



Jubilee
DIAMOND



56-1 ONE REPORT 2021

รายงานประจำปี 2564



THAILAND'S LARGEST DIAMOND JEWELRY RETAILER

The Finest of High Quality Certified Diamonds

VISION

“สร้างคุณค่าในการสวมใส่เครื่องประดับ
อัญมณีให้เกิดขึ้นกับคนทุกกลุ่มผ่าน
นวัตกรรมการออกแบบสินค้า การบริหาร
จัดการร้านค้า และการสรรหาวัตถุดิบ
พร้อมเทคโนโลยีการผลิตที่เป็นเลิศ ”



คุณค่าที่เรามอบให้ลูกค้า

วัตถุดิบคุณภาพดีเลิศ
Highest quality material
การบริการที่ดีเยี่ยม
Exceptional services



เทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง
Superior production technology
การออกแบบที่แตกต่างอย่างสร้างสรรค์
Distinguish practical design



CONTENTS

สารบัญ

การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

- 18** โครงสร้างและการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท
- 38** การบริหารจัดการความเสี่ยง
- 42** การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน
- 54** การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ
- 63** ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญ

การกำกับดูแลกิจการ

- 65** นโยบายการกำกับดูแลกิจการ
- 73** โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการและข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับ คณะกรรมการ คณะกรรมการชด้อยของผู้บริหาร พนักงานและอื่นๆ
- 81** รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ
- 84** การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

งบการเงิน

- 88** งบการเงิน

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

- 121** เอกสารแนบ 1
รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมและการทำบัญชี
- 125** เอกสารแนบ 2
รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย
- 126** เอกสารแนบ 3
รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน
- 127** เอกสารแนบ 4
ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน
- 129** เอกสารแนบ 5
นโยบายและแนวปฏิบัติกำกับการกำกับดูแลกิจการ ฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจ ฉบับเต็มที่ได้จัดทำ
- 130** เอกสารแนบ 6
รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

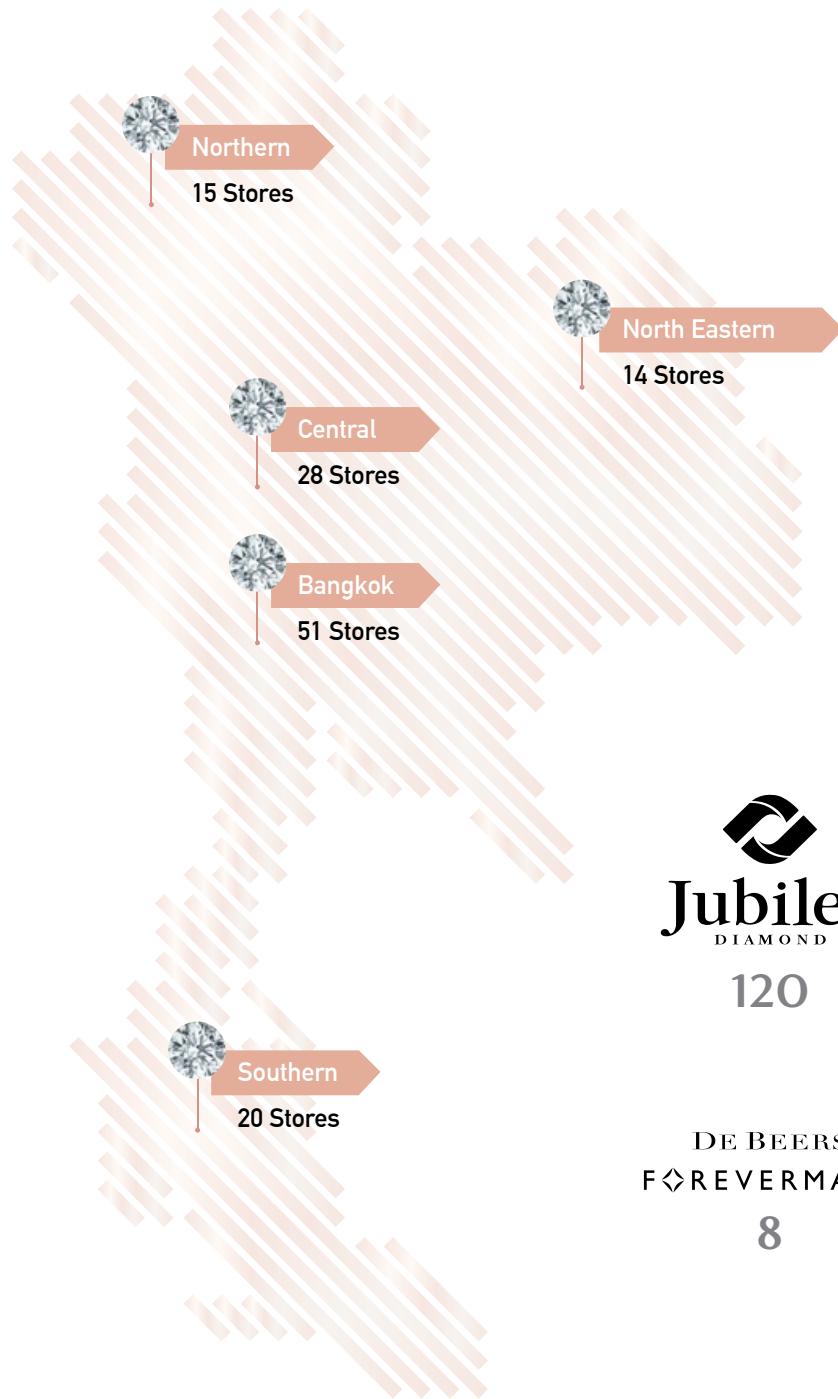


THE
MASTERPIECE
COLLECTION

The Finest of High Quality
Certified Diamonds

THE ONLY DIAMOND JEWELRY RETAILER LISTED IN THE STOCK EXCHANGE OF THAILAND

NO.1 in distribution channels
in Thailand with 128 branches nationwide.



Jubilee
DIAMOND

120

DE BEERS
FOR EVER MARK

8

จำนวนสาขามากที่สุด
ในประเทศไทย

128

จำนวนพนักงาน

300+

จำนวนลูกค้า

180,000+

รายได้
1,531.27
ล้านบาท

กำไรสุทธิ
225.25
ล้านบาท

สินทรัพย์รวม
2,098.13
ล้านบาท

มูลค่าทางการตลาด
ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2564
4,147.70
ล้านบาท



สารจากคณะกรรมการบริษัท



ม.ร.ว. เสี่ยวไพโรจน์
ประธานคณะกรรมการบริษัท

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

สำหรับปี 2564 นับเป็นอีกหนึ่งปีที่ท้าทายของ บริษัท ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีกเครื่องประดับเพชรมาเป็นเวลากว่า 92 ปี ซึ่งเป็นปีที่การดำเนินชีวิตของผู้คนเปลี่ยนแปลงไปนับตั้งแต่สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 เกิดขึ้น รวมถึงการที่เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันมากขึ้น ส่งผลให้ผู้คนเรียนรู้และปรับพฤติกรรมจนกลายเป็น new normal โดยเฉพาะพฤติกรรมการซื้อขายสินค้าหรือใช้บริการที่เปลี่ยนไปอย่างเห็นได้ชัด ผู้บริโภคเลือกที่จะเดินทางน้อยลงและได้ทำธุรกรรมต่าง ๆ ผ่านทางออนไลน์มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการสอบถามข้อมูลกับทางร้านค้าผ่านช่องทางการติดต่อออนไลน์อย่างละเอียดก่อนที่จะไปยังหน้าร้าน การเลือกและซื้อสินค้าบนหน้าเวปไซต์ ไปจนถึงวิธี

การจ่ายชำระแบบไร้เงินสดผ่านช่องทางต่าง ๆ ซึ่งทางบริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญของช่องทางออนไลน์ และได้ศึกษาเตรียมความพร้อมมาตั้งแต่ก่อนโรคโควิด 19 ระบาด ทำให้บริษัทสามารถข้ามผ่านวิกฤตในช่วงล็อกดาวน์ได้ ทั้งนี้ บริษัทจะยังคงพัฒนาช่องทางการขายออนไลน์รวมถึงพนักงานที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างประสบการณ์ให้ลูกค้ามีความพึงพอใจอย่างดีที่สุด อย่างไรก็ตามการขยายสินค้าในรูปแบบออฟไลน์ยังคงเป็นกลไกหลักในการทำธุรกิจ ดังนั้นบริษัทจึงยังคงเน้นในเรื่องของการขยายสาขาไปในพื้นที่ที่มีศักยภาพ การซื้อ และการเพิ่มประสิทธิภาพของสาขาเดิมที่มีอยู่ เพื่อสร้างยอดขายให้เติบโตขึ้นต่อไป

ภายใต้การดำเนินงานของผู้นำองค์กรที่มีประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ ความเข้าใจในธุรกิจ และความสามารถในการบริหารจัดการ และด้วยความร่วมมือของพนักงานทุกคนที่พร้อมที่จะเผชิญหน้าต่อทุกสถานการณ์และปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจให้ทันต่อเวลา จึงสามารถนำพาบริษัทก้าวผ่านทุกวิกฤต อีกทั้งไม่เคยหยุดนิ่งที่จะพัฒนาสินค้าและบริการให้มีความสอดคล้องกับกระแสสังคมปัจจุบัน โดยในปี 2564 ได้มีการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคแต่ละกลุ่มให้มากขึ้น เช่น การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ การจัดงานอีเวนต์เฉพาะกลุ่ม ฯลฯ การปรับกลยุทธ์อย่างไม่หยุดนิ่ง โดยการนำฐานข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าแล้วออกแบบกลยุทธ์กิจกรรมส่งเสริมการขายได้อย่างตรงตามความต้องการ ทำให้ในไตรมาส 4 ปี 2564 บริษัทสามารถสร้างยอดขายและกำไรสูงสุดเป็นประวัติการณ์ต่อไตรมาสเป็นจำนวน 590 ล้านบาท และ 107 ล้านบาท ตามลำดับ ส่งผลให้ภาพรวมทั้งปีบริษัทมียอดขาย 1,531 ล้านบาท และกำไร 225 ล้านบาท



วิโรจน์ พรประกฤต

รองประธานคณะกรรมการบริษัท
และประธานคณะกรรมการบริหาร

นอกจากการให้ความสำคัญด้านการดำเนินงานในมิติเศรษฐกิจแล้ว บริษัทยังคำนึงถึงมิติสังคมและมิติสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทมีนโยบายด้านความยั่งยืนที่มุ่งเน้นพัฒนาสินค้าและบริการอย่างมีคุณภาพ เพื่อส่งมอบความสูงและความทรงจำให้แก่ ผู้มีส่วนได้เสียในทุกภาคส่วน โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างรับผิดชอบ

ปี 2565 คาดว่าจะเป็นอีกปีที่เศรษฐกิจทั่วโลกอาจมีความชะลอตัวจากผลกระทบสถานการณ์โรคโควิด 19 ที่ต่อเนื่องเป็นระยะเวลานาน รวมถึงสภาวะเงินเฟ้อราคาสินค้าอุปโภคบริโภคปรับตัวสูงขึ้นในรอบระยะเวลาหลายปี อีกทั้งสถานการณ์สงครามระหว่างประเทศ ก็เป็นผลกระทบทางลบต่อการดำเนินงานเช่นกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทและพนักงานในทุก ๆ ส่วนงาน จะพัฒนาต่อยอดความสำเร็จให้ดียิ่งขึ้น และพร้อมที่

จะบริหารจัดการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เหมาะสมต่อสถานการณ์อยู่เสมอ ซึ่งจากประสบการณ์การดำเนินงานธุรกิจอย่างยาวนานเข้าสู่ปีที่ 93 และสามารถสร้างผลกำไรอย่างต่อเนื่องในทุก ๆ ไตรมาสถือเป็นบทพิสูจน์ว่าบริษัทสามารถก้าวผ่านทุกวิกฤตมาได้เป็นอย่างดี

ในนามของคณะกรรมการ **บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)** ขอขอบคุณผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ตลอดจนลูกค้าทุกท่านที่ให้การสนับสนุนบริษัทอย่างดีเสมอมา และขอให้เชื่อมั่นว่าบริษัทจะยังคงมุ่งมั่น กุ่หม่ในการดำเนินธุรกิจยึดมั่นการดำเนินงานตามหลักบรรษัทภิบาลที่ดี รวมถึงขับเคลื่อนธุรกิจบนนโยบายความยั่งยืนของ บริษัท ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน เพื่อก้าวสู่ปีต่อไปอย่างมั่นคงและยั่งยืน

ภายใต้การดำเนินงานของผู้นำองค์กรที่มีประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ ความเข้าใจในธุรกิจ และความสามารถในการบริหารจัดการ และด้วยความร่วมมือของพนักงานทุกคนที่พร้อมที่จะเผชิญหน้าต่อทุกสถานการณ์และปรับกลยุทธ์การดำเนินงานให้ทันต่อเวลา



OUR DISTRIBUTION CHANNELS



Jubilee of Siam Flagship Store

- Jubilee of Siam at Silom Road call: 0 2234 5588
- Jubilee of Siam at ICONSIAM call: 0 2118 3665



Jubilee Diamond Shop

Jubilee Diamond Shop Nationwide
Customer Center Tel : 0 2625 1111



Jubilee Diamond Counter

Jubilee Diamond Counter Nationwide
Customer Center Tel : 0 2625 1111



Jubilee Diamond Outlet Store

- Outlet store in town at Showroom Sapanlek call: 02 622 6025
- Outlet store at Siam Premium Outlet call: 095 363 9272



Jubilee Diamond Online Store

<http://shopping.jubileediamond.co.th>



ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านธุรกิจเครื่องประดับเพชรของเมืองไทย

จากการบุกเบิกเปิดสาขาในห้างสรรพสินค้า สู่การเปิดตัว Jubilee Online Store อย่างเต็มรูปแบบ รองรับการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคยุคใหม่พร้อมเดินหน้าเต็มเต็มการสร้างประสบการณ์ช้อปปิ้งเครื่องประดับเพชรแบบ Omni-Channel ไร้รอยต่อที่สามารถช้อปได้ทั้งร้านค้าแบบออฟไลน์ และออนไลน์ พลิกโฉมแนวทางการขายเครื่องประดับเพชรแท้ในประเทศไทย

FULLY Omni-Channel Experience

Highlights 2021



Jubilee ร่วมเป็น ส่วนหนึ่งช่วยโควิด
สมทบทุนสร้าง รพ.สนามแสงแห่งใจ
เพื่อรองรับจำนวนผู้ป่วยโควิด-19



CENTENNIAL
JUBILEE 90 FACETS

CENTENNIAL
JUBILEE 90 FACETS
NEW COLLECTION



Jubilee ผนึก LINE MAN
ส่งเซอร์ไพรส์วาเลนไทน์คู่รักถึงหน้าบ้าน
สร้างประสบการณ์สุดจ้าวรับกระแสวินแห่ง
ความรักยุค New Normal



ที่สุดแห่งเครื่องประดับเพชร
Extraordinary
Fine Jewelry Collection

Highlights 2021



Jubilee Diamond Christmas MEGA SALE
แคมเปญสุดยิ่งใหญ่



Jubilee Diamond Christmas Rock Thank You Party
กิจกรรมขอบคุณลูกค้า ต้อนรับเทศกาลแห่งความสุข

BOARD OF DIRECTORS

คณะกรรมการบริษัท



นายบุญ เลี้ยวโพโรจน์

- ประธานกรรมการบริษัท
และกรรมการอิสระ



นายวิโรจน์ พรประภคต

- รองประธานกรรมการบริษัท
และประธานกรรมการบริหาร



นางสุวัฒนา ตูลยาพิศชูชัย

- กรรมการบริษัท
และรองประธานคณะกรรมการบริหารอาวุโส



นางสาวอัญรัตน์ พรประภคต

- กรรมการบริษัท กรรมการบริหาร
และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



นายอำนาจ นาครัชตะอมร

- ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ
และกรรมการอิสระ



นายโพโรจน์ มาลีหอม

- กรรมการตรวจสอบ
และกรรมการอิสระ



นางสาวชนวาท เด่นเมฆา

- กรรมการตรวจสอบ
และกรรมการอิสระ



ดร.สหสิโรจน์ โรจน์เมธา

- กรรมการอิสระ



นายปกรณ พรธนะแพทย

- กรรมการอิสระ

ข้อมูลสำคัญทางการเงิน

รายได้

1,531.27

ล้านบาท

กำไรสุทธิ

225.25

ล้านบาท

สินทรัพย์รวม

2,098.13

ล้านบาท

จำนวนสาขา

128

จำนวนลูกค้า

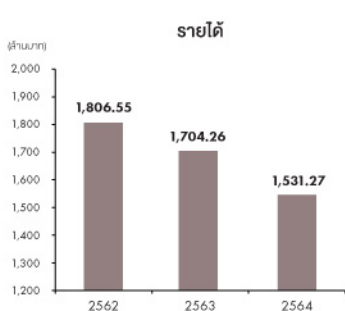
180,000+

มูลค่าทางการตลาด

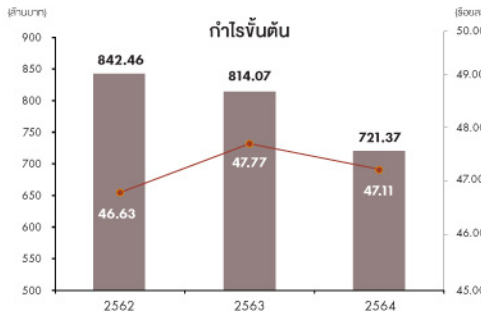
(ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2564)

4,147.70

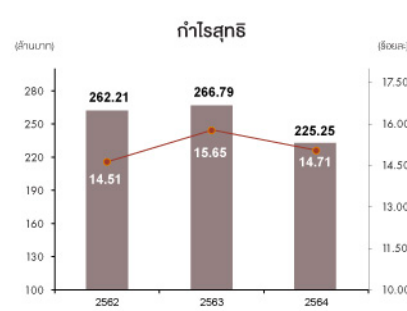
ล้านบาท



รายได้ลดลงจากปี 2563
ร้อยละ 10.15

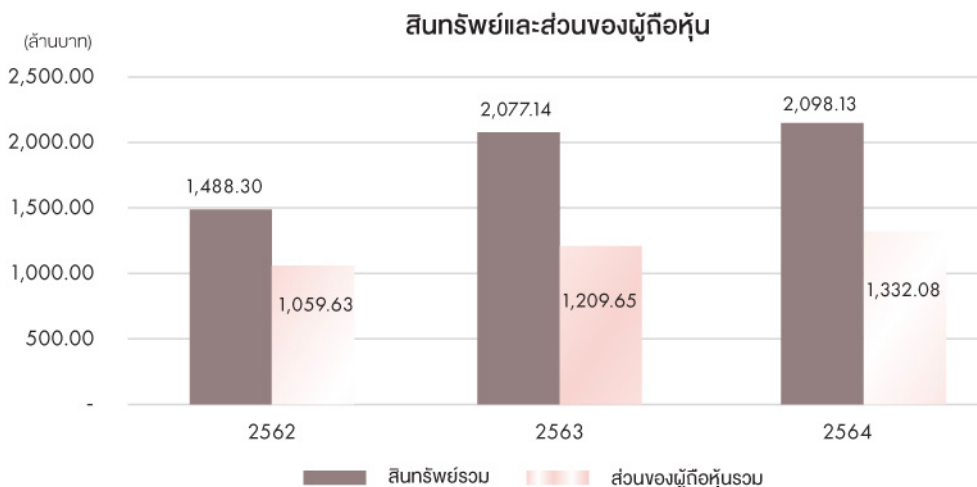


กำไรขั้นต้นลดลงจากปี 2563
ร้อยละ 11.39



กำไรสุทธิลดลงจากปี 2563
ร้อยละ 15.57

	2562	2563	2564
สินทรัพย์รวม	1,488.30	2,077.14	2,098.13
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	1,059.63	1,209.65	1,332.08



สินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้น จากปี 2563
ร้อยละ 1.01

ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น จากปี 2563
ร้อยละ 10.12

ข้อมูลสำคัญทางการเงิน

	2562	2563	2564
ผลการดำเนินงาน (ล้านบาท)			
รายได้จากการขาย	1,806.55	1,704.26	1,531.27
ต้นทุนขาย	964.09	890.19	809.90
กำไรขั้นต้น	842.46	814.07	721.37
กำไรจากการดำเนินงาน	327.13	343.74	289.13
กำไรสุทธิ	262.21	266.79	225.25
ฐานะการเงิน (ล้านบาท)			
สินทรัพย์รวม	1,488.30	2,077.14	2,098.13
หนี้สินรวม	428.67	867.49	766.05
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,059.63	1,209.65	1,332.08
ข้อมูลต่อหุ้น (บาท)			
กำไรต่อหุ้น	1.50	1.53	1.29
เงินปันผล	0.91	0.62	0.52
อัตราส่วนทางการเงิน			
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	46.63	47.77	47.11
อัตรากำไรเบ็ดเสร็จรวม (ร้อยละ)	14.51	15.65	14.71
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	3.14	2.75	3.26
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.40	0.72	0.58
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	26.36	23.51	17.72
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ร้อยละ)	29.40	22.43	17.37



การประกอบธุรกิจ
และผลการดำเนินงาน
OUR BUSINESS

01

1

โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์

สร้างคุณค่าในการสวมใส่เครื่องประดับอัญมณีของบริษัทให้เกิดขึ้นกับคนทุกกลุ่มผ่านนวัตกรรมการออกแบบสินค้า การบริหารจัดการร้านค้า และการสรรหาวัตถุดิบพร้อมเทคโนโลยีการผลิตที่เป็นเลิศ

พันธกิจ

- เป็นผู้นำในธุรกิจการจัดจำหน่ายเครื่องประดับเพชรและเพชรกะรัตที่มีสาขามากที่สุดในประเทศไทย
- สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่องค์กร ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสีย
- มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ และการบริการระดับมืออาชีพ
- สร้างตราสินค้าและภาพลักษณ์ ให้มีความแข็งแกร่ง ยกระดับสู่สากล
- พัฒนาศักยภาพคนุษย์ เพิ่มขีดความสามารถ และส่งเสริมคุณภาพชีวิตของบุคลากร
- มุ่งเน้นให้มีระบบธรรมาภิบาล การจัดการบริหารความเสี่ยง มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และมีความรับผิดชอบต่อสังคม

ค่านิยมองค์กร

T – Transparent :

Transparent and ethical in business operation
โปร่งใส และมีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ

S – Sourcing Capability:

World leading material sourcing capability
ใช้ความสามารถในการสรรหาวัตถุดิบชั้นเลิศ

O – Opportunity:

Creating new business and employment opportunity
สร้างโอกาสใหม่ทางธุรกิจและการจ้างงาน

I – Innovative:

Innovative business process and distribution
ริเริ่มการทำธุรกิจแบบใหม่ ไม่ตามใคร

P – Product Innovation:

Continuous product innovation
สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ตลอดเวลา

C – Career Development:

Employee well-being and career development
ใส่ใจความเป็นอยู่ และการพัฒนาทีมงาน

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจการจัดจำหน่ายเครื่องประดับเพชรและเพชรกะรัตในประเทศไทย และพัฒนาให้การซื้อขายเครื่องประดับเพชรมีความโปร่งใส ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภค และปรับเปลี่ยนมุมมองของผู้บริโภคให้เพิ่มความสำคัญในคุณภาพชีวิตของชิ้นงาน เพื่อให้อุตสาหกรรมเครื่องประดับเพชรในประเทศไทยทัดเทียมในระดับนานาชาติ นอกจากนี้บริษัทจะเน้นการสร้างเชื่อมั่นและความเข้มแข็งให้กับเครื่องหมายการค้า **“เพชรยูนิลี”**

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท

นับตั้งแต่บริษัทจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดโดยใช้ชื่อ บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2536 บริษัทมีความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ปี	เหตุการณ์
2536	นายวิโรจน์ พรประภุต ก่อตั้งบริษัทโดยใช้ชื่อว่า “บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 10,000,000.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
2537	เปิดสาขาในรูปแบบเคาน์เตอร์จำหน่ายเพชรแห่งแรกที่ห้างสรรพสินค้าयाฮัน ซึ่งถือเป็นครั้งแรกสำหรับธุรกิจจำหน่ายเครื่องประดับเพชรในประเทศไทย
2540	เปิดสาขาในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ เช่น ห้างเซ็นทรัล โรบินสัน เดอะมอลล์ และห้างสรรพสินค้าท้องถิ่น
2544	ดำเนินแผนการตลาดร่วมกับบริษัทบัตรเครดิต โดยการแสดงรายการสินค้าและจัดจำหน่ายผ่านจดหมายโฆษณา ซึ่งถือเป็นครั้งแรกสำหรับธุรกิจจำหน่ายเครื่องประดับเพชรในประเทศไทย
2546	ขยายช่องทางการจำหน่ายในต่างจังหวัด และเปิดสาขาเพิ่มในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่และไฮเปอร์มาร์ก เช่น เทสโก้ โลตัส และบิ๊กซี
2550	เริ่มการจัดจำหน่ายเพชรขนาด 1.00 กะรัต และมีใบรับรอง (Certificate) ประกอบสินค้า จากสถาบัน HRD (Hoge Raad voor Diamant) ที่ได้รับการยอมรับในระดับนานาชาติ ซึ่งใบรับรองนี้ออกโดย Diamond High Council ประเทศเบลเยียม และได้เปิดศูนย์จำหน่ายเพชร HRD แห่งแรกในประเทศไทย ซึ่งเป็นศูนย์จำหน่ายเครื่องประดับเพชรและเพชรกะรัตที่เน้นจำหน่ายเฉพาะเพชรที่มีใบรับประกัน HRD ณ โรงแรม แพนแปซิฟิก กรุงเทพฯ นอกจากนี้ยังร่วมมือกับ บริษัท กรุงไทย ลีสซิ่ง จำกัด สำหรับการซื้อขายเครื่องประดับเพชรและเพชรกะรัตของบริษัทผ่านแคตตาล็อกสินค้าโดยผ่านช่องทางสาขาทุกสาขาของธนาคารกรุงไทย ซึ่งผู้ซื้อสามารถชำระค่าสินค้าเป็นเงินผ่อนผ่านช่องทางของธนาคารกรุงไทย
	เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2550 ณ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2550 ได้มีมติพิเศษให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10,000,000.00 บาท เป็น 40,000,000.00 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
2551	เริ่มการจัดจำหน่ายเพชรที่มีใบรับประกันจากสถาบัน GIA (Gemological Institute of America) ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นการเพิ่มทางเลือกและเป็นการสร้างความมั่นใจด้านคุณภาพให้กับลูกค้า
	เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2551 ณ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2551 ได้มีมติพิเศษให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 40,000,000.00 บาท เป็น 120,000,000.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
	เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2551 ณ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2551 ได้มีมติพิเศษให้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้มีมติให้เปลี่ยนมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 1.00 บาท
	เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2551 ณ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2551 ได้มีมติพิเศษให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 120,000,000.00 บาท เป็น 175,000,000.00 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 55,000,000 หุ้น ซึ่งบริษัทได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอนายกมลกุลแบบเฉพาะเจาะจงจำนวน 15,000,000 หุ้น เพื่อเสนอนายต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 35,000,000 หุ้น และจัดสรรเพื่อสำรองไว้สำหรับการใช้สิทธิในสำคัญแสดงสิทธิที่จะออกให้แก่นักงานจำนวน 5,000,000 หุ้น โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 120,000,000.00 บาท
	เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2551 บริษัท ร่วมทุน เค-เอสเอ็มอี จำกัด ภายใต้การดูแลของบริษัทหลักทรัพย์จัดการเงินร่วมลงทุน ข้าวกล้า จำกัด ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่สำรองไว้เสนอนายกมลกุลแบบเฉพาะเจาะจงจำนวน 15,000,000 หุ้น บริษัทจึงมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 135,000,000.00 บาท
2552	เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2552 บริษัทเข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
2553	เมื่อวันที่ 28 - 30 ตุลาคม 2553 บริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 1 (ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 4/2551 เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2551 ของบริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) ที่ได้มีมติให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (ESOP) จำนวน 4,997,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1.00 บาท)

ปี	เหตุการณ์
2553	เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2553 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทแล้วจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 1 จากเดิม 170,000,000.00 บาท เป็น 171,121,500.00 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
2554	เมื่อวันที่ 28 - 30 ตุลาคม 2554 บริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 2 (ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 4/2551 เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2551 ของบริษัท ยูนิลี อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน) ที่ได้มีมติให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (ESOP) จำนวน 4,997,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1.00 บาท)
	เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2554 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทแล้วจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ กรรมการ และพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 2 จากเดิม 171,121,500.00 บาท เป็น 172,287,750.00 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
2555	เมื่อวันที่ 28 - 30 ตุลาคม 2555 บริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 2 (ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 4/2551 เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2551 ของบริษัท ยูนิลี อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน) ที่ได้มีมติให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (ESOP) จำนวน 4,997,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1.00 บาท)
	เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2555 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทแล้วจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 3 จากเดิม 172,287,750.00 บาท เป็น 173,297,625.00 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
2556	เมื่อวันที่ 28 - 30 ตุลาคม 2556 บริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 4 (ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 4/2551 เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2551 ของบริษัท ยูนิลี อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน) ที่ได้มีมติให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (ESOP) จำนวน 4,997,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1.00 บาท)
	เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2556 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทแล้วจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 4 จากเดิม 173,297,625.00 บาท เป็น 174,273,125.00 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
2558	เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2558 บริษัทได้ดำเนินการเปิดตัว “JUBILEE OF SIAM” Flagship Store แห่งแรกที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยอย่างเป็นทางการ อีกทั้งยังเป็น Diamond Boutique ที่ใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
	เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2558 คณะกรรมการบริษัทมีมติออกฉันทน์ แต่งตั้งนางสาวอัญญรัตน์ พรประกฤต เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2559	บริษัทได้ทำสัญญากับ Forevermark Limited เกี่ยวกับการได้รับสิทธิเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้า FOREVERMARK แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย โดยเมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2559 เปิดตัวสาขาแรกของประเทศไทย ที่ห้างสรรพสินค้าสยามพารากอน
2561	เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2561 บริษัทจัดงานเปิดตัวเทคโนโลยีใหม่ “JUBILEE iMOMENT” ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยี AI เข้ามาใช้สำหรับเครื่องประดับ เพื่อบันทึกเรื่องราวของผู้สวมใส่ผ่านเครื่องประดับเพชรเป็นที่แรกของโลก
2562	เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2562 บริษัทเปิดตัว e-commerce ซึ่งเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ ภายใต้ชื่อ Jubilee Online Store (http://shopping.jubileediamond.co.th) ซึ่งเป็นช่องทางการขายที่ช่วยให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่นิยมซื้อสินค้าออนไลน์ รวมถึงกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ที่ไม่มีสาขาของบริษัทด้วย
	เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2562 บริษัทเปิดตัว “LINE Friends Collection” ซึ่งเป็นเครื่องประดับเพชรที่ตัวเรือนทำมาจากเงิน โดยบริษัทวางกลยุทธ์ว่าเป็นเครื่องประดับเพชรสำหรับกลุ่มลูกค้าใหม่ของบริษัท คือ กลุ่มมิลเลนเนียลอายุประมาณ 18 -29 ปี ที่มีกำลังซื้อและสามารถเข้าถึงได้ โดยราคาของสินค้าเริ่มต้นที่ 2,900 บาท โดยกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ยังพัฒนาเป็นลูกค้าที่มีคุณภาพต่อไปในอนาคตของบริษัท
2563	เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2562 ในงาน The Legendary of Carat & Celebrating 90 Years Timeless Excellence บริษัทเปิดตัวคอลเลกชัน Centennial Jubilee 90 Facetsเพชรทรง Cushion Cut ที่ได้รับการเจียรไนถึง 90 เหลี่ยม จากปกติทั่วไปที่มีเพียงแค่ 58-66 เหลี่ยมเท่านั้น ส่งผลให้เปล่งประกายมากกว่าเพชรธรรมดาถึงร้อยละ 60 จึงถือเป็นการเจียรไนเพชรที่มีความยากมากและต้องอาศัยความพิถีพิถันอย่างสูง ทั้งยังถือเป็นความร่วมมือระหว่าง Jubilee Diamond และท่านบารอน คริสท็อฟ เดอ โบเรเกน (Baron Christophe de Borrekens) ผู้สืบทอดตระกูลขุนนางชั้นสูงแห่งเบลเยียม นักเจียรไนเพชรระดับโลกซึ่งเป็นผู้คิดค้นการเจียรไนเพชร 90 เหลี่ยม นอกจากนี้เพชรทุกเม็ดจะมี Certificate จาก HRD สถาบันเพชรชั้นนำของโลก และ Certificate of Authenticity จดหมายรับรองคุณภาพเพชรว่าเป็นเพชรแท้จากเมืองแอนต์เวิร์ป ประเทศเบลเยียม ซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้าเพชรและศูนย์กลางการเจียรไนอันดับหนึ่งของโลก

รางวัลแห่งความภาคภูมิใจ

ปี	เหตุการณ์
2549	ได้รับรางวัล “Super Brand Winner 2005” ที่จัดโดย “นิตยสารสสาร” (Reader’s Digest) ในสาขา “สินค้าที่ให้ความพึงพอใจแก่ลูกค้าสูงสุด”
2555	<p>เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2555 บริษัทได้รับรางวัลเกียรติยศ “ใบโพธิ์บิสิเนส อวอร์ด” 3 ด้าน ได้แก่ ด้านสินค้ามีคุณภาพสูง ด้านนวัตกรรม และด้านความแข็งแกร่งของตราสินค้า</p> <p>เมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2555 บริษัทได้รับรางวัล SET Awards 2012 จำนวน 2 รางวัล ได้แก่ รางวัลยอดเยี่ยมด้านนักลงทุนสัมพันธ์ และรางวัลดีเด่นด้านผลการดำเนินงาน ซึ่งจัดขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับวารสารการเงินการธนาคาร</p>
2556	เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2556 บริษัทได้รับรางวัล SET Awards 2013 จำนวน 3 รางวัล ได้แก่ รางวัลผู้บริหารสูงสุดยอดเยี่ยม รางวัลด้านนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยม ติดต่อกันเป็นปีที่ 2 และรางวัลด้านผลการดำเนินงานดีเด่น ติดต่อกันเป็นปีที่ 2 เช่นเดียวกัน ซึ่งจัดขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับวารสารการเงินการธนาคาร
2557	<p>เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2557 สถาบัน เอช อาร์ ดี แอนต์เวิร์ป สถาบันอัญมณีศาสตร์ (HRD Antwerp Institute of Gemmology) อันดับ 1 แห่งเมืองแอนต์เวิร์ป ประเทศเบลเยียม ศูนย์กลางวงการเพชรระดับโลก ได้มอบรางวัลระดับโลก “HRD Antwerp Certified Diamond Jeweller” แก่เพชร “ยูนิลี” ซึ่งเป็นรายแรกของโลก เนื่องจากผ่านเกณฑ์การพิจารณาคุณภาพสินค้า และการให้บริการในระดับแนวหน้าของโลก ทั้งยังมีความโดดเด่นด้านการบริหารที่มีความโปร่งใสสามารถตรวจสอบได้</p> <p>และเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2557 นายวิโรจน์ พรประกฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและคณะได้เดินทางไปเมืองแอนต์เวิร์ป ประเทศเบลเยียม เพื่อรับมอบรางวัล HRD Antwerp Diamond Ambassador จากสถาบัน เอช อาร์ ดี แอนต์เวิร์ป สถาบันอัญมณีศาสตร์ ซึ่งเป็นบุคคลแรกในโลกที่ได้รับรางวัล โดยได้รับเกียรติจาก Ms.Cathy Bercx ผู้ว่าราชการเมืองแอนต์เวิร์ป เป็นผู้มอบรางวัล ถือเป็นโอกาสอันดีที่จะยกระดับมาตรฐานเครื่องประดับเพชรไทยสู่สากลด้วยการส่งเสริมและพัฒนาด้านนวัตกรรม</p> <p>เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2557 บริษัทได้รับรางวัล SET Awards 2014 จำนวน 2 รางวัล ได้แก่ รางวัลเกียรติยศแห่งความสำเร็จ (SET Award of Honor) มอบแก่บริษัทที่มีความเป็นเลิศต่อเนื่องในปี 2012-2014 ด้านนักลงทุนสัมพันธ์ และรางวัลด้านผลการดำเนินงานดีเด่น ติดต่อกันเป็นปีที่ 3 ซึ่งจัดขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับวารสารการเงินการธนาคาร</p>
2558	เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558 บริษัทได้รับรางวัล SET Awards 2015 คือ รางวัลเกียรติยศแห่งความสำเร็จ (SET Award of Honor) มอบแก่บริษัทที่มีความเป็นเลิศต่อเนื่องในปี 2012-2015 ด้านนักลงทุนสัมพันธ์ ซึ่งจัดขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับวารสารการเงินการธนาคาร
2559	<p>เมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2559 บริษัทได้รับรางวัลและประกาศนียบัตรรับรอง “องค์กรนวัตกรรมยอดเยี่ยม” กลุ่มบริการประจำปี 2016 จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ สนช. กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ซึ่งเป็นการดำเนินการโครงการร่วมกับ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และวิทยาลัยการจัดการมหาวิทยาลัยมหิดล หลังจากคณะผู้วิจัยได้เข้าเยี่ยมชมและประเมินศักยภาพทางนวัตกรรม ซึ่งบริษัทเป็นธุรกิจค้าปลีกเพียงรายเดียวที่ได้รับรางวัลดังกล่าว</p> <p>เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทได้รับรางวัล SET Awards 2016 คือ รางวัลด้านนักลงทุนสัมพันธ์ดีเด่น ซึ่งจัดขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับวารสารการเงินการธนาคาร</p>
2560	เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2560 บริษัทได้รับรางวัล SET Awards 2017 คือ รางวัลด้านนักลงทุนสัมพันธ์ดีเด่น ซึ่งจัดขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับวารสารการเงินการธนาคาร
2561	เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2561 นางสาวอัญรินทร์ พรประกฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้รับรางวัลผู้บริหารสูงสุดรุ่นใหม่ หรือ Young Rising Star CEO Award ในงาน SET Awards 2018
2563	เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2563 บริษัทได้รับการคัดเลือกจากนิตยสาร Forbes ติดอันดับ Asia’s 200 Best Under A Billion 2020 ซึ่งเป็น 1 ใน 19 บริษัทไทยที่ได้รับการคัดเลือกเป็น 200 บริษัทมหาชน ที่รายได้ต่ำกว่าพันล้านดอลลาร์สหรัฐ ที่ดีที่สุดในเอเชียประจำปี 2563 โดยมีรายได้และกำไรเติบโตอย่างน้อย 3 ปีซ้อนหลัง มีผลตอบแทนเฉลี่ยต่อหุ้นแข็งแกร่งตลอด 5 ปีซ้อนหลัง
	เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2563 บริษัทได้รับรางวัล SET Awards 2020 คือ รางวัลด้านนักลงทุนสัมพันธ์ดีเด่น ซึ่งจัดขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ยูบีลี้ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจค้าปลีกเครื่องประดับเพชรและเพชรกะรัต ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการรายย่อยแข่งขันกันเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะอยู่ในรูปแบบร้านค้าเดี่ยว คาเฟ่เครื่องประดับในห้างสรรพสินค้า และเครื่องประดับเพชรที่จัดจำหน่ายในร้านทอง แต่ไม่มีผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาด และการบริหารจัดการที่เป็นระบบ บริษัท ยูบีลี้ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) ต้องการสร้างมาตรฐานในธุรกิจค้าปลีกเครื่องประดับเพชรในประเทศไทย จึงได้กำหนดมาตรฐานในการซื้อขาย รวมถึงการกำหนดราคาสินค้าอย่างเป็นระบบ ซึ่งหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญในการบริหารธุรกิจนี้คือ การบริหารจัดการกับสินค้าคงเหลือ ดังนั้นในส่วนของงานจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทจึงแบ่งเป็น 2 ขั้นตอน คือ การจัดหาเพชรที่เป็นทั้งสินค้าสำเร็จรูปและวัตถุดิบ และว่าจ้างให้ผู้ประกอบการโรงงานผลิตเครื่องประดับที่ได้มาตรฐานตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดทำการผลิตสินค้าให้ ซึ่งการดำเนินธุรกิจดังกล่าว คล้ายกับการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตมาเพื่อจัดจำหน่าย ทำให้บริษัทไม่จำเป็นต้องลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากนัก แต่การดำเนินธุรกิจดังกล่าวต้องอาศัยเงินทุนหมุนเวียนสูง เพื่อทำการสั่งซื้อและจัดเก็บสินค้าเพื่อขาย เนื่องจากต้องมีรูปแบบจำนวนที่เพียงพอเพื่อให้ผู้ที่สนใจเลือกซื้อ ปัจจัยความสำเร็จในธุรกิจนี้ส่วนหนึ่งจึงขึ้นอยู่กับการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ และการบริหารสภาพคล่องอย่างมีประสิทธิภาพ

ในส่วนของกลุ่มลูกค้า บริษัทเห็นโอกาสในการกระจายกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย บริษัทจึงขยายฐานลูกค้าโดยมีสาขากระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าได้อย่างทั่วถึง อย่างไรก็ตาม ในเรื่องการบริหารสินค้าคงเหลือซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญ บริษัทจึงต้องมีการเตรียมสินค้าเครื่องประดับไว้ในแต่ละสาขาในปริมาณที่เพียงพอ เพื่อให้สินค้าที่มีอยู่ในแต่ละสาขามีความหลากหลายพอที่จะให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ ทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทจะต้องเน้นระบบการบริหารสินค้าคงเหลือที่มีประสิทธิภาพ เพื่อลดค่าเสียโอกาสในการที่จะต้องเก็บสินค้าในปริมาณมาก นอกจากนี้ยังต้องมีการจัดการด้านความปลอดภัยและการประกันภัย เพื่อลดความเสี่ยงจากการโจรกรรม หรืออุบัติเหตุ

ในยุคแห่งโลกเทคโนโลยีดิจิทัล ก็คงจะขาดไม่ได้ในเรื่องของการทำธุรกิจออนไลน์ แม้บริษัทจะขายเครื่องประดับเพชร แต่ก็ต้องมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจให้มีความทันสมัย และตอบสนองต่อพฤติกรรม

บริษัทดำเนินกิจการในส่วนงานธุรกิจเดียว คือ ธุรกิจขายปลีกเครื่องประดับเพชรและเพชรกะรัต ดังนั้นบริษัทมีโครงสร้างรายได้หลักเพียงแหล่งเดียว อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการให้บริการก่อนและหลังการขายกับลูกค้า เช่น เพิ่ม/ลดขนาด ปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้า ซึ่งในบางกรณีต้องมีการชำระส่วนเพิ่มจากการให้บริการ บริษัทจึงบันทึกแยกและแสดงไว้เป็นรายได้ค่าบริการ



ของผู้บริโภค ดังนั้นบริษัทจึงได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce) เพื่อขายสินค้าและวางรูปแบบหน้าร้านในช่องทางออนไลน์ ให้ลูกค้ามีความมั่นใจและรู้สึกเสมือนซื้อสินค้ากับที่หน้าสาขาโดยตรง โดยลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าจนกระทั่งชำระเงินได้ด้วยตัวเอง อีกทั้งยังมีบริการส่งสินค้าถึงบ้านให้ฟรี ในกรณีที่มิสามารถเกี่ยวกับตัวสินค้า หรือไปรษณีย์สามารถสอบถามกับฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ได้ทันที ถือเป็นช่องทาง E-Commerce ที่ให้บริการอย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายนี้ก็เป็นอีกหนึ่งช่องทางสำคัญที่ช่วยให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ ในพื้นที่ที่ไม่ใช่สาขาตั้งอยู่ และสอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าในปัจจุบัน

สำหรับสินค้าหลักของบริษัทมี 2 ประเภท คือ 1) เครื่องประดับเพชร 2) เพชรกะรัต ตามปกติสินค้าแต่ละกลุ่มของบริษัทจะมีการบริหารโครงสร้างอัตรากำไรที่แตกต่างกัน โดยพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น มูลค่าของสินค้า และจำนวนที่ผลิตรวมถึงเป้าหมายยอดขายของแต่ละกลุ่มสินค้าด้วย

หน่วย : ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	2562		2563		2564	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
เครื่องประดับเพชรและเพชรกะรัต	1,800.81	99.68	1,698.82	99.68	1,526.06	99.66
ค่าบริการ	5.74	0.32	5.44	0.32	5.21	0.34
รวม	1,806.55	100.00	1,704.26	100.00	1,531.27	100.00

ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องประดับเพชรและเพชรกระรัต สำหรับการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่ายบริษัทนำเข้าวัตถุดิบเพชรคุณภาพสูงจากประเทศเบลเยียม และว่าจ้างโรงงานเครื่องประดับและช่างฝีมือในประเทศผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป สำหรับการจำหน่ายบริษัทเน้นการทำตลาดภายในประเทศผ่านสาขาของบริษัท ทั้งในรูปแบบร้านค้า รูปแบบแคตตาล็อกและพื้นที่เช่าในห้างสรรพสินค้า ซึ่งลูกค้าของบริษัทจะกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และจังหวัดต่าง ๆ ในภาคกลาง ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคตะวันออก และภาคใต้ ปัจจุบันบริษัทจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้า (Brand) หรือเครื่องหมายการค้า “เพชรยูนิลี” และ เพชร “De Beers FOREVERMARK”



เครื่องประดับทุกชิ้นภายใต้เครื่องหมายการค้า “เพชรยูนิลี” ถูกสร้างสรรค์และออกแบบด้วยขั้นตอนอันประณีต คัดสรรวัตถุดิบเพชรคุณภาพสูงจากประเทศเบลเยียม พร้อมมอบความอุ่นใจให้กับลูกค้าด้วยข้อมูลเชิงลึกถึง

การตรวจสอบแหล่งที่มา และรายละเอียดของเพชรตามมาตรฐาน 4Cs ตลอดจนการส่งมอบใบรับรองคุณภาพเพชรจากสถาบันระดับโลกอย่าง HRD และ GIA โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทครอบคลุมเครื่องประดับทุกประเภท ได้แก่ แหวน จี้ ต่างหู สร้อยคอ สร้อยข้อมือ กำไล และเข็มกลัด ในปัจจุบันเครื่องประดับของบริษัทจะใช้วัตถุดิบเพชรแท้เป็นหลัก และขึ้นทรงตัวเรือนด้วยทองคำ ทองคำขาว ทองคำชมพู ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า “เพชรยูนิลี” จะไม่รับประกันคุณภาพสินค้าทุกชิ้น พร้อมการให้บริการหลังการขายที่ครอบคลุมตลอดอายุการใช้งาน โดยทำการจัดจำหน่ายจะเป็นการขายผ่านสาขาของบริษัททั่วประเทศและทาง Website ของบริษัท <http://shopping.jubileediamond.co.th>



บริษัทได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจจาก De Beers (เดอ เบียร์ส) ให้เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์ และผู้จัดจำหน่ายแบรนด์เครื่องประดับเพชรระดับตำนาน FOREVERMARK (ฟอร์อเวอร์มาร์ค) แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ซึ่งเพชร De Beers FOREVERMARK เป็น

แบรนด์ที่ทั่วโลกให้การยอมรับทั้งในด้านคุณภาพที่เหนือระดับ และรูปแบบการดีไซน์ที่มีเอกลักษณ์โดดเด่น ซึ่ง De Beers FOREVERMARK มีจำหน่ายแล้วในกว่า 34 ประเทศ มากกว่า 3,000 แห่งทั่วโลก โดยเพชร De Beers FOREVERMARK แต่ละเม็ดจะมาพร้อมกับคำสัญญาที่ว่า เพชรแต่ละเม็ดนั้นจะต้อง “งดงาม หายาก และถูกคิดสรรมาจากแหล่งที่ดีที่สุดในโลก” นอกจากเพชรทุกเม็ดจะสวยเป็นพิเศษแล้ว ทาง De Beers FOREVERMARK ยังรับประกันได้ว่าเพชรทุกเม็ดมาจากแหล่งการผลิตที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและให้การดูแลชุมชนเป็นอย่างดี พร้อมใบรับรองคุณภาพเพชรจาก De Beers อีกทั้งเป็นแบรนด์โปรดของเหล่าเซเลบริตี้ ดาราดีกรีระดับโลกที่มีคนเลือกสวมใส่บนงานพรมแดงในงานมอบรางวัลสำคัญต่าง ๆ ด้วย



ผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก

1. เครื่องประดับเพชร

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเครื่องประดับของบริษัทสามารถแบ่งได้ 2 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

1.1) เครื่องประดับเพชร คือ การนำเพชรที่มีขนาดตั้งแต่ 0.005 กะรัต – 0.99 กะรัต มาประดับบนตัวเรือน โดยตัวเรือนของเครื่องประดับเพชรของบริษัทจะทำจากทองคำ 18 เค ซึ่งมีส่วนผสมของทองคำอยู่ร้อยละ 75 และสินค้าในกลุ่มคอลเลกชัน LINE FRIENDS ตัวเรือนจะทำจากเงินที่มีส่วนผสมของเงินอยู่ร้อยละ 92.5 โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทครอบคลุมเครื่องประดับทุกประเภท ได้แก่ แหวน จี้ ต่างหู สร้อยคอ สร้อยข้อมือ กำไล และ เข็มกลัด โดยบริษัทจะมีทีมงานออกแบบเครื่องประดับหรือดีไซน์เนอร์เป็นผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ แล้วจึงนำจ้างโรงงานหรือช่างฝีมือในประเทศเป็นผู้ผลิตตัวเรือน และฝังเพชรลงในตัวเรือนนั้น ทั้งนี้หากเครื่องประดับที่จำหน่ายใช้เพชรเม็ดเดียวที่มีขนาดใหญ่กว่า 1.00 กะรัต เป็นส่วนประกอบ บริษัทจะแบ่งเงินก็กรายได้จากการขายเป็น 2 ส่วน คือ รายได้จากการจำหน่ายเพชรกะรัต และส่วนที่เหลือจะเป็นรายได้จากการจำหน่ายเครื่องประดับ สำหรับใบรับประกันนั้นหากเพชรที่อยู่บนตัวเรือนมีใบรับรองคุณภาพเพชร ผู้ซื้อก็จะได้รับใบรับรองคุณภาพเพชรจากสถาบันควบคุมคุณภาพใบรับประกันตัวเรือนที่เป็นของบริษัท หากเพชรที่อยู่บนตัวเรือนไม่มีใบรับรองคุณภาพเพชรจากสถาบัน ผู้ซื้อก็จะได้รับประกันของบริษัทในการรับประกันสินค้าชิ้นที่ซื้อไป โดยเครื่องประดับทุกชิ้นของบริษัทที่มีเพชรขนาด 0.30 กะรัตขึ้นไปเป็นส่วนประกอบ ลูกค้าจะได้รับใบรับรองคุณภาพเพชรแต่ละเม็ดทุกเม็ด

เครื่องประดับทุกชิ้นของบริษัทได้รับการออกแบบตามรสนิยมของกลุ่มลูกค้าโดยมีการทำการวิจัยการตลาดเพื่อทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคเพื่อกำหนดรูปแบบต่างๆ (Design) ให้ตอบโจทย์ตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยรูปแบบดีไซน์สินค้าของบริษัทนั้นจะมีรูปแบบที่ร่วมสมัย และในปัจจุบันใช้ัญมณีชนิดเดียวคือเพชรในการประดับบนเรือน โดยบริษัทให้ความสำคัญและพิถีพิถันเป็นอย่างมากในเรื่องของคุณภาพเพชรที่นำมาประกอบบนตัวเรือน รวมถึงคุณภาพในการผลิตตัวเรือนเป็นเครื่องประดับ นอกจากนั้นบริษัทตระหนักดีว่า รูปแบบ ความสวยงาม และสินค้ามีคุณภาพสูงนั้นเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องประดับของผู้บริโภคทั้งชายและหญิง บริษัทจึงได้ให้ทีมออกแบบเครื่องประดับร่วมกับฝ่ายการตลาดของบริษัททำหน้าที่วิเคราะห์ความต้องการ แนวโน้มความนิยม และกระแสแฟชั่นของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย จากข้อมูลการซื้อของลูกค้าที่บริษัทเก็บรวบรวมมาเป็นระยะเวลานาน เพื่อให้บริษัทสามารถนำเสนอเครื่องประดับที่มีรูปแบบโดดเด่นและตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปตามเวลา นอกจากนี้บริษัทได้นำเทคโนโลยีการสร้างรูปแบบ Jewelry CAD หรือโปรแกรมออกแบบเครื่องประดับแบบ 3 มิติ มาช่วยในการออกแบบและพัฒนานรูปแบบสินค้าใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าเป้าหมายในแต่ละกลุ่ม

1.2) สร้อยอิตาลี ทองคำ 18 เค คือ สร้อยที่บริษัทจำหน่ายเป็นเครื่องประดับ ซึ่งสินค้าประเภทนี้บริษัทจะไม่ได้เป็นผู้ออกแบบเอง โดยบริษัทจะเลือกซื้อมาจากผู้ผลิตคุณภาพสูงตามรูปแบบที่คาดว่าจะเป็นที่นิยมในกลุ่มลูกค้าของบริษัท

2. เพชรกะรัต (Carat Diamond)

เพชรกะรัต (Carat Diamond) คือ เพชรที่เจียรไนเป็นรูปทรงกลม หรือรูปทรงแฟนซี (Fancy Cut) ได้แก่ รูปหัวใจ รูปหยดน้ำ รูปสี่เหลี่ยม รวมถึงรูปทรงอื่น ๆ และมีน้ำหนักตั้งแต่ 1.00 กะรัตขึ้นไป ซึ่งบริษัทนำเข้าจากแหล่งเจียรไนเพชร (Sightholder) ประเทศเบลเยียม ซึ่งเป็นแหล่งเจียรไนเพชรที่ดีที่สุด 1 ใน 5 ของโลก โดยเพชรแต่ละเม็ดจะมีใบรับรองคุณภาพเพชร (Certificate) จาก HRD (Hoge Raad voor Diamant) สถาบันจากประเทศเบลเยียม หรือ GIA (The Gemological Institute of America) สถาบันจากประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่อบ่งบอกถึงคุณลักษณะของเพชร 4 ประการ (4Cs) โดยการรับรองคุณภาพเพชรของทั้ง 2 สถาบันระดับโลกเป็นที่ได้รับความเชื่อถือจากกลุ่มลูกค้าทั่วโลก ด้วยความบริสุทธิ์ ขนาด และสีที่หลากหลาย ลูกค้าสามารถซื้อเพชรกะรัตในลักษณะที่ยังไม่ขึ้นตัวเรือน หรือสามารถให้บริษัทออกแบบตัวเรือนตามความต้องการของลูกค้าได้ ทั้งนี้ ลูกค้าจะได้รับทั้งใบรับรองคุณภาพเพชรจาก HRD หรือ GIA และบัตรรับประกันสินค้าจากบริษัท เมื่อซื้อเครื่องประดับที่มีเพชรกะรัตประกอบอยู่



2. การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะของอุตสาหกรรมเพชร

อุตสาหกรรมเพชรสามารถแบ่งได้เป็น 2 ตลาด ซึ่งมีลักษณะต่างกันโดยสิ้นเชิง คือ

เพชรสำหรับใช้ในอุตสาหกรรม	เพชรสำหรับใช้เป็นเครื่องประดับ
<p>เพชรสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมวัดจากคุณภาพของความแข็งและความทนความร้อนเป็นหลักโดยเพชรที่มีคุณสมบัติและคุณภาพดังกล่าวจะถูกนำมาเป็นหัวเจาะ หรือใบมีดในการตัด ซึ่งเป็นส่วนประกอบของเครื่องมือเชิงอุตสาหกรรม นอกจากนี้เพชรยังสามารถนำมาใช้ในการเจีย และผงเพชรสามารถนำมาใช้ในการขัดได้อีกด้วย อีกทั้งในอนาคต เพชรสามารถพัฒนามาใช้เป็นเซมิคอนดักเตอร์ในการผลิตไมโครชิพหรือใช้สำหรับการระบายความร้อนในเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อีกด้วย</p>	<p>เพชรสำหรับใช้เป็นเครื่องประดับ มีการวัดมูลค่าจาก คุณลักษณะของเพชร 4 ประการ (4Cs) ได้แก่ น้ำหนักกะรัต (Carat Weight) สี (Color) ความบริสุทธิ์ (Clarity) และคุณภาพการเจียระไน (Cut) ซึ่งสำหรับราคาของเพชรเป็นไปตามกลไกราคาอุปสงค์และอุปทานของตลาด ในส่วนของอุปทานนั้นเริ่มจากการทำเหมืองเพชร โดยเพชรดิบที่ขุดได้จะขายผ่านบริษัทพ่อค้าคนกลางก่อนจะส่งต่อไปให้บริษัทเจียระไน (Sightholder) ซึ่งบริษัทพ่อค้าคนกลางที่สำคัญ คือ บริษัท Diamond Trading Company (DTC) ภายใต้การดูแลของบริษัท เดอ เบียร์ จำกัด (De Beers) ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้ง กำหนดนโยบาย สนับสนุนเงินทุน และส่งเสริมการตลาดของ DTC โดยหน้าที่หลักของ DTC คือ คัดแยกคุณภาพของเพชรดิบ จัดสรรปริมาณที่ต้องการจำหน่ายรวมถึงการกำหนดราคายให้กับแหล่งเจียระไนเพชร โดยเพชรที่เจียระไนแล้วประมาณร้อยละ 50 จะซื้อขายกันในประเทศเบลเยียม จากนั้นผู้ผลิตเครื่องประดับในประเทศต่าง ๆ จะซื้อเพชรเจียระไนเหล่านี้ และนำมาผลิตเป็นเครื่องประดับเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคต่อไป ซึ่งราคาของเพชรเจียระไนแล้ว จะตัดสินจากคุณลักษณะของเพชร 4 ประการ (4Cs) ดังนี้</p>





The 4Cs of DIAMOND QUALITY

DIAMOND CLARITY CHART

GRADE	FL	IF	VVS1, VVS2	VS1, VS2	S11	S12, S13	I1, I2	I3
CATEGORY	FLAWLESS	INTERNALLY FLAWLESS	VERY VERY SLIGHTLY INCLUDED	VERY SLIGHTLY INCLUDED	SLIGHTLY INCLUDED		INCLUDED	

CLARITY

CLARITY เรื่องคุณภาพความสะอาดของเพชร เรื่องดำหมึที่อยู่ภายในเพชรเป็นสิ่งที่ยืนยันว่าเพชรแท้คืออัญมณีที่เกิดขึ้นมาเองโดยธรรมชาติ ไม่ได้เกิดจากการสร้างขึ้นมาจากมนุษย์ เหมือนกับสิ่งที่เกิดจากธรรมชาติประเภทอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็น หิน แร่ธาตุ ฯลฯ ดังนั้น เพชรเกือบจะถูกเบ็ดจะมีตำหนิอยู่ แต่ตามหลักอัญมณีศาสตร์ จะใช้กล้องกำลังขยายที่ 10 เท่าและตรวจสอบโดยนักอัญมณีศาสตร์ ซึ่งหากกล้องกำลังขยาย 10 เท่าตรวจสอบแล้วไม่พบตำหนิ ก็จะสามารถระบุได้ว่าเพชรเม็ดนั้นๆ ไม่มีตำหนิ ซึ่งระดับของตำหนิของเพชรจะมี 10 ระดับ เริ่มด้วย สเกล IF (Internally Flawless) จนถึง I3 (Included level 3) ในการเจียรไนเพชรนั้น นักเจียรไนเพชรที่เก่งๆ ก็จะเจียรไนให้ตำหนิของเพชรไม่อยู่ในจุดที่สำคัญหรือเห็นได้ง่ายด้วยตาเปล่า

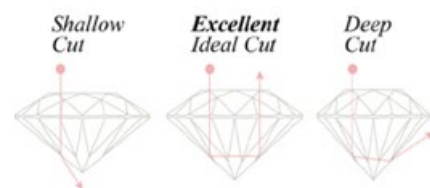


CARAT

CARAT กะรัต เป็นหน่วยวัดน้ำหนัก โดยเพชร 1.00 กะรัต มีน้ำหนักเท่ากับ 200 มิลลิกรัม ซึ่งเป็นหน่วยการวัดที่แพร่หลายไปทั่วโลกและถูกกำหนดให้ใช้เป็นหน่วยในการชั่งตวงวัดอัญมณีสากล โดย 1.00 กะรัตนั้นแบ่งออกเป็น 100 สตางค์ ตามธรรมชาติเพชรยังมีขนาดใหญ่ ยิ่งหาพบได้ยาก ยิ่งมีราคาสูง และเพชรขนาดใหญ่ 1 เม็ด จะมีราคาสูงกว่าเพชรหลายเม็ดที่มีน้ำหนักรวมเท่ากับ

GIA CUT SCALE

EXCELLENT	VERY GOOD	GOOD	FAIR	POOR
-----------	-----------	------	------	------



DIAMOND COLOR CHART

D	E	F	G	H	I	J	K-M	N-R	S-Z	FANCY
COLORLESS			NEAR COLORLESS		NEAR COLORLESS SLIGHTLY TINTED		FAINT YELLOW	VERY LIGHT YELLOW	LIGHT YELLOW	YELLOW

COLOR

COLOR คือ สีของเพชร เพชรเป็นแร่ธรรมชาติที่อยู่ใต้พื้นดินเป็นระยะเวลา นาน และเพชรจะมีหลากหลายสี แต่สีที่ได้รับความนิยมมากที่สุด และมูลค่าที่มีการปรับตัวเรื่อยๆ คือเพชรในกลุ่มสีขาวใส เพชรในกลุ่มขาวใส ที่ถือว่าดีที่สุดคือ D Color หรือที่คนไทยเรียกกันว่าเพชรน้ำ 100 ซึ่งถือว่าเป็นเพชรไร้สี และไล่เรียงกันไปเรื่อยๆ อีก 23 ระดับ คือจากตัวอักษร D จนถึงตัวอักษร Z ซึ่งระดับสีที่ลดหลั่นลงไป โดยเพชรในกลุ่มไร้สี คือระดับ D-E-F Color ซึ่งมีความขาวใสใกล้เคียงกันมากจนไม่สามารถสังเกตได้ด้วยตาเปล่า

CUT

CUT การส่องประกายของเพชรจะขึ้นอยู่กับคุณภาพการเจียรไน ซึ่งเพชรไม่ว่ารูปร่างใด หากเจียรไนอย่างเหมาะสม ก็จะสามารถกำหนดการหักเหของแสงภายในตัวเพชรได้ ทำให้เกิดประกาย ดังนั้นการเจียรไนเพชรให้ได้มาตรฐานจะต้องทำอย่างประณีตเพื่อให้เกิดประกายระยิบระยับจากแสงที่สะท้อนสู่เพชรมากที่สุด ซึ่งระดับความสวยงามในการเจียรไนนั้นแบ่งออกเป็น 5 ระดับ เริ่มตั้งแต่ EXCELLENT / VERY GOOD / GOOD / FAIR / POOR ซึ่งสุดยอดในการเจียรไนที่ทำให้เพชรมีสัดส่วนที่สมบูรณ์แบบ ส่องประกายสวยงามได้ดีที่สุดสำหรับเพชรทรงกลมคือ TRIPLE EXCELLENT หรือ 3EX ซึ่งคุณสมบัติทั้ง 3 ประการได้แก่ การเจียรไน (Cut), ความสมมาตร (Symmetry) และการขัดเงา (Polish)

นอกจากนี้ยังมีคุณสมบัติอื่น ๆ เช่น รูปร่างของเพชร การเรียงแสงของเพชรในที่มืด เป็นองค์ประกอบรองในการกำหนดมูลค่าเพชร

ราคาอ้างอิงวัตถุดิบ

เนื่องจากเพชรแต่ละเม็ดมีคุณลักษณะต่างกัน การกำหนดราคาให้เป็นมาตรฐานเดียวกันเหมือนโลหะมีค่า เช่น ทองคำหรือเงินจึงไม่สามารถทำได้ ดังนั้นราคาอ้างอิงที่ใช้ในการซื้อขายเพชรทั่วไปจะอ้างอิงกับราคาตลาดโลกจาก Rapaport Diamond Report ซึ่งจะมีราคาเพชรหลายรูปแบบแบ่งตามน้ำหนัก ความบริสุทธิ์ คุณภาพการเจียรไน และสี ซึ่งจะประกาศเป็นรายสัปดาห์ การเคลื่อนไหวของราคาเพชรในตลาดโลกนั้น โดยมากจะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน เช่น เพชรน้ำหนักระหว่าง 1.00 – 1.49 กะรัต ที่มีความบริสุทธิ์ คุณภาพการเจียรไน และสีแตกต่างกัน จะมีการเคลื่อนไหวของราคาเป็นไปในทิศทางเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ราคาซื้อขายเพชรแต่ละเม็ดอาจจะไม่เป็นไปตามราคาที่ประกาศ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความพอใจของผู้ซื้อและผู้ขายในแต่ละครั้ง ราคา Rapaport จึงเป็นเพียงราคาอ้างอิงเพื่อเป็นแนวทางประกอบการกำหนดราคาเท่านั้น

ใบรับรองคุณภาพเพชร (Diamond Certificate)

ใบรับรองคุณภาพเพชร (Diamond Certificate) เดิมใช้สำหรับการซื้อขายระหว่างบริษัทเพชรเท่านั้น แต่ในปัจจุบันใบรับรองคุณภาพเพชรเริ่มมีส่วนสำคัญในธุรกิจค้าปลีกเพชรมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากการพิสูจน์คุณภาพเพชรทำได้ยาก หากผู้ซื้อไม่ได้เป็นผู้มีประสบการณ์หรือความชำนาญ ดังนั้นใบรับรองคุณภาพเพชรจึงเสมือนตัวแทนของผู้เชี่ยวชาญในการรับรองว่าสินค้านั้นมีคุณภาพตามที่จำหน่ายอย่างถูกต้อง โดยในปัจจุบันสถาบันที่ออกใบรับรองคุณภาพเพชรที่ได้รับความนิยมแพร่หลายมีอยู่ 2 สถาบัน คือ GIA และ HRD



GIA (The Gemological Institute of America)

GIA เป็นองค์กรไม่แสวงหากำไรมีสำนักงานใหญ่อยู่ในนครนิวยอร์ก ประเทศสหรัฐอเมริกา GIA ถูกก่อตั้งในปี พ.ศ. 2474 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแหล่งความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ และเพื่อเป็นสถาบันที่ให้ความเห็นของผู้เชี่ยวชาญที่เป็นกลางในการจัดระดับคุณภาพเพชร เพื่อให้ความมั่นใจแก่ผู้บริโภค อัญมณีแต่ละชิ้นจะถูกวิเคราะห์หลายครั้งจากผู้เชี่ยวชาญหลายท่านที่ทำงานโดยอิสระ เพื่อความแม่นยำ สม่าเสมอ เป็นกลางในการจัดระดับคุณภาพ นอกจากนี้ทางสถาบันยังเป็นผู้กำหนดหลักการสากลในการจัดระดับคุณภาพเพชร และจัดทำรายงานที่ได้รับการยอมรับว่าเป็นมาตรฐานจากทั่วโลก



HRD (Hoge Raad voor Diamant)

สถาบัน HRD ถูกก่อตั้งในปี พ.ศ. 2519 เป็นองค์กรไม่แสวงหากำไรที่ถูกตั้งขึ้นเพื่อรองรับอุตสาหกรรมและธุรกิจจำหน่ายเพชรของประเทศเบลเยียม และเพื่อรองรับความต้องการใบรับประกันคุณภาพเพชรที่เพิ่มสูงขึ้น โดยห้องวิจัยของสถาบันได้รับความเชื่อถือจากทั่วโลก เช่นเดียวกับสถาบัน GIA โดยเพชรแต่ละเม็ดจะถูกวิเคราะห์หลายครั้งจากผู้เชี่ยวชาญหลายท่าน ที่ทำงานโดยอิสระ เพื่อความน่าเชื่อถือของใบรับประกัน

ตลาดค้าปลีกเพชรและเครื่องประดับเพชรในประเทศไทย

ผู้ค้าปลีกอัญมณีและเครื่องประดับภายในประเทศ จะอยู่ในรูปของผู้ผลิต ผู้ว่าจ้างผลิต และตัวแทนจำหน่าย สินค้าเครื่องประดับเพชรจัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย มีราคาค่อนข้างสูง ดังนั้นการตัดสินใจซื้อสินค้าจะขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของผู้บริโภค โดยส่วนใหญ่ลูกค้าภายในประเทศจะเป็นกลุ่มที่มีรายได้ปานกลางขึ้นไป เป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของธุรกิจตั้งแต่ระดับ SME ถึงขนาดใหญ่ กลุ่มพนักงานเอกชนและรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างประเทศ แหล่งการค้าที่สำคัญจะอยู่ตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำ โรงแรมห้าดาว และย่านการค้าที่มีนักท่องเที่ยวที่มีรายได้สูง เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันร้านเพชรส่วนใหญ่จึงเปิดเคาน์เตอร์ในห้างสรรพสินค้าและแหล่งที่ลูกค้าเข้าถึง นอกจากนี้ยังมีการขายผ่านช่องทางที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง เช่น การขายผ่านช่องทาง E-commerce และการขายตรงผ่านช่องทางออนไลน์ โดยการ LIVE ผ่าน Social Media ต่างๆ เป็นต้น

ปัจจุบันร้านค้าปลีกเครื่องประดับเพชรในประเทศไทย สามารถแบ่ง เป็น 3 กลุ่มตามลักษณะสินค้าและขนาดของร้านค้าได้ดังนี้

<p>รูปแบบร้านค้าเพชร</p>	<p>ร้านค้าที่ตั้งอยู่ในศูนย์การค้าหรือในเขตการค้าเดิม เช่น บ้านหม้อ สะพานเหล็ก บางลำภู สีลม สุรวงศ์ และศูนย์การค้าหรือห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ซึ่งให้ความสำคัญกับเงื่อนไขการรับซื้อคืน และเปลี่ยนแปลง โดยผู้ซื้อมักไม่ให้ความสำคัญกับตราสินค้ามากนัก แต่จะให้ความสำคัญกับเจ้าของร้านเป็นหลัก ลูกค้าส่วนใหญ่ของร้านค้ากลุ่มนี้จะมีรายได้และกำลังซื้อค่อนข้างสูง แต่ในปัจจุบันร้านเพชรที่อยู่ในละแวกการค้าเดิมเริ่มหดตัวลง เนื่องจากพฤติกรรม ในการจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงจากแหล่งการค้าเดิมสู่แหล่งการค้ารูปแบบใหม่ในศูนย์การค้าหรือห้างสรรพสินค้าที่มีความสะดวกทั้งความหลากหลายของสินค้าและที่จอดรถ</p>
<p>รูปแบบเคาน์เตอร์เพชรที่มีตราสินค้าและรูปแบบเคาน์เตอร์เพชรที่ไม่มีตราสินค้า</p>	<p>รูปแบบเคาน์เตอร์เพชร จะมีจำนวนสาขามากกว่ารูปแบบร้านค้าเพชรและมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากการขยายสาขาได้ง่าย โดยส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑลและในต่างจังหวัด โดยเน้นรูปแบบของสินค้าที่มีความหลากหลาย คุณภาพของเพชรอยู่ในระดับมาตรฐาน การบริการหลังการขาย การสร้างกิจกรรมทางการตลาดผ่านช่องทางต่างๆ เช่น บัตรเครดิต พร้อมทั้งมีการบริหารอย่างเป็นระบบ โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือ นักศึกษา พนