

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569
บริษัท ซาปينا จำกัด (มหาชน)

ประชุม ณ.สำนักงานสาขาของบริษัท ชั้น 7 ห้องประชุมใหญ่ เลขที่ 12 ถนนอรุณอมรินทร์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร วันพฤหัสบดี ที่ 23 เมษายน 2569 เวลา 14.00 น.

เริ่มการประชุม

ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง จำนวน 46 ราย คิดเป็น จำนวนหุ้น 176,532,500 หุ้น ผู้รับมอบฉันทะ จำนวน 57 ราย คิดเป็นจำนวนหุ้น 21,436,748 หุ้น รวมผู้เข้าประชุมทั้งสิ้น ทั้งสิ้น 103 ราย นับรวมจำนวนหุ้น ทั้งสิ้น 197,969,248 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 56.97% ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้ว ทั้งหมด 347,500,000 หุ้น ครบเป็นองค์ประชุม ตามข้อบังคับของบริษัทข้อ 33 ต้องมีผู้ถือหุ้นและผู้มอบฉันทะ จากผู้ถือหุ้นมาประชุมไม่น้อยกว่า 25 คน หรือไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด และต้องมีหุ้นนับรวมกันไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด

นายวิโรจน์ ธนาลงกรณ์ ประธานกรรมการบริษัท ซึ่งได้มอบหมายให้ นายบุญชัย ปันจุมพรมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร, กรรมการบริษัทและกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน กล่าวเปิดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569 และจากนั้นได้มอบหมายให้ นางสาวดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร และกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุมแทน และเป็นผู้ดำเนินการประชุมต่อไป

จากนั้น นางสาวดวงดาว มหะนาวานนท์ ได้แนะนำ กรรมการ, ผู้บริหารและ ผู้สอบบัญชีของบริษัท ที่เข้าร่วมประชุม ดังนี้

กรรมการที่เข้าร่วมประชุม

- | | | | |
|----|---------------|-------------|---|
| 1. | นายวิโรจน์ | ธนาลงกรณ์ | ประธานกรรมการบริษัท |
| 2. | นายบุญชัย | ปันจุมพรมพร | ประธานคณะกรรมการบริหาร, กรรมการบริษัท และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน |
| 3. | นางสาวดวงดาว | มหะนาวานนท์ | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, กรรมการบริหาร, กรรมการบริษัท และกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 4. | นางสาววาจา | มุขโต | ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน, กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร และกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 5. | นายสมชัย | วนาวิทย์ | กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน |
| 6. | นางสาวเพ็ญศรี | สุธีรคานต์ | กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ |

- | | | |
|-----|------------------------|--|
| 7. | นายจักรกฤษณ์ อุกโยภาส | กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ
และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 8. | นายภควัต โกวินพัฒนพงศ์ | กรรมการอิสระ |
| 9. | นางสุชัญญา ธนาลงกรณ์ | กรรมการบริษัท |
| 10. | นางสาวชิววรรณ แย้มศรี | กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร และกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 11. | นางสาวพิชชา ธนาลงกรณ์ | กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร |

กรรมการที่ลาประชุม

- | | | |
|----|----------------------------|--|
| 1. | นางสาวรวีวัลย์ ภัยโยพนากุล | กรรมการอิสระ, ประธานกรรมการตรวจสอบ
และกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน
เนื่องจากลาป่วย |
| 2. | นายยุทธนา อติพัฒน์ | กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ
และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
เนื่องจากติดภารกิจ |

บริษัทมีสัดส่วนของกรรมการที่เข้าร่วมประชุมเท่ากับ 84.62% ของกรรมการทั้งหมด

เลขานุการบริษัท

- | | |
|----|--------------------------|
| 1. | นางสาวอมรรัตน์ วงษ์วิลาส |
|----|--------------------------|

ผู้สอบบัญชีและตัวแทนผู้สอบบัญชีจากสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท

- | | | |
|----|-----------------------------|-------------|
| 1. | นางสาวจารุณี น่วมแม่ | ผู้สอบบัญชี |
| 2. | นางสาวเยาวลักษณ์ สมประเสริฐ | ผู้สอบบัญชี |

ในปีนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 ณ สำนักงานสาขาของบริษัท ณ ห้องประชุม ชั้น 7 ห้องประชุมใหญ่ บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) เลขที่ 12 ถนนอรุณอมรินทร์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700 บริษัทฯ ได้มีการบันทึกภาพและเสียงในการประชุมในลักษณะสื่อวีดิทัศน์ โดยมีการเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อให้เป็นไปตามหลักการการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเพื่อให้สามารถดำเนินการประชุมได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง แม่นยำ บริษัทฯ ได้นำเทคโนโลยี ระบบ Barcode มาใช้ในการลงทะเบียน และการนับคะแนนเสียงในครั้งนี้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยทั้งนี้กรรมการเข้าร่วมประชุมครบองค์ประชุมทั้ง 11 ท่าน

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้เชิญตัวแทนผู้ถือหุ้น 2 ท่าน อาสาเป็นสักขีพยานในการตรวจนับคะแนนเสียงในที่ประชุม และขอให้นั่งร่วมกับเจ้าหน้าที่ที่ทำหน้าที่นับคะแนนเสียง ได้แก่

1. คุณแสงพล จิรายุกุล ผู้ถือหุ้น
2. คุณดรชวินน้อย นิลอ่อน ผู้ถือหุ้น

ต่อจากนั้น คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ได้มอบหมายให้คุณวจา มุขโต กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร, กรรมการบริหารความเสี่ยงและประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน ได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบ ดังนี้

1. เอกสารที่ใช้ในการประชุมในวันนี้ บริษัทได้เผยแพร่ในเว็บไซต์ของบริษัทฯ และแจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 19 มีนาคม 2569 และตามที่บริษัทคำนึงถึงสิทธิของผู้ถือหุ้นและการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมโดยเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 และเสนอบุคคลเพื่อรับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท ในระหว่างวันที่ 24 ตุลาคม 2568 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ซึ่งเมื่อครบระยะเวลาที่กำหนดแล้วนั้น ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอวาระและเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท

2. ในแต่ละวาระก่อนออกเสียงลงคะแนน ประธานในที่ประชุมจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้น ชักถามประเด็นต่างๆ ตามวาระนั้นๆ โดยขอความกรุณาผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะ แจ้งชื่อ-นามสกุล และโปรดระบุว่าเป็นผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะ ให้ที่ประชุมทราบก่อนด้วยทุกครั้ง เพื่อใช้บันทึกการประชุม จากนั้นจึงเริ่มถามคำถาม

3. การออกเสียงลงคะแนนให้กระทำโดยเปิดเผย ซึ่งผู้ถือหุ้นสามารถลงคะแนนเสียง เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียง การออกเสียงลงคะแนนในแต่ละวาระนั้นเป็นไปตามเกณฑ์การกำกับดูแลกิจการของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ข้อบังคับบริษัท และกฎหมายที่บังคับใช้ ที่กำหนดให้

- 1) ผู้ถือหุ้นทุกท่านมีคะแนนเสียง 1 หุ้น เท่ากับ 1 เสียง
- 2) การมาประชุมด้วยตนเอง การมอบฉันทะโดยหนังสือมอบฉันทะแบบ ก. และแบบ ข. จะไม่สามารถแบ่งคะแนนเสียงได้
- 3) การมอบฉันทะ ที่ผู้ถือหุ้นได้ออกเสียงลงคะแนนตามความประสงค์ไว้ในหนังสือมอบฉันทะแล้ว บริษัทจะนำการออกเสียงลงคะแนนนั้นไปบันทึกรวบรวมไว้ล่วงหน้า โดยผู้รับมอบฉันทะไม่ต้องไปกรอกบัตรลงคะแนนอีก และจะใช้นับเป็นมติที่ประชุม
- 4) ผู้ถือหุ้นสามารถลงคะแนนเสียงแต่ละวาระได้ในบัตรลงคะแนนเสียง ในทุกวาระที่มีการเปิดให้ลงคะแนนได้ โดยมีเวลา 1 นาที ยกเว้นวาระที่ 5 จะมีเวลา 3 นาที และในระหว่างการเปิดให้ลงคะแนนในแต่ละวาระ เมื่อครบกำหนดเวลาในแต่ละวาระ ประธานฯจะสอบถามที่ประชุมว่ามี ผู้ใด ไม่เห็นด้วย หรือ งดออกเสียง หรือไม่ หากมีขอให้ยกมือขึ้น และให้ออกเสียงคะแนนในบัตรลงคะแนนที่บริษัทแจกให้ขณะลงทะเบียนเข้าประชุม พร้อมทั้งลงนาม จากนั้นเจ้าหน้าที่จะเดินเก็บรวบรวมใบลงคะแนนเสียง ของผู้ถือหุ้นที่ไม่เห็นด้วยหรืองดออกเสียง ผู้ถือหุ้นที่ไม่ได้ลงคะแนนเสียงในวาระใด จะถือว่าท่านลงคะแนนเสียงเป็นเห็นด้วยในวาระนั้น

5. ในการนับคะแนนเสียง บริษัทจะนับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นรวมถึงคะแนนเสียงของผู้ที่รับมอบฉันทะ โดยจะนำคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่ไม่เห็นด้วย งดออกเสียง หรือบัตรเสีย หักออกจากคะแนนเสียงทั้งหมด และส่วนที่เหลือจะถือว่าเป็นคะแนนเสียงเห็นด้วย ยกเว้นวาระที่ 5 พิจารณาแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ออกตามวาระ จะเก็บใบลงคะแนน ไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียงก่อน และจะเก็บใบลงคะแนนของผู้ที่เห็นด้วยทั้งหมดด้วย โดยให้ลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล

6. สำหรับผู้รับมอบฉันทะที่ผู้มอบฉันทะได้ระบุนำออกเสียงลงคะแนนไว้แล้วว่า เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรือ งดออกเสียง ในใบมอบฉันทะในวาระใด บริษัทจะนับคะแนนของท่านจากใบมอบฉันทะนั้น แต่สำหรับผู้รับมอบฉันทะที่ผู้มอบฉันทะไม่ได้ระบุนำออกเสียงลงคะแนนมาในหนังสือมอบฉันทะ ขอให้ผู้รับมอบฉันทะออกเสียงลงคะแนนในแต่ละวาระเหมือนกับผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง

7. ในกรณีที่ผู้ถือหุ้น และผู้รับมอบฉันทะมาลงทะเบียนเข้าร่วมประชุมภายหลังจากการประชุมได้เริ่มแล้ว ผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะ มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนได้ตามวาระที่เหลืออยู่ และบริษัทจะนับรวมคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นและผู้มอบฉันทะที่เข้าร่วมประชุมระหว่างการประชุมเป็นองค์ประชุม เพื่อบันทึกในรายงานการประชุมต่อไป ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นที่มีบัตรลงคะแนนและยังมีได้ลงคะแนน จะไม่อยู่ในห้องในระหว่างการประชุมระเบียบวาระใดและต้องการรักษาสิทธิในการออกเสียงลงคะแนนของตนในระเบียบวาระนั้นๆ ขอให้ลงคะแนนในบัตรลงคะแนนของตนในระเบียบวาระนั้นๆ และมอบให้เจ้าหน้าที่เพื่อเจ้าหน้าที่จะได้นำมานับคะแนน เมื่อถึงวาระนั้นๆ

8. สำหรับกรณีที่ถือว่าเป็นบัตรเสียซึ่งจะไม่นับเป็นคะแนนเสียงในวาระนั้นๆ คือการลงคะแนนในใบลงคะแนนที่มีการทำเครื่องหมายมากกว่าหนึ่งช่อง หรือกรณีที่มีการขีดฆ่าในช่องลงคะแนนโดยไม่ลงชื่อกำกับบริเวณที่ขีดฆ่า หรือกรณีที่มีการแยกการลงคะแนนเสียง ยกเว้นกรณีการลงคะแนนเสียงผ่านคัสโตเดียน

9. ประธานฯ จะแจ้งผลการนับคะแนนให้ที่ประชุมทราบในทันทีเมื่อเจ้าหน้าที่นับคะแนนเสร็จเรียบร้อย โดยในแต่ละวาระจะใช้จำนวนหุ้นของผู้เข้าร่วมประชุมล่าสุดในวาระนั้นๆ และเมื่อประกาศผลการลงคะแนนเสียงในวาระใดแล้ว ถือว่าผลการออกเสียงลงมติในวาระนั้นเป็นอันสิ้นสุด

10. โดยมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งนี้ ประกอบด้วยคะแนนเสียงดังต่อไปนี้

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

บริษัทจะดำเนินการประชุมเรียงตามระเบียบวาระการประชุมที่ปรากฏในหนังสือเชิญประชุมที่จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้ว หากผู้ถือหุ้นท่านใดประสงค์จะส่งคำถามในแต่ละวาระ ขอให้ท่านผู้ถือหุ้นที่ ยกมือสอบถาม โดยบริษัทจะนำไปตอบในวาระที่เกี่ยวข้องต่อไป

เมื่อแจ้งให้ที่ประชุมทราบแล้ว ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน ได้สอบถามผู้ถือหุ้นว่า มีอะไร ชักถามหรือไม่ เมื่อไม่มีผู้ใดซักถาม ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน จึงเรียนเชิญประธานเจ้าหน้าที่บริหารเริ่มประชุมตามระเบียบวาระการประชุมของบริษัทฯ ดังนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2568 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2568

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า ได้จัดส่งสำเนารายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2568 ซึ่งประชุม เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2568 ให้กับผู้ถือหุ้นทุกท่านพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมรวมทั้งได้เผยแพร่ไว้ใน เว็บไซต์ของบริษัทแล้ว คณะกรรมการมีความเห็นว่า รายงานการประชุมดังกล่าวมีการบันทึกไว้อย่างถูกต้อง

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใด มีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามประธานเจ้าหน้าที่บริหารจึงขอให้ผู้ถือหุ้น พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2568

(ในระหว่างการประชุมในวาระที่ 1 มีผู้ถือหุ้นเข้ามาประชุมเพิ่ม จำนวน 2 ราย จำนวน 31,200 หุ้น รวมเป็น 105 ราย จำนวน 198,000,448 หุ้น)

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติรับรองรายงานการประชุม ดังกล่าว

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	198,000,448	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100%
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%
งดออกเสียง	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

วาระที่ 2 พิจารณารับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัท สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้แจ้งต่อที่ประชุม ว่า บริษัทได้จัดส่งแบบ 56-1 One Report ประจำปี 2568 ให้ผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมจาก TSD ในรูปแบบที่มี QR Code และจะได้รายงานสรุปข้อมูลที่สำคัญให้ผู้ถือหุ้นได้รับทราบเพิ่มเติม จากนั้นจะเปิดโอกาสให้ท่านผู้ถือหุ้นได้สอบถามข้อสงสัยต่อไป

ในวาระนี้ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เชิญคุณวาทา มุขโต กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร, กรรมการบริหารความเสี่ยงและประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน นำเสนอรายงานผลการดำเนินงาน รวมถึงอธิบาย MD&A ของบริษัทในรอบปี 2568

คุณวาทา มุขโต ได้รายงานผลการดำเนินงาน รวมถึงอธิบาย MD&A ของบริษัทในรอบปี 2568

ผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2568

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวม เท่ากับ 3,338.88 ล้านบาท ลดลง จากปี 2567 คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 6.92

ในปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ เท่ากับ 410.76 ล้านบาท ลดลง จากปี 2567 คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 11.54

Financial Highlight ปี 2568

- รายได้รวม ของบริษัทฯ ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวม เท่ากับ 3,338.88 ล้านบาท ลดลง จากปี 2567 คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 6.92
- กำไรขั้นต้น ของบริษัทฯ ในปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น เท่ากับ 1,711.61 ล้านบาท ลดลง จากปี 2567 คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 3.20 และคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 51.47 ของรายได้จากการขายและบริการ
- กำไรสุทธิ ของบริษัทฯ ในปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ เท่ากับ 410.76 ล้านบาท ลดลง จากปี 2567 คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 11.54 และคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 12.30

โครงสร้างรายได้ปี 2568

ผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายในประเทศ เท่ากับ 2,982.46 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 10.24 เมื่อเทียบกับปี 2567

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายต่างประเทศ เท่ากับ 49.20 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2.39 เมื่อเทียบกับปี 2567

ทำให้ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท เท่ากับ 3,031.66 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 10.06 เมื่อเทียบกับปี 2567

ผลิตภัณฑ์ OEM

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ OEM เท่ากับ 291.09 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา เพิ่มขึ้น ร้อยละ 52.16 เมื่อเทียบกับปี 2567

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการบริการผลิตภัณฑ์ OEM เท่ากับ 2.75 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 34.05 เมื่อเทียบกับปี 2567

ทำให้ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวมจากการขายและบริการผลิตภัณฑ์ OEM เท่ากับ 293.84 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา เพิ่มขึ้น ร้อยละ 50.32 เมื่อเทียบกับปี 2567

รวมรายได้จากผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทและผลิตภัณฑ์ OEM

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวมจากการขายเท่ากับ 3,325.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 6.75 เมื่อเทียบกับปี 2567

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้อื่น เท่ากับ 13.38 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 35.07 เมื่อเทียบกับปี 2567

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้รวมทั้งหมด เท่ากับ 3,338.88 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 6.92 เมื่อเทียบกับปี 2567

ฐานะทางการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2568

ปี 2568 บริษัทฯ ซาปรีน่า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวม จำนวน 2,397.40 ล้านบาท มีหนี้สินรวม จำนวน 557.48 ล้านบาท และมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 1,839.92 ล้านบาท

ผลการดำเนินงาน ปี 2568

ในปี 2568 บริษัทฯ ซาปรีน่า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีรายได้จากการขายและการบริการ เท่ากับ 3,325.50 ล้านบาท ลดลง จากปี 2567 เป็นจำนวน 240.84 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 6.75 โดยมีรายได้รวมในปี 2568 เท่ากับ 3,338.88 ล้านบาท ลดลง จากปี 2567 คิดเป็นอัตรา ร้อยละ 6.92

สำหรับต้นทุนขายและบริการในปี 2568 เท่ากับ 1,613.89 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 48.53 ของรายได้จากการขายและการบริการ และ ลดลง จากปี 2567 คิดเป็นอัตรา ร้อยละ 10.25

มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการในปี 2568 เท่ากับ 1,212.23 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จากปี 2567 เท่ากับ 15.18 ล้านบาท หรือ เพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.27 จากปี 2567 และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 36.31 ของรายได้รวมทั้งหมด

มีกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ในปี 2568 เท่ากับ 512.75 ล้านบาท ลดลง 78.90 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 13.34 จากปี 2567

ทำให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2568 เท่ากับ 410.76 ล้านบาท ลดลง จากปี 2567 เป็นจำนวน 53.61 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา ลดลง ร้อยละ 11.54 จากปี 2567 และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.30 ของรายได้รวมทั้งหมด จึงทำให้ปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรต่อหุ้นเท่ากับ 1.18 บาท

วิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร

ปี 2568 บริษัทฯ ซาปรีน่า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีกำไรขั้นต้น 1,711.61 ล้านบาท ลดลง จากปีก่อนคิดเป็นอัตรา ร้อยละ 3.20 และคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 51.47 ของรายได้จากการขายและบริการ

มีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 499.38 ล้านบาท ลดลง ร้อยละ 12.55 จากปีก่อน คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานเท่ากับร้อยละ 15.02 ของรายได้จากการขายและบริการ

กำไรสุทธิเท่ากับ 410.76 ล้านบาท ลดลง ร้อยละ 11.54 จากปีก่อน และคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 12.30 ของรายได้รวมทั้งหมด

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น หรือ ROE เท่ากับร้อยละ 22.39

การจ่ายเงินปันผล

ในปี 2568 บริษัทฯ เสนอจ่ายเงินปันผลหุ้นละ 1.18 บาท แต่เนื่องจากบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้ว เป็นจำนวนเงินหุ้นละ 0.58 บาท จึงทำให้บริษัทจะต้องจ่ายเงินปันผลเพิ่มหุ้นละ 0.60 บาท ซึ่งสัดส่วนในการจ่ายเงินปันผลเทียบกับกำไรสุทธิ คิดเป็นร้อยละ 99.83 โดยกำหนดจ่ายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 5 พฤษภาคม 2569 และจะจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 19 พฤษภาคม 2569

เมื่อคุณวจา มุขโต กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร, กรรมการบริหารความเสี่ยงและประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน ได้อธิบายเกี่ยวกับรายงานผลการดำเนินงานและ MD&A ของบริษัทในรอบปี 2568 เรียบร้อยแล้ว ทาง คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้นำเสนอภาพรวมในการดำเนินธุรกิจของปีที่ผ่านมา, Business Outlook พร้อมทั้ง นโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันและพัฒนาการในปีที่ผ่านมา

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ได้รายงานภาพรวมในการดำเนินธุรกิจของปีที่ผ่านมา Business Outlook

ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีความภาคภูมิใจที่ได้รับรางวัล Best Supply Chain Management จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งสะท้อนถึงการพัฒนาระบบซัพพลายเชนควบคู่กับการบูรณาการด้านความยั่งยืน อันเป็นทิศทางที่บริษัทมุ่งดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2568 เป็นปีที่มีความท้าทายจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ บริษัทจึงกำหนดแนวทางดำเนินงานภายใต้แนวคิด “2025 Operating Reset” โดยมุ่งเสริมความแข็งแกร่งจากภายในองค์กร ผ่าน 3 แนวทางหลัก ได้แก่ Resilient Growth การสร้างการเติบโต Optimization การเพิ่มประสิทธิภาพ และ Decentralization การปรับโครงสร้างการดำเนินงาน

ในด้านการสร้างการเติบโตเป็นเรื่องของ New Growth Engine Established บริษัทมุ่งขยายธุรกิจไปสู่สินค้า Non-Innerwear เพื่อก้าวสู่การเป็นแบรนด์ไลฟ์สไตล์ โดยสินค้าในกลุ่มดังกล่าวเริ่มมีความชัดเจนมากขึ้น แม้ว่ากลุ่มสินค้ายังมีขนาดไม่ใหญ่ แต่มีศักยภาพในการเติบโตสูงและสร้างผลกำไรในระดับที่ดี การดำเนินงานมุ่งเน้นแนวคิด Customer-Centric โดยพัฒนาสินค้าตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ การทำ Collaboration ที่ประสบความสำเร็จ คือ collection “หมีเนย” ช่วยเพิ่มการรับรู้แบรนด์นอกเหนือจากภาพลักษณ์ชุดชั้นใน ส่งผลให้รายได้จากสินค้า Non-Innerwear เติบโตประมาณร้อยละ 31 และมี SKU เพิ่มขึ้น 32%

ในกลุ่ม Sleepware มียอดขายได้ในกลุ่มนี้เพิ่มขึ้น 49% และมี SKU เพิ่มขึ้น 83% ในส่วนของกลุ่ม Bra Tops มียอดขายได้ในกลุ่มนี้เพิ่มขึ้น 43% และมี SKU เพิ่มขึ้น 24%

ในส่วนของการ Optimization ด้านการเพิ่มประสิทธิภาพ บริษัทมุ่งเสริมความแข็งแกร่งด้านกระแสเงินสด โดยปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตเป็น Unit Work Model ซึ่งมีการเตรียมความพร้อมล่วงหน้าและเริ่มใช้งานเต็มรูปแบบในปี 2568 ส่งผลให้ประสิทธิภาพการผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 70 ลดจำนวนแรงงานร้อยละ 7 และเพิ่มรายได้แก่แรงงานร้อยละ 11 ขณะเดียวกันสามารถลดมูลค่าสินค้าคงคลังร้อยละ 24 และรักษาสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานได้อย่างเหมาะสม

นอกจากนี้ บริษัทได้ปรับโครงสร้างการจัดการภายในเพื่อลดความซ้ำซ้อนของการทำงาน เปลี่ยนภาระงานที่ซับซ้อนให้สามารถบริหารจัดการและวัดผลได้ ส่งผลให้ระยะเวลาการทำงานลดลงร้อยละ 8.7 และค่าใช้จ่ายดำเนินงานลดลงร้อยละ 4.5 อีกทั้งยังช่วยลดต้นทุนต่อหน่วยเมื่อองค์กรมีการขยายตัว

ในด้านการบริหารซัพพลายเชน (Supply chain Management) บริษัทพัฒนาแนวทางการร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับคู่ค้า โดยมุ่งให้ซัพพลายเออร์เป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จร่วมกัน มีการวางแผนระยะยาวและปรับเงื่อนไขทางการค้าให้เกิดประโยชน์ร่วม ส่งผลให้ซัพพลายเออร์เข้าใจในทิศทางเดียวกันกับสิ่งที่บริษัทกำลังทำ และสามารถปรับปรุง Cash Conversion Cycle ให้อยู่ในระดับเป้าหมาย ซึ่งในปี 2024 cash conversion cycle 105 วัน แต่ในปี 2025 ลดลงเหลือ 75-90 วัน พร้อมทั้งลดความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและเงินทูนจุม

ในส่วนของการ Customer-Centric บริษัทได้พัฒนาระบบข้อมูลลูกค้า โดยเชื่อมโยงข้อมูลจากทุกช่องทางเข้าสู่ระบบกลาง ทำให้สามารถวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาได้อย่างเป็นระบบ ใช้หลัก Pareto 80/20 ในการจัดลำดับความสำคัญ และปรับแนวทางจากการแก้ไขปัญหาเป็นการป้องกัน ส่งผลให้จำนวนข้อร้องเรียนมีแนวโน้มลดลง และการแก้ไขปัญหามีประสิทธิภาพมากขึ้น

ในด้านโครงสร้างการบริหาร บริษัทดำเนินการทั้งการกระจายอำนาจและการรวมศูนย์ โดยบริษัทมีการ Decentralization แบ่งทีมงาน R&D ออกเป็นหน่วยย่อยเพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการดำเนินงาน ขณะเดียวกันได้ centralization รวมศูนย์การจัดซื้อเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองและควบคุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับภาพรวมตลาด ชูดัชนีในทั่วโลกมีมูลค่าประมาณ 98,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และยังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง โดยเฉพาะในช่องทางออนไลน์และสินค้าที่คำนึงถึงความยั่งยืน ขณะที่ตลาดประเทศไทยมีมูลค่าประมาณ 28,296.8 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2 ของตลาดโลก บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 9.5 ใกล้เคียงผู้นำตลาด และยังมีโอกาสเติบโตจากกลุ่มสินค้าที่ไม่มีแบรนด์ซึ่งมีสัดส่วนสูง

บริษัทตั้งเป้าหมายเป็น “ A longevity fashion brand, caring for every experience” โดยมุ่งสร้างความเป็น Brand fashion ที่ยั่งยืน โดยใส่ใจกับประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า และ Shop ที่อยู่ใน โรงงานพุทธมณฑลสาย 5 เป็น shop ที่ถูกสร้างขึ้นมาให้เป็น Eco friendly วัสดุต่างๆที่ใช้ประกอบ shop จะคำนึงถึงเรื่องสิ่งแวดล้อม และการประหยัดพลังงานเป็นหลัก

เป้าหมายในปีนี้ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบโจทย์ลูกค้า บริษัทพร้อมให้ความสำคัญ คือ 1. Thai ness ความเป็นไทย 2. Care Culture ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม และ 3. SABINA Promiss ผลิตสินค้าให้ลูกค้าพึงพอใจ 4. Style Innovator เป็นผู้นำด้านแฟชั่น 5. Honesty ผลิตสินค้าที่มีความจริงใจกับลูกค้า

ในปี 2026 บริษัทตั้งเป้าหมายในการเพิ่มกำไรสุทธิ ลดค่าใช้จ่าย และมุ่งเน้นการสร้างกำไร มากกว่าการเร่งการเติบโตของรายได้ โดยยังคงดำเนินกลยุทธ์ด้านนวัตกรรมสินค้าและการพัฒนาตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยมี Collection ที่ตอบโจทย์ลูกค้า ได้แก่ Movv, Momorei, Bra tops, MAD MOISELLE, sleepware, Period Panty และ กางเกงในเป้าไม่มี

บริษัทมีการส่งประกาศให้ลูกค้าทราบในการ ตรึงราคาสินค้าของ SABINA เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้ลูกค้าในช่วงภาวะสงครามและราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น แต่บริษัทยังยอมรับและควบคุมต้นทุนได้โดยไม่ผลักภาระไปให้ลูกค้า

“We cannot control geopolitics, but we can control sourcing discipline, cost structure, pricing architecture, inventory, and cash flow.”

บริษัทตระหนักถึงผลกระทบจากปัจจัยภายนอก เช่น ภาวะสงคราม ราคาน้ำมัน ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่ยากจะควบคุม บริษัทจึงดำเนินมาตรการควบคุมจากปัจจัยภายใน เช่น การกระจายแหล่งจัดซื้อ การควบคุมต้นทุน การบริหารสินค้าคงคลัง การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ และการบริหาร cash flow เพื่อลดผลกระทบที่เกิดขึ้นได้

จากภาวะราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้นในตลาดโลก มีผลทำให้ 1. ต้นทุนการขนส่งเพิ่มสูงขึ้น 2. ราคาวัตุดิบที่เพิ่มสูงขึ้น 3. อัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มสูงขึ้น 4. กำลังซื้อของลูกค้าที่ลดน้อยลง ดังนั้น ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับบริษัทมี 2 มิติ

1. ต้นทุนสินค้า: วัตถุดิบกลุ่มปิโตรเลียม (ผ้า/เส้นด้าย) และพลาสติกในแพคเกจจิ้งอาจสูงขึ้น รวมถึงค่าขนส่งที่เพิ่มตามราคาน้ำมัน และอัตราแลกเปลี่ยนที่เงินบาทอ่อนค่าส่งผลเสียต่อการนำเข้า แต่เป็นผลดีต่อการส่งออก

2. กำลังซื้อ: ลูกค้าอาจจะมีอัตราการใช้จ่ายและอ่อนไหวต่อราคามากขึ้น (Price Sensitivity)

จากผลกระทบดังกล่าว บริษัทได้ดำเนินการดังนี้

1. Sourcing discipline : การกระจายแหล่งผลิตและ supplier ลดการพึ่งพาประเทศใดประเทศหนึ่ง และ Backup supplier
2. Cost structure VS Product strategy : ตัดความฟุ่มเฟือย (VA: Value ADD / VE : Value Engineer), ใช้ local currency ในการซื้อวัตถุดิบ และใช้วัตถุดิบทางเลือกที่ไม่ใช่ปิโตรเลียมแทน
3. Price architecture by market segment : บริหารโครงสร้างราคาขายแยกตามกลุ่มตลาด, รักษาระดับราคาสินค้าหลักที่ลูกค้าเข้าถึงได้ และ รักษายอดขายในช่วงที่ลูกค้าระงับการใช้จ่าย
4. Inventory & Cash flow : ควบคุมสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม, ลดค่าใช้จ่าย โดยการสร้างความสมดุลในการขนส่งให้เหมาะสมกับเวลาและการขาย

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ได้รายงาน นโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน และพัฒนาการในปีที่ผ่านมา

สำหรับเรื่องการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันในองค์กรนั้น บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันในองค์กรเป็นอย่างมาก โดยผู้บริหารและบุคลากรของบริษัททุกคน ได้ถือปฏิบัติตามนโยบายและมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันของบริษัทอย่างเคร่งครัด

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญและยังดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกับ CAC อย่างต่อเนื่อง โดยในวันที่ 14 กรกฎาคม 2568 ได้ร่วมเป็นวิทยากรในงานเสวนา “ วัฒนธรรมองค์กรโปร่งใส ภาคธุรกิจยั่งยืน ” ที่ทาง CAC ได้จัดขึ้น ทางช่องทางออนไลน์ ซึ่งได้รับความสนใจจากสมาชิกและบุคคลทั่วไปเป็นอย่างมาก

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ดำเนินนโยบายและมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันเพื่อการบริหารธุรกิจอย่างยั่งยืน จึงได้ให้ความสำคัญกับการรณรงค์เรื่องการทุจริตคอร์รัปชันภายในองค์กร ควบคู่ไปกับการจัดกิจกรรมเพื่อเผยแพร่และประชาสัมพันธ์โครงการของ CAC ให้กับลูกค้าของบริษัทอย่างต่อเนื่อง และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับรางวัล CAC Change Agent Award ในปี 2023 และ 2024 ซึ่งเป็นรางวัลที่ได้จากการที่บริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมในการขยายแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย

ปัจจุบันได้เข้าสู่ปีที่ 15 ของการเป็นแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย และได้รับสถานะเป็นสมาชิกในระดับ 3 ดาว (ระดับ Change Agent) ต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2023

ในส่วนของกิจกรรมรณรงค์ No Gift Policy บริษัทฯ มีการรณรงค์และออกมาตรการควบคุมอย่างจริงจัง โดยในช่วงต้นเดือนธันวาคม ได้ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) ขอความร่วมมืองดการให้ และรับของขวัญทุกประเภทในทุกโอกาส (No Gift Policy) ให้กับบริษัทลูกค้า รวมถึงการประชาสัมพันธ์ให้กับกรรมการบริหาร กรรมการบริษัท และบริษัทย่อย ผู้บริหารทุกระดับ และพนักงานทุกคน ให้รับทราบและปฏิบัติตาม เพื่อให้บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี มีจรรยาบรรณและความโปร่งใส

และเพื่อให้นโยบายของบริษัทมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ ได้จัดให้มีช่องทางแจ้งเบาะแส หรือข้อร้องเรียนทั้งหมด 5 ช่องทางด้วยกัน ได้แก่ การส่งจดหมาย , E-mail , โทรศัพท์, ช่องทางการร้องเรียนบน Website ของบริษัท และ Line@ Sabina Audit 191 ซึ่งเป็นช่องทางที่สะดวก พนักงานเข้าถึงได้ง่าย และยังสามารถใช้เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันของบริษัท โดยมีทีมตรวจสอบภายในคอยดูแลและรับข้อร้องเรียนในทุกช่องทาง

เนื่องจากวาระนี้เป็นวาระแจ้งเพื่อทราบ จึงไม่ต้องขอมติจากที่ประชุม คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

นาย พิทักษ์ ศิริรัตนนา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

สินค้าผู้ชายที่ทาง Sabina ออกมา มีความกังวลว่าถ้าใช้ชื่อยี่ห้อ Sabina แล้วจะทำให้ยากที่ผู้ชายจะเข้ามาซื้อ เป็นไปได้ไหมที่จะใช้ชื่อยี่ห้ออื่น

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า การแยก Brand สำหรับผู้ชายเป็นสิ่งที่เราคิดตั้งแต่เริ่มต้นเลย ที่จริงเรามี Brand สำหรับผู้ชายอยู่แล้วชื่อว่า “Norma” ซึ่ง Brand นี้มีมาก่อนหน้านี้แล้ว แต่ที่เราทดลองขายบางช่องทาง ซึ่งถือว่ายังไม่ประสบความสำเร็จ ตอนนั้นเราอยากลองดูว่าถ้าเรามี Brand ที่ไม่เกี่ยวกับ Sabina เลย จะเป็นอย่างไร สิ่งที่เราเจอคือการสื่อสารไปถึงผู้บริโภค

ค่อนข้างยาก ปัจจุบันเราก็มีความคิดในเรื่องนี้เหมือนกัน เราทดลองขายสินค้าทางแกงชั้นในผู้ชายในไตรมาส 4 ปีที่แล้ว ซึ่งเราใช้คำว่า "Sabina men's wear" ซึ่งยังคงจัดจำหน่ายในเฉพาะช่องทางของเราเองยังไม่ได้แยกตัวเป็นชุดชั้นในชายอย่างเดียว ส่วนเป้าหมายกลุ่มลูกค้าหลัก เราคาดหวังไว้ว่าอยากให้นักที่เป็นลูกค้าเราผู้หญิงนี้แหละเป็นคนซื้อทางแกงชั้นในชายเพื่อคนในครอบครัว หรือเวลาที่ครอบครัวมาเดินช้อปปิ้ง ซึ่งปกติแล้วคุณผู้ชายส่วนใหญ่ก็จะร่อนหาร้านรู้สึกไม่อยากเดินเข้ามาในร้าน เราก็ทำแผนสินค้าสำหรับผู้ชายเพื่อให้เขาสามารถเข้ามาดูได้ และเนื่องจาก Product Mix ของเรายังไม่เคยอะก็เลยคิดว่าอาจจะยังไม่ถึงจุดที่จะแตก Brand ออกมา ก็ลองด้วยคำว่า Sabina men's wear ก่อน ซึ่งก่อนจะออกไปเราก็ทำการ Research เยอะ เช่น ถามว่าผู้ชายจะรู้สึกอะไรไหมว่าถ้าใส่กางเกงใน Sabina แล้วจะดูไม่แมน เรามีความกังวลหลายเรื่องเหมือนกัน แต่ปรากฏว่าที่เราทดลองขายในไตรมาส 4 ปีที่แล้ว ขายดีมาก จนของเราขาด ของจะเข้ามาอีกที่เดือน 5 ซึ่งเราก็ไม่ได้ลืมเรื่องของการแยก Brand เราก็มองว่าจริงๆ แล้วก็ยังมีโอกาสในตลาดที่ใหญ่กว่า คือตลาด Underwear

นาย พิทักษ์ ศิริรัตน ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

เห็นว่ามียุคชายที่ตั้งอยู่ในบิมน้ำมัน แล้วไปเจอจุดขายที่โลดดี และอีกหลายแห่งที่เป็นจุดเล็กๆ น้อยๆ ผมสงสัยว่าแต่ละจุดขายที่ตั้งทำกำไรหรือไม่ และกลยุทธ์ของแต่ละจุดขายคืออะไร เนื่องจากมีความกังวลเรื่องภาพลักษณ์ Brand

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า จุดขายเล็กๆ ต่างๆ เหล่านี้เราเรียกว่า Pop-up Store ซึ่งในเรื่องนี้เราคุยกันภายในเยอะมาก เพราะภาพของการขยายตัวของ Pop-up Store มีการเติบโตสูงมาก แล้วเชื่อว่าเราเป็นค่อนข้างเป็นผู้นำในเรื่องของการทำ Pop-up Store โดยเรื่องนี้เริ่มมาจากช่วงโควิด-19 ที่ทุกคนไม่กล้าที่จะออกไปไหน ทำให้เรารู้สึกว่า เรารอลูกค้าเดินมาหาเราไม่ได้แล้ว เราต้องเป็นฝ่ายเข้าไปหาลูกค้าเอง นี่คือเป้าหมายแรกที่เราร่างช่องทางขายนี้ขึ้นมา แต่ปรากฏว่าต่อมาสิ่งนี้สามารถต่อยอดได้ ส่วนจุดขายที่บิมน้ำมันเกิดจากการที่เรามีจุดขายตามห้างหลักๆ หมดแล้ว แต่คราวนี้จะมีที่ไหนอีก Pop-up Store ก็เลยไปในที่ที่เราไม่มีจุดขาย ซึ่งเราเริ่มจากตลาดก่อน ซึ่งสามารถขายได้แม้จะดูว่าคนอาจจะไม่สนใจ เพราะว่าการกลุ่มคนไม่เหมือนกัน ก็สำหรับบิมน้ำมันก็ถือว่าเป็นหนึ่งในเป้าหมายของเราในการเติบโต แต่ว่าก็ยังมีข้อจำกัดที่ค่อนข้างเยอะอยู่ ซึ่งเรากำลังปรับตัวเอง เราก็ไม่ได้อยากจะทำให้ภาพลักษณ์ของ Brand เสียไป สิ่งที่เราทำตอนนี้คือเรามีการแบ่ง segment ของสินค้าอย่างชัดเจน ในแต่ละช่องทางจะมี segment สินค้าไม่เหมือนกัน เช่นใน จุดขาย Shop ในห้างก็จะเจอสินค้าไม่เหมือนกับจุดขายในบิมน้ำมัน เพราะว่าการกลุ่มลูกค้าไม่เหมือนกัน แต่ไม่ใช่ว่าการกลุ่มลูกค้าในจุดขายในบิมน้ำมันจะได้ของคุณภาพไม่ดี สินค้าจะเป็น segment ที่ไม่เหมือนใน Shop หรืออาจจะสินค้าที่เริ่มล้ำสมัยแล้ว ซึ่งเวลามาขายในจุดแบบนี้จะต้องใช้โปรโมชั่น คือราคาต้องจับต้องได้ ราคา 200-300 บาท เพราะลูกค้ากลุ่มนี้มาเร็วไปเร็ว แล้วพวกนี้เราแค่ต้องการให้ลูกค้ามี First impression คือครั้งแรกในการซื้อเราก่อน เพราะว่าเป็นแบบ Pop-up Store คือไม่ได้อยู่ที่เดิมถาวร แปลว่าถ้าคุณในลองใช้สินค้าเราแล้ว คุณจะเป็นคนตัดสินใจเลือกเองว่าครั้งหน้าคุณจะมาใช้ Sabina หรือเปล่า ซึ่งเราต้องการให้ลูกค้ามี First impression ตรงจุดนี้ เพราะว่าการลูกค้าของเราในไทยยังไม่ใช้ผู้หญิงทุกคนที่ใช้ของเรา เรายังมีพื้นที่ที่สามารถขยายออกไปได้อีกเยอะ แล้วทำไมกลุ่มคนเหล่านั้นยังคงใช้ Non Brand อยู่ละ เพราะว่าเขาไม่รู้ว่าสินค้าของ Brand และ Non Brand ต่างกันอย่างไร หน้าที่ของเราคือทำอย่างไรก็ได้ให้เขาได้มีโอกาสได้ใช้สินค้า Brand แล้วจากนั้นเขาจะตัดสินใจเอง นี่คือกลยุทธ์ที่เราใช้

คุณบุญชัย บัณฑิตธรรมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

เสริมว่า ที่ถามว่าจุดขายที่ตั้งทำกำไรหรือไม่ เราดู P&L เป็นรายร้านค้าต่อจุด เราพบว่าเราขายผ่านช่องทางที่เป็นห้างสรรพสินค้าเราเหลือกำไรค่อนข้างน้อย แต่เวลาที่เราไปขายแบบ Pop-up Store ตามตลาดยังได้กำไรมากกว่า แล้วทำไมเราถึงไปตั้งจุดขายตามตลาดเพราะว่าตอนนี้ไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุแล้วมีเด็กเกิดใหม่น้อยลง ส่วนคนในยุค baby boomer ส่วนใหญ่มักชอบไปเดินตลาดกันมากกว่า นั่นจึงเป็นเหตุผลที่เราไปตั้งจุดขายตามบ้มีตามตลาด เพราะว่าได้อยอดขาย ส่วนเรื่องของภาพลักษณ์ Brand การทำธุรกิจเราสร้างสมดุลให้ทั้งเรื่องของ ตัวเลขยอดขายและภาพลักษณ์ของ Brand จะทิ้งข้างหนึ่งไปเลยไม่ได้ เราก็พยายามทำอะไรใหม่ ไปจับมือร่วมกันทำสินค้ากับ Brand อื่นๆ ที่เป็นกระแสหรือ influencer ต่างๆ เราก็ทำ

นาย พิทักษ์ ศิริรัตนนา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

ตอนนี้ไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ อยากทราบว่าทาง Sabina มีผลิตภัณฑ์รองรับสังคมผู้สูงอายุไหม

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า ปัจจุบันมีแล้ว เพียงแต่ว่าจะมีขายเฉพาะในช่องทาง TV เท่านั้น จึงอาจจะทำให้การสื่อสารยังไม่ทั่วถึง เรามีสินค้าที่เป็นชุดล้างมือผู้สูงอายุ เหมาะใส่สำหรับอยู่บ้าน มีทั้งเสื้อและกางเกงสีอ่อน ตอนนี้เรากำลังจะต่อยอดอยู่ที่ต้องรอดูว่าจะสามารถขยายไปได้มากน้อยแค่ไหน

นาย พิทักษ์ ศิริรัตนนา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

ดูจากงบแล้วเห็นว่ารายได้จากภายในประเทศลดลง และคาดว่าจะมีแนวโน้มทรงตัวไปอีก 3-4 เดือน อยากทราบว่าบริษัทสามารถที่จะไปขยายการขายในต่างประเทศ หรือ OEM เพื่อชดเชย ยอดขายที่ลดลงภายในประเทศได้หรือไม่

คุณบุญชัย บัณฑิตธรรมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

ตอบว่า เราโชคดีที่ตลาด OEM ของเราเป็น Niche Market เมื่อก่อนเราทำ OEM มี NPM เหลืออยู่ 2% ปัจจุบัน มี NPM 20% ขอเล่าสั้นๆ ว่าเมื่อก่อนขาย 2500 ล้าน เย็บสินค้าต่างๆ ให้พวก Walmart Kmart กำไรต่อปีไม่ถึง 50 ล้าน แต่ปัจจุบันขาย 300 ล้านแต่มีกำไร 60 ล้าน อันนี้เฉพาะ OEM นะครับ เพราะว่าคนเรายังเหลือน้อยยิ่งแก่ขึ้น เรามีการพัฒนาคนตลอด เช่น ระบบ Work Unit การยื่นเย็บ เราต้องการที่จะผลิตของที่มีมูลค่าสูงให้ OEM ที่เป็น Niche Market ซึ่งตลาด Niche Market ที่เราจับคือ Cup ใหญ่ไปถึง CupJ, CupK, CupL ลูกค้าเราส่วนใหญ่อยู่ในอังกฤษและในไชนายุโรปบาง Brand และ 4-5 Brand ในโลกนี้ที่ขายสินค้าประเภทนี้เย็บกับเรา เลยทำให้ OEM ของเราสร้างกำไรที่สูง ตรงข้ามกับภายนอกที่ส่งกำลังแย่ง เพราะของเราเป็นตลาดบน และเป็น Niche Market ของโลก พอเป็นของทั้งโลกพอมายู่ที่เราเลยกลายเป็นมูลค่าที่เยอะ สำหรับปีนี้จะโตได้ไหม ก็ต้องดู inventory ของลูกค้าด้วย เราก็มองว่าปีนี้จะโตได้อีก 10% สำหรับ OEM

นาย พิทักษ์ ศิลรัตน์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

สาเหตุใดที่ทางบริษัทไม่ได้เข้าร่วมโครงการ JUMP +

คุณบุญชัย ปันทุรธัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

ตอบ เรื่องนี้เรามีการประชุมภายในกันแล้ว เรามองว่าโครงการของตลาดหลักทรัพย์ที่จัดขึ้นเป็นปีแรกเราจะขอรอดูก่อน รอดูว่าบริษัทที่เข้าโครงการไปแล้วเป็นอย่างไรบ้างบรรลุจุดประสงค์ตามที่โครงการได้ตั้งเอาไว้หรือไม่ แล้ววันที่เราพร้อมแล้วเราจึงจะเข้า เชื่อว่าโครงการพวกนี้เขาจะมีจัดอยู่เรื่อยๆ ปีที่2 ปีที่3 น่าจะตามมาอีก

น.ส. ทิพยาดา ธรรมวงศ์สกุล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

สินค้าที่ไม่ใช่ชุดชั้นพวก Sleepware หรือ Outerwear ที่ว่าได้รับผลตอบรับที่ดี แต่ว่าดูเป็นตัวเลขรายได้ที่น้อยมาก สินค้าเหล่านี้มี Potential พอไหมที่เราจะทุ่มเทกำลังสร้างแล้วจะได้รับผลตอบแทนแบบมีนัยสำคัญต่อรายได้จริงๆหรือไม่

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า สินค้าที่มีอยู่ในปัจจุบันบางตัวมี Potential ที่น่าจะโตได้ แต่มองว่าคงไม่ได้โตแบบมีนัยสำคัญจนถึงขนาดที่จะโตกว่า Sabina ได้ แต่ว่ามีพื้นที่ และน่าจะให้เห็นภายในปีนี้ และขนาดอาจจะไม่ได้ใหญ่มาก ก็อาจจะอยู่ภายใต้ Brand Sabina และ Another Brand ทั้งสองช่องทาง

น.ส. ทิพยาดา ธรรมวงศ์สกุล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

มีแผนการผลักดันสินค้าที่เป็นสิ่งใหม่ของ Sabina เช่น กางเกงในผู้ชาย ชุดกีฬา สปอร์ตบรา อย่างไร เตรียมเงินทุนหรือว่าต้องการให้สินค้าเหล่านี้อยู่ในระดับไหน

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า สำหรับสินค้าเหล่านี้ถ้าให้เขาแข็งแรงต้อง Spin ตัวออกมา ในเรื่องช่องทางขายเรามองไว้ 2 แบบ คิดว่าจะมีจุดที่สามารถทำให้ไปด้วยกันได้ เพียงแต่อาจจะไม่ได้อยู่ภายใต้ Brand Sabina ทั้งหมด คิดว่าน่าจะได้เริ่มเห็นสิ่งนี้ในช่วงครึ่งหลังของปี เพราะเราก็เห็นด้วยว่า การที่หนึ่ง Brand แล้วมีทุกอย่างคนอาจจะคิดถึงสินค้าอื่นๆ ไม่ออก ตัวนี้เราก็กำลังเริ่มต้นอยู่

น.ส. ทิพยาดา ธรรมวงศ์สกุล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

ช่วยขยายความในเรื่องของ Thainess ให้ฟังหน่อย จะใช้ผ้าไทยมาทำหรือว่าอย่างไรอยากจะทำคำอธิบายเพิ่ม

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า Thainess ก็คือเนื้อไทยในความเป็นไทยของเรา คือเราจะทำอย่างไรให้เราไม่ได้อยู่ด้วยความเป็น Brand ไทยเพียงอย่างเดียว เราพยายามสอดแทรก Thainess เข้าไปในเรื่องของ Supply Chain คือใช้วัตถุดิบที่มาจากบริษัทในไทยให้ได้มากที่สุด เพราะว่าเราอยู่ในธุรกิจเสื้อผ้ามานานเราเริ่มเห็น ธุรกิจต้นน้ำหลายๆคนเริ่มหายไป ภาพที่เราฝันไว้คือการผลักดันให้กลุ่มธุรกิจเหล่านี้ยกระดับขึ้นไปด้วยกันทั้งหมด เราก็พยายามสื่อสารกับโรงงานที่ใกล้เคียงกับเราในเรื่องนี้ด้วย อีกสิ่งก็คือเราพยายามสร้างชื่อและมูลค่าของคำว่า Made in Thailand ถ้าจะมองแค่เรื่องต้นทุนทำให้ต่ำที่สุดเราคงจะไม่ได้อยู่ในเมืองไทย แต่ value บางอย่างเกิดขึ้นได้จากคำว่า Thainess นี้แหละ ถ้าถามว่าใช้ผ้าไทยได้ไหม ก็ถือว่าเป็นทางเลือก ด้วยสินค้าของเราที่เป็นชุดชั้นในซึ่งมักจะใช้ผ้ายืดก็เลยอาจจะยากไปหน่อย ถ้าบอกว่าเราไม่ใช่แค่ชุดชั้นในแล้ว

เราเป็นสินค้าอะไรก็ได้ก็คิดว่ามีโอกาสที่จะเป็นไปได้ เราเชื่อว่าสิ่งที่จะนำไปใช้สู้ในตลาดโลกได้คือความเป็น Thainess ซึ่งเท่าที่สัมผัสมาหลายๆ Brand ไทยก็พยายามชูเรื่องนี้มากขึ้น เพราะว่าสิ่งนี้อยู่กับเราไปตลอดจริงๆ และไม่มีใครสามารถปลอมเป็นไทยได้ แต่ไม่ใช่เรื่องง่ายเหมือนกัน เรามองว่าความเป็นไทยเป็นข้อดี ตอนนี้เราเริ่มขายสินค้าไปในประเทศอาเซียนรอบๆ สัมผัสได้ว่าเมื่อเขารู้ว่าเป็นสินค้าจากไทยความรู้สึกเขาเป็นบวก แต่ความแข็งแกร่งยังไม่ค่อยมี Sabina ไม่เท่ากับ Thailand สิ่งที่ต้องการคือทำให้ Sabina เท่ากับ Thailand เราต้องสร้าง value บางอย่างให้ลูกค้าได้สัมผัสกับสินค้าที่มีความแตกต่างจากสินค้าอื่นๆ

นาย พงษ์เทพ บวรยรรยง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

ทาง Sabina มีแผนรับมืออย่างไรกับ Online Market Platform ที่ขึ้นค่าบริการเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า ปีนี้มีการเพิ่มขึ้น ถือเป็นเรื่องปกติ ภาพของเราคือเราต้อง Balancing ให้ได้ เราสนับสนุนการที่ทางรัฐบาลพยายามจะสร้าง Platform ที่เป็นของคนไทยเรามีโอกาสเราก็จะช่วยเหลือ แต่ Platform ที่มีอยู่ในปัจจุบันไม่ใช่ของไทยเลย แล้ว Sabina ก็เป็นที่ 1 ในหลาย Platform ทำให้เรามีอำนาจในการต่อรองมากกว่า ทำให้เราอาจจะได้รับผลกระทบช้ากว่าหรือน้อยกว่า Brand ที่รองลงมา เราก็พยายามสร้างช่องทางอื่นๆ ที่เป็น Direct to Consumer ให้แข็งแรงขึ้น

นาย พงษ์เทพ บวรยรรยง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

ขอเสนอไอเดียว่าลองเพิ่มสินค้าที่เป็นสินค้าสำหรับสัตว์เลี้ยงดูใหม่ เพราะในปัจจุบันที่คนมีลูกน้อยลง แต่คนหันไปเลี้ยงสัตว์เลี้ยงกันเพิ่มมากขึ้นเยอะ

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า ขอบคุณสำหรับไอเดีย เป็นสิ่งที่เราพยายามจะทำอยู่ เราเคยทำสินค้าที่เป็นเบาะรองนอน เพราะเราพยายามใช้วัตถุดิบของเราที่เหลือจากการผลิตใช้เกิดประโยชน์ แต่ว่าเรายังไม่สามารถสื่อสารถึง end user ได้จริงๆ แล้วเบาะรองนอนของแมวและสุนัข ใช้ วัตถุดิบค่อนข้างคล้ายกับของที่เราใช้อยู่ เราก็เคยคิดเหมือนกันแต่อาจจะยังไกลตัวเราไปเล็กน้อย

คุณบุญชัย ปันฑุรอำพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

เสริมว่า ขณะที่ประชากรสูงอายุเพิ่มขึ้นคนเกิดน้อยลง สิ่งที่เราทำแล้วคือได้ไป M&A ในประเทศฟิลิปปินส์ เรามองว่าสิ่งที่ Sabina เติบโตมาตั้งแต่ปี 2550 เราอาจจะไปทำให้เกิดขึ้นได้ที่ฟิลิปปินส์ เพราะว่ามีประชากรมากกว่าไทยและเป็นวัยเด็กเยอะ ก็เป็นอนาคตที่เป็นตลาดใหม่กับสิ่งที่เราถนัด

จากนั้น ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้ดำเนินการประชุมต่อไป

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใด มีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามเพิ่มเติมแล้วประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้แจ้งผู้ถือหุ้นว่าวาระนี้เป็นวาระแจ้งเพื่อทราบไม่ต้องมีการลงมติ

(ในระหว่างการประชุมในวาระที่ 2 มีผู้ถือหุ้นเข้ามาประชุมเพิ่ม จำนวน 1 ราย จำนวน 22,900 หุ้น รวมเป็น 106 ราย จำนวน 198,023,348 หุ้น)

วาระที่ 3 พิจารณาและอนุมัติงบฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุนและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ประจำปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้แจ้งต่อที่ประชุม ว่า บริษัทได้นำรายละเอียดของงบฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุน และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จซึ่งผ่านการตรวจสอบและลงนามรับรองโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตของสำนักงาน เอ. เอ็ม. ที. แอสโซซิเอทและได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว และได้ปรากฏในรายงานประจำปี 2568 ซึ่งได้ส่งให้ท่านผู้ถือหุ้นพิจารณาเป็นการล่วงหน้าพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถาม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จึงขอให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติงบฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุนและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ประจำปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติอนุมัติงบฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุนและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ประจำปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	198,023,348	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100%
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%
งดออกเสียง	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

วาระที่ 4 พิจารณาและอนุมัติการจัดสรรกำไร เงินปันผล ประจำปี พ.ศ. 2568

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มอบหมายให้ คุณวาทา มุขโต กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร, กรรมการบริหารความเสี่ยงและประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน แจ้งต่อที่ประชุม ว่า บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผล ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่า ร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิที่เหลือจากหักภาษีและหักสำรองตามจำนวนที่กฎหมายกำหนด ปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนสำรองตามกฎหมายเต็มจำนวน ตาม พ.ร.บ. บริษัทมหาชน จำกัด และข้อบังคับข้อที่ 46 ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่ต้องจัดสรรกำไรสุทธิไว้เป็นทุนสำรองตามกฎหมาย

ในปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะบริษัท จำนวน 527.02 ล้านบาท และกำไรสุทธิตามงบการเงินรวมจำนวน 410.76 ล้านบาท ความเห็นคณะกรรมการเห็นควรให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ ดังนี้

อนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปี 2568 โดยจ่ายเป็นเงินหุ้นละ 1.18 บาท มีจำนวนหุ้น 347.50 ล้านหุ้น รวมเป็นเงิน 410.05 ล้านบาท แต่เนื่องจากคณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้ว เป็นเงินหุ้นละ 0.58 บาท มีจำนวนหุ้น 347.50 ล้านหุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 201.55 ล้านบาท และจะต้องจ่ายเงินปันผลเพิ่มหุ้นละ 0.60 บาท จำนวน 347.50 ล้านหุ้น รวมเป็นจำนวนเงิน 208.50 ล้านบาท โดยจ่ายจากกำไรสะสมประจำปี 2568 ซึ่งเป็นไปตาม

นโยบายการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้น ในอัตราไม่น้อยกว่า ร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิที่เหลือจากหักภาษีและหักสำรองตามจำนวนที่กฎหมายกำหนด โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผล ในวันที่ 5 พฤษภาคม 2569 ซึ่งจะจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 19 พฤษภาคม 2569

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

นาย พิทักษ์ ศีลรัตน์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

เห็นว่า Sabina เมื่อก่อนจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิ แต่ช่วงหลังจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสม เลยไม่แน่ใจว่า 2 แบบนี้ต่างกันอย่างไร

คุณวจา มุขโต ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน

ตอบว่า ปกติตามนโยบายการจ่ายปันผล คำว่าจ่ายจากกำไรสุทธิจะเป็นงบการเงินเฉพาะกิจการ ซึ่งกำไรตรงนี้จะ เป็นเพียงส่วนเดียวซึ่งจะไม่รวมบริษัทย่อยด้วย ซึ่งเวลาที่เรายจ่ายเงินปันผล 100% ในปัจจุบันเราจะคิดมาจากงบการเงินรวมเราจึงใช้คำว่าจ่ายมาจากกำไรสะสม แทนคำว่าจ่ายจากกำไรสุทธิ เพื่อให้จ่ายให้เต็ม 100% และเป็นการจ่ายได้มากขึ้น เพราะว่างบการเงินเฉพาะกิจการบางครั้งก็จะมีกำไรมากบางครั้งก็กำไรน้อย เราเลยดูจากงบการเงินรวมว่าได้กำไรเท่าไรแล้วจ่ายจากส่วนนั้นแทน

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถาม ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน จึงเรียนเชิญประธานเจ้าหน้าที่บริหารเสนอให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติการจัดสรรกำไร และเงินปันผล ประจำปี พ.ศ. 2568

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติอนุมัติการจัดสรรกำไร และเงินปันผล ประจำปี พ.ศ. 2568

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	198,023,348	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100%
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%
งดออกเสียง	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

วาระที่ 5 พิจารณาและอนุมัติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระกลับเข้าดำรงตำแหน่ง อีกวาระหนึ่ง

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มอบหมายให้ คุณวจา มุขโต กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร, กรรมการบริหารความเสี่ยงและประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน ได้แจ้งต่อที่ประชุม ว่า ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัดและตามข้อบังคับ ของบริษัท ข้อ 17 กำหนดให้ทุกปีกรรมการต้องออกจากตำแหน่งตามวาระในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี จำนวน 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดและกรรมการซึ่งพ้นจาก

ตำแหน่งแล้วอาจได้รับการเลือกตั้งใหม่ได้ ซึ่งปัจจุบันมีกรรมการทั้งหมด 13 ท่าน สำหรับในปีนี้มีกรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระ จำนวน 4 ท่าน คือ

1. นายบุญชัย บัณฑิตอัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร, กรรมการบริษัท, และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2. นางสุชัญญา ธนาलगกรณ์ กรรมการบริษัท
3. นางสาววชิรวรรณ แยมศรี กรรมการบริษัท, กรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการบริหาร
4. นางสาวรวีวัลย์ ภิชโยพนากุล กรรมการอิสระ, ประธานกรรมการตรวจสอบ, และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ในวาระนี้ การเสนอชื่อบุคคลให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้น เลือกตั้งเป็นกรรมการนั้น เป็นสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกราย อย่างเท่าเทียมกัน ที่จะเสนอชื่อบุคคลที่ตนเองพิจารณาเห็นว่า มีคุณสมบัติและมีความรู้ ความสามารถเหมาะสมที่จะเป็น ตัวแทนที่จะทำหน้าที่กรรมการบริษัท ส่วนอำนาจในการพิจารณาเลือกผู้ใดเป็นกรรมการ กฎหมายกำหนดให้เป็นอำนาจ ของผู้ถือหุ้น

โดยที่บริษัทได้ให้สิทธิผู้ถือหุ้นในการเสนอเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการ ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569 ตั้งแต่วันที่ 24 ตุลาคม 2568 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2568 นั้น ปรากฏว่าไม่มีผู้ ถือหุ้นรายใด เสนอเรื่องเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุม และเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการใน การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569 แต่ประการใด

กระบวนการคัดเลือกผู้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท ได้ผ่านกระบวนการการกลั่นกรองและ พิจารณาอย่างรอบคอบ ระมัดระวัง ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้ร่วมกันพิจารณาคุณสมบัติใน ด้านต่างๆแล้ว เห็นว่ากรรมการที่ต้องออกจากวาระทั้งหมด มีคุณสมบัติครบถ้วนตาม พ.ร.บ. บริษัท มหาชน จำกัด และ ตามหลักเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์ และสำนักงาน ก.ล.ต. กำหนด เป็นผู้ทรงคุณวุฒิ มีความรู้ ความสามารถ และ ประสบการณ์ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ มีประวัติการทำงานที่โปร่งใส ไม่ต่างพริ้ว สามารถที่จะ ช่วยพัฒนาบริษัทได้ โดยบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อในครั้งนี้ ได้ผ่านการพิจารณาตามกระบวนการที่บริษัทกำหนดและมี คุณสมบัติเป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องและเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจของบริษัท และคณะกรรมการได้พิจารณา แล้วเห็นว่าบุคคลที่จะเสนอชื่อเป็นกรรมการอิสระจะสามารถให้ความเห็นได้อย่างเป็นอิสระและเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ เกี่ยวข้อง เนื่องจากกรรมการอิสระของบริษัทดำรงตำแหน่งเกิน 9 ปีต่อเนื่องกันนั้นเป็นผู้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามนิยาม กรรมการอิสระ เป็นผู้มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ในด้านที่บริษัทต้องการและปฏิบัติหน้าที่ในฐานะกรรมการ อิสระได้เป็นอย่างดีคณะกรรมการได้พิจารณาแล้ว เห็นว่าบุคคลที่จะเสนอชื่อให้เป็นกรรมการอิสระมีคุณสมบัติเป็นไป ตามที่กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับข้อกำหนดที่เกี่ยวกับกรรมการอิสระ คณะกรรมการจึงเห็นสมควรเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้

ถือหุ้น เพื่ออนุมัติแต่งตั้งกรรมการทั้งหมด ที่ออกตามวาระ ทั้ง 4 ท่านข้างต้นกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทต่อไป อีกวาระหนึ่ง ประวัติกรรมการทั้ง 4 ท่าน ได้จัดส่งให้ผู้ถือหุ้นพร้อมเอกสารเชิญประชุมแล้ว ตามสิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 3

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

นาย พิทักษ์ ศีลรัตน ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

ขอสอบถามว่าตามปกติแล้วผู้ที่ได้รับการนำเสนอให้กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งอีกครั้ง ถ้ามีหุ้นอยู่ จะถือว่าเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ต้องไม่ลงคะแนน และต้องงดลงคะแนนหรือไม่

คุณวจา มุขโต ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบัญชีและการเงิน

ตอบว่า สำหรับวาระการแต่งตั้งกรรมการ กรรมการที่ถือหุ้นอยู่ สามารถลงคะแนนเสียงเลือกตัวเอง ให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งได้ แต่ถ้าเป็นวาระพิจารณาและอนุมัติค่าตอบแทน กรรมการที่ถือหุ้นอยู่จะต้องหักตรงส่วนนี้ออกเพื่อไม่ให้เกิด Conflict of Interest

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถาม ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน จึงเรียนเชิญประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จึงขอเสนอให้ผู้ถือหุ้นในห้องประชุม พิจารณานุมัติแต่งตั้งกรรมการทั้งหมด ที่ออกตามวาระ ทั้ง 4 ท่านข้างต้นกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่ง

ที่ประชุมพิจารณาแล้ว จึงลงมติแต่งตั้งกรรมการทั้งหมด ที่ออกตามวาระ ทั้ง 4 ท่านข้างต้นกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่ง ด้วยคะแนนเสียง เป็นรายบุคคล ตามลำดับ ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	เห็นด้วย		ไม่เห็นด้วย		งดออกเสียง		บัตรเสีย	
	จำนวนเสียง	ร้อยละ	จำนวนเสียง	ร้อยละ	จำนวนเสียง	ร้อยละ	จำนวนเสียง	ร้อยละ
1.นายบุญชัย บัณฑุรอำพร	196,719,833	99.34%	1,303,515	0.66%	0	0%	0	0%
2.นางสุชัยัญญา ธนาลงกรณ์	197,972,348	99.97%	51,000	0.03%	0	0%	0	0%
3.นางสาววชิรวรรณ แยมศรี	197,972,348	99.97%	51,000	0.03%	0	0%	0	0%
4.นางสาวรวีวัลย์ ภิชัยพานากุล	187,573,748	94.72%	10,449,000	5.28%	600	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 ปัทมสุรอำพร
- นางสาวดวงดาว มหะนาวานนท์
- นางสาววาจา มุขโต
- นางสาวชिरวรรณ แยมศรี
- นางสาวพิชชา ธนาลงกรณ์

ในวาระนี้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จึงขอเรียนเชิญ คุณสมชัย วนาวิทย์ กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เป็นผู้นำเสนอในวาระนี้

จากนั้น กรรมการทั้ง 6 ท่าน ได้เดินออกจากที่ประชุม

ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้แจ้งต่อที่ประชุม ว่า เพื่อให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติบริษัท มหาชน จำกัด และข้อบังคับของบริษัทฯ ซึ่งกำหนดให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณา และอนุมัติ กำหนดค่าตอบแทนกรรมการ ซึ่งเดิมที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้อนุมัติกำหนดค่าตอบแทนพื้นฐานสำหรับกรรมการทุกคนในอัตราเท่ากันและค่าตอบแทนตามความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายเพิ่มเติม 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 2568 บริษัทได้จ่ายค่าตอบแทนให้แก่กรรมการเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 6,200,500 บาท โดยแบ่งเป็นค่าตอบแทนคณะกรรมการตรวจสอบ 378,500 บาท ค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัทฯ 1,882,000 บาท บำเหน็จคณะกรรมการบริษัทฯ 3,520,000 บาท ค่าตอบแทนคณะกรรมการบริหาร 420,000 บาทโดยกรรมการไม่มีผลประโยชน์อื่นใดนอกเหนือจากค่าตอบแทนดังกล่าว

การกำหนดค่าตอบแทนของบริษัท ได้ผ่านคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนของบริษัทได้ พิจารณารอบคอบโดยเปรียบเทียบข้อมูลอ้างอิงจากอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน รวมถึงพิจารณาสภาพการณ์ทาง เศรษฐกิจ การขยายตัวทางธุรกิจและผลการดำเนินงาน รวมถึงอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบ เห็นสมควรกำหนด ค่าตอบแทนปี 2569 เท่ากันกับปี 2568 ให้แก่คณะกรรมการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

องค์ประกอบค่าตอบแทน	ปี 2569 (ปีที่เสนอ)	ปี 2568
1.ค่าตอบแทนกรรมการ - ประธานกรรมการ - กรรมการ - บำเหน็จกรรมการ	30,000 บาท/คน/เดือน 10,000 บาท/คน/เดือน ไม่เกินปีละ 4 ล้านบาท โดย ให้มีการจ่ายเป็นรายไตรมาส และให้กรรมการมีอำนาจ จัดสรรและกำหนดส่วนแบ่ง ระหว่างกันเอง	30,000 บาท/คน/เดือน 10,000 บาท/คน/เดือน ไม่เกินปีละ 4 ล้านบาท โดย ให้มีการจ่ายเป็นรายไตรมาส และให้กรรมการมีอำนาจ จัดสรรและกำหนดส่วนแบ่ง ระหว่างกันเอง
2.ค่าตอบแทนกรรมการตรวจสอบ - ประธานกรรมการตรวจสอบ - กรรมการตรวจสอบ	5,000 บาท/คน/เดือน 5,000 บาท/คน/เดือน	5,000 บาท/คน/เดือน 5,000 บาท/คน/เดือน
3.ค่าตอบแทนกรรมการบริหาร - ประธานกรรมการบริหาร - กรรมการบริหาร	5,000 บาท/คน/เดือน 5,000บาท/คน/เดือน	5,000 บาท/คน/เดือน 5,000บาท/คน/เดือน
4. ผลประโยชน์อื่นใด	ไม่มี	ไม่มี

ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่ เมื่อไม่มีผู้ใดซักถาม จึงขอให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ (ในระหว่างการประชุมในวาระที่ 6 มีผู้ถือหุ้นเข้ามาประชุมเพิ่ม จำนวน 1 ราย จำนวน 8 หุ้น รวมเป็น 107 ราย จำนวน 198,023,356 หุ้น)

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติอนุมัติให้บริษัทฯจ่ายค่าตอบแทนกรรมการตามที่เสนอ

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	22,105,655	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.77%
ไม่เห็นด้วย	51,000	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.23%
งดออกเสียง	701	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

ซึ่งมากกว่า 2 ใน 3 ของผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง จำนวน 22,157,356 หุ้น (โดยไม่นับคะแนนเสียง
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย)

ต่อจากนั้น ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้เชิญกรรมการทั้ง 6 ท่าน กลับเข้าร่วม
ประชุมในวาระที่เหลือต่อไป

วาระที่ 7 พิจารณาและอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้มอบหมายให้ คุณวาทา มุขโต กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร,
กรรมการบริหารความเสี่ยงและประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน ได้แจ้งต่อที่ประชุม ว่า เพื่อให้เป็นไป
ตามพระราชบัญญัติบริษัท มหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 120 กำหนดว่า “ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีแต่งตั้ง
ผู้สอบบัญชี และกำหนดจำนวนเงินค่าสอบบัญชีของบริษัททุกปี ในการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจะแต่งตั้งผู้สอบบัญชีคนเดิมอีก
ก็ได้”

ซึ่งในปี 2568 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มีมติแต่งตั้ง ผู้สอบบัญชีดังมีรายชื่อต่อไปนี้

รายชื่อผู้สอบบัญชี	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่	จำนวนปีที่ลงลายมือชื่อรับรอง งบการเงินของบริษัท
1. นางณัฐสรวิศร์ สโรชนันท์จิ้น	4563	4 ปี (2559, 2562-2564)
2. นางสาวดรณี สมกำเนิด	5007	-
3. นางสาวจารุณี น่วมแม่	5596	4 ปี (2565-2568)
4. นายศิริเมศร์ อัครโชติกุลนันท์	11821	-
5. นางสาวนาฎยา ตั้งประดิษฐ์	11591	-

เป็นผู้สอบบัญชีรับอนุญาต แห่งสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคัดเลือกผู้สอบบัญชี จากผลงาน ผลการปฏิบัติงาน ประสบการณ์
และความต่อเนื่องของงานสอบบัญชี รวมถึงการจัดทำรายงานการประสานงานต่างๆและค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี ซึ่งที่
ผ่านมาผู้สอบบัญชีแห่งสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท มีผลงานอยู่ในระดับที่น่าพอใจ

คณะกรรมการบริษัทเห็นชอบกับข้อเสนอของคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้
ถือหุ้น ที่เสนอขออนุมัติแต่งตั้ง มีรายชื่อดังต่อไปนี้

- | | |
|----------------------------------|---------------------------------------|
| 1. นางณัฐสรวิศร์ สโรชนันท์จิ้น | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4563 หรือ |
| 2. นางสาวดรณี สมกำเนิด | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5007 หรือ |
| 3. นางสาวจารุณี น่วมแม่ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5596 หรือ |
| 4. นายศิริเมศร์ อัครโชติกุลนันท์ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 11821 หรือ |
| 5. นางสาวนาฎยา ตั้งประดิษฐ์ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 11591 |

จากสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทสำหรับรอบบัญชีปี 2569 อีกวาระหนึ่ง โดยกำหนดให้คนใดคนหนึ่งเป็นผู้ทำการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัท

เนื่องจาก ผู้สอบบัญชีจากสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท ได้ปฏิบัติหน้าที่อย่างเหมาะสม มีมาตรฐานการทำงานที่ดี มีความเชี่ยวชาญในการสอบบัญชี มีค่าสอบบัญชีที่เหมาะสมและผู้สอบบัญชีมีความเป็นอิสระและไม่มี ความสัมพันธ์หรือส่วนได้เสียกับบริษัท บริษัทย่อย บริษัทย่อยทางอ้อม ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับ บุคคลดังกล่าวแต่อย่างใด และกำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีของบริษัทและรับทราบค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี ของบริษัทย่อยและบริษัทย่อยทางอ้อม ทั้งนี้บริษัทมีบริษัทย่อย ซึ่งใช้สำนักงานสอบบัญชีเดียวกัน และบริษัทมีบริษัทย่อย ทางอ้อม ทั้งที่ใช้ผู้สอบบัญชีเดียวกันกับบริษัท และที่ใช้ผู้สอบบัญชีรายอื่น ซึ่งคณะกรรมการจะดูแลให้สามารถจัดทำงบ การเงินได้ทันตามกำหนดระยะเวลา ตามกฎหมาย ดังนี้

หน่วย : บาท

ค่าสอบบัญชี	ปี 2569 (ปีที่เสนอ)	ปี 2568
บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน)	1,230,000	1,180,000
บริษัทย่อย*	700,000	655,000
บริษัทย่อยทางอ้อม 2 บริษัท**	190,060	181,682
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าเดินทาง, ค่าไปรษณียากร, ค่าโทรสาร ฯลฯ	เบิกตามจำนวนที่จ่ายจริง	เบิกตามจำนวนที่จ่ายจริง

*บริษัทย่อย ประกอบด้วย บริษัท ซาบีน่า ฟาร์อีสท์ จำกัด

**บริษัทย่อยทางอ้อม ประกอบด้วย บริษัท ซาบีน่า อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด, MODA SBN INC.

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

นาย พิทักษ์ ศีลรัตน์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

อยากทราบว่าทาง Sabina ได้ให้บริษัท AMT เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทมานานกี่ปีแล้ว และขอเสนอว่าตามหลัก สากลแล้วการให้อำนาจบริษัทเดิมเป็นผู้สอบบัญชีติดต่อกันเป็นเวลานานไม่ค่อยมี ขอเสนอให้บริษัทเปลี่ยนบริษัทผู้สอบ บัญชีอาจจะทุกๆ 3 ปี 5 ปี 7 ปี

คุณวจา มุขโต ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบัญชีและการเงิน

ตอบว่า ตั้งแต่เริ่มเข้าตลาดหลักทรัพย์ ตั้งแต่ปี 2551 ค่ะ ส่วนเรื่องการเปลี่ยนบริษัทผู้สอบบัญชี ในปัจจุบันบริษัท AMT Associate ได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ทาง ก.ล.ต. ได้กำหนดไว้ อยู่เสมอ เพราะเรามองว่าทางบริษัทเองได้ดำเนิน ธุรกิจอย่างถูกต้องและโปร่งใส ส่วนทางผู้สอบบัญชีก็มีทาง ก.ล.ต. กำกับดูแลอยู่แล้ว แต่ทางบริษัทจะรับเอาไว้พิจารณาจะ ค่ะ

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถาม ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน จึงเรียนเชิญประธานเจ้าหน้าที่ บริหารขอให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ แต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนของผู้ตรวจสอบบัญชี ตามที่คณะกรรมการเสนอ

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	198,022,655	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100%
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%
งดออกเสียง	701	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

วาระที่ 8 พิจารณาเรื่องอื่นๆ

หลังจากสิ้นสุดวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้น สอบถาม หรือให้ข้อเสนอแนะต่อที่ประชุม

นางสาวสุนณา รุจิชาญสิริ อาสาพิทักษ์สิทธิผู้ถือหุ้น ผู้รับมอบฉันทะจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย

ขอทราบผลทางการค้า เช่น วัตถุประสงค์หรือการสั่งซื้อจากต่างประเทศในช่วงวิกฤตการณ์เกิดสงคราม และความขัดแย้งระหว่างประเทศกับกัมพูชาว่ามีมากน้อยเท่าไร และได้วางแผนการรับมืออย่างไร

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า ความขัดแย้งระหว่างประเทศกับกัมพูชาที่เกิดขึ้นเมื่อปีก่อน เราได้รับผลกระทบประมาณ 3-5 จังหวัดที่อยู่ใกล้ๆ ชายแดนที่มีปัญหา ซึ่งผลกระทบทำให้มีบางจุดขายที่ต้องปิดระยะเวลาหนึ่งแต่ไม่ได้รับความเสียหายหรือถูกทำลาย ถ้าเป็นภาพรวมของยอดขายที่หายไปในช่วงเหตุการณ์ที่ชายแดน ยังเป็นส่วนที่ค่อนข้างน้อย และระยะเวลาไม่ได้ยาว ส่วนความเสี่ยงเรามีการบริหารความเสี่ยงในเรื่องนี้ค่อนข้างใกล้ชิดคือเมื่อก่อนเรามีผลิตภัณฑ์ในกัมพูชา หลังจากเริ่มเกิดเหตุการณ์เราก็ปิดความเสี่ยงตรงนี้ โดยไม่มีการสั่งซื้อสินค้าในกัมพูชาแล้ว

นาย กิตติ พิริยะวัฒน์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

ขอรายละเอียด M&A ของประเทศฟิลิปปินส์ และในต่างประเทศอื่นๆ เป็นอย่างไรบ้าง

คุณบุญชัย ปันทุรอำพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

ตอบ การขายของ Sabina ในหลายปีที่ผ่านมาเรามีตัวแทนจำหน่ายในแต่ละประเทศในอาเซียน ที่เราเน้นที่อาเซียนเพราะว่าเรื่องภาษีระหว่างกันและ FTA ต่างๆ ทำให้ง่ายต่อการทำตลาด และเรื่องของสรีระและความชอบค่อนข้างใกล้เคียงกับไทย รวมทั้งความเป็นสินค้าไทยก็ค่อนข้างมองเราเป็นบวก หลังจากที่เรทำงานกันหลายๆ ปีเราก็จะดูผลงานของแต่ละประเทศ คนไหนตั้งใจทำจริงและทำได้ดี หลังจากโควิด 19 เราพบว่าตัวแทนจำหน่ายในฟิลิปปินส์จากเดิมที่เขาเคยทำธุรกิจหลายอย่าง เช่น รองเท้า เสื้อผ้า โรงแรม เขาเลิกทำหมดและมาตั้งใจทำ Sabina อย่างเดียว ทำให้เราเลือก M&A โดยเราถืออยู่ประมาณเกือบ 80% ทุกวันนี้เราก็ทำงานร่วมกันโดยตรงกับ CEO ของเรา โดยตอนที่เรเริ่มลงทุนก็ไม่ได้ลงทุนไปเยอะ เริ่มแรกเขาซื้อเราไปขาย ตอนนั้นก็กลายเป็นบริษัทในเครือแทน ซึ่งรายได้ของฟิลิปปินส์ต้องบอกว่ายัง

เล็กอยู่ ประมาณ 1% ของภาพรวมของธุรกิจ วันนี้เรามีอยู่ประมาณ 60 สาขาที่ขายผ่านห้างสรรพสินค้า ยังไม่ได้ทำ Standalone และเริ่มมีการขาย Online มา 2-3 ปีแล้ว สำหรับประเทศอื่นๆ จะเป็นในลักษณะการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ซึ่งเรื่องนี้ค่อนข้างต้องใช้เวลากว่าตัวแทนจำหน่ายไหนทำงานได้ไม่ดี เราก็จะไม่ต่อสัญญา แล้วก็หาใหม่แต่ก็ยากครับที่จะหาคนที่ตั้งใจจริงๆ

นาย พงศกร สัตว์ฐานะกุล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

ผลกระทบจาก Middle East มีผลกระทบกับ Inventory มากน้อยแค่ไหน จะทำให้สินค้าคงเหลือไม่เพียงพอต่อการขายหรือเปล่า มีแผนรับมืออย่างไร

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า เรามีลูกค้าใน Middle East น้อยมาก เรามีลูกค้าอยู่ที่ ดูไบ บาห์เรน แต่เป็นเจ้าเล็ก ยังดูแลอยู่แต่ยังไม่ได้มีการเติบโตเท่าไร ส่วนสงครามที่เกิดขึ้นไม่ได้กระทบกับเรื่อง Inventory ของเราโดยตรง แต่จะกระทบในส่วนของการทำต้นทุนการผลิตเราเพิ่มขึ้นในอนาคต เพราะว่าธุรกิจต้นน้ำที่เป็นพวกผ้า เส้นด้าย ถ้าได้เขาได้รับผลกระทบแล้วมาขึ้นราคากับเรา ส่วนนี้ที่จะมากระทบเราในระยะยาว ซึ่งภาพปัจจุบันเราก็พยายามสื่อสารกับ Strategic Supplier ของเราเพื่อวางแผนรับมือร่วมกันเพื่อให้กระทบกับต้นทุนน้อยที่สุด ซึ่งเรามีการติดตามเรื่องนี้อย่างใกล้ชิดในช่วงเดือน 3-4 ก็กระทบกับสินค้าเรา 3 รหัส โดยสัดส่วนที่ขึ้นมาก็ถือว่ากระทบแต่ยังไม่ถึงขั้นที่จะไม่สามารถผลิตสินค้าตัวนั้นได้ หรือต้องขึ้นราคาอีกเรื่องที่เราได้รับผลกระทบคือเรื่องราคาน้ำมัน เราได้รับผลกระทบในส่วนของการขนส่ง ซึ่งเราใช้น้ำมันในธุรกิจไม่ได้สัดส่วนที่เยอะ เราทำการตั้งข้อมูลออกมาดูและได้ทำการปรับปรุงแล้ว เราบริหารลิกไปจนถึงขั้น ลิตรต่อกิโลเมตรของรถแต่ละคัน หรือเรื่องประเภทน้ำมันที่ใช้ เราตรวจเจอว่ารถบางคันสามารถเปลี่ยนไปใช้น้ำมัน B20 B7 ได้ ซึ่งเรื่องเหล่านี้เมื่อก่อนเราอาจจะไม่ได้โฟกัส เป้าหมายของเราคือทำอะไรให้ค่าใช้จ่ายเรื่องน้ำมันไม่เพิ่มขึ้น ซึ่งเราก็ทำได้ โดยปรับปรุงรอบการขนส่งสินค้าให้เหมาะสมมากขึ้น เราขอความร่วมมือกับคนขับให้ขับไม่เกิน 90 บริหารลิตรต่อกิโลเมตรให้ดีขึ้น ซึ่งภาพรวมในเดือน 4 ที่ผ่านมาเรายังสามารถควบคุมค่าน้ำมันไม่ให้เพิ่มได้

นาย พงศกร สัตว์ฐานะกุล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

เห็นว่า Sabina จ่ายเงินปันผล 100% มาตลอดในขณะที่ตามนโยบายคือ 40% อยากถามว่าในอนาคตมีแผนลงทุนอะไรใหม่แล้วจะสามารถจ่ายแบบนี้ได้อีกนานแค่ไหน

คุณบุญชัย บัณฑิตอัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

ตอบว่า 2 ปีที่ผ่านมาเรามองว่าเราจะไม่ได้ขึ้นขึ้นแต่เราจะแข็งแกร่งขึ้น เหตุผลที่เราสามารถจ่ายปันผลได้ 100% หลายปีจนกลายเป็น Dividend Stock เพราะว่าเราไม่ได้มีการลงทุนเพิ่ม เรามี CAPEX ต่อปีประมาณ 50 ล้านบาท ส่วนใหญ่คือค่าบำรุงรักษาเครื่องจักร โปรแกรมระบบต่างๆ เราไม่ได้มีความคิดที่จะเปิดโรงงานเพิ่ม เวลาซื้อสินค้าใหม่ Collection ใหม่เราใช้ Working Capital ก็เพียงพอแล้ว สิ่งที่จะดูน่ากังวลก็คือเราจ่ายปันผล 100% ในขณะที่เรามีเงินกู้ที่สูง จ่ายดอกเบี้ยเยอะ แต่ในปัจจุบันถ้าไปดูงบการเงินเรามีเงินกุน้อยลงใน 2-3 ปีที่ผ่านมา

นาย พงศกร สัตว์ฐานะกุล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง

ทางบริษัทมีแผนรับมืออย่างไรกับการที่ยอดขายเริ่มดรอปลงในขณะที่ Online Platform ก็มีแผนจะขึ้นค่าบริการขึ้นเรื่อยๆ ในขณะที่ทางบริษัทมีแผนที่จะเพิ่ม NPM

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอบว่า สิ่งกับทาง Platform ต้องการจากเราคือรายได้ที่เกิดจากขายของและรายได้ที่เกิดจากการขนส่งและโฆษณา ซึ่งอย่างที่สองถือเป็นรายได้หลัก ส่วนของรายได้ที่เกิดจากขายของหรือ GP ไม่ได้เยอะ แต่ถ้าดูโดยรวมก็ไม่ได้น้อย สิ่งที่เราคุยกับทาง Platform ก็คือเราให้เขาดู Cost Sheet แล้วคุยกันว่าถ้าคุณต้องการขึ้นค่าบริการแบบนี้ราคาเราก็จะไม่สามารถลดลงได้ตามที่คุณต้องการนะ ก็จะส่งผลไปถึงต้นทุนของคุณที่เป็นยอดขายรวม เราก็ Balancing ว่าสุดท้ายแล้วสมควรจะอยู่ที่จะเป็นแบบไหน ซึ่งข้อดีของเราก็คือเราเป็น Top Rank ทำให้เราพอมีอำนาจในการต่อรองอยู่บ้าง ทำให้เราลำบากน้อยกว่าคนอื่น แต่สิ่งที่ดีที่สุดคือต้อง Balance port อย่ายิ่งใหญ่เกินไป ต้องมีอย่างอื่นมาเพื่อลดความเสี่ยงลง แต่ในปัจจุบันเรายังคงต้องพึ่งเขาอยู่เพราะว่าถ้าเราไม่มีเขา เราก็ลำบาก ในขณะที่เขาไม่มีเราเขาก็ยอดขายเหมือนกัน ก็ต้องสร้างสมดุลกัน

จากนั้น ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้ดำเนินการประชุมต่อไป

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใด มีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามเพิ่มเติมแล้ว ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ขอเรียนเชิญ คุณบุญชัย บัณฑิตอัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร กล่าวปิดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในครั้งนี้

ประธานคณะกรรมการบริหาร กล่าวต่อที่ประชุม ว่าผลของการลงมติในแต่ละวาระ ได้แสดงให้เห็นผู้ถือหุ้นทราบแล้ว กระผมในนามของบริษัท ซาปี่น่า จำกัด (มหาชน) ขอขอบคุณผู้ถือหุ้นทุกท่านที่ให้การสนับสนุนบริษัท อันส่งผลให้ กิจกรรมต่างๆของบริษัท สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ซึ่งรวมถึงการประชุมผู้ถือหุ้นครั้งนี้ ทั้งนี้บริษัทหวังเป็นอย่างยิ่งว่า จะได้รับการสนับสนุนจากท่านในโอกาสต่อไปด้วย และขอปิดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 ของบริษัท ณ บัดนี้

ปิดประชุม เวลา 16.55 น.



(นายวิโรจน์ ธานलगกรณ์)

ประธานที่ประชุม



(น.ส.อมรรัตน์ วงษ์วิลาศ)

เลขานุการบริษัท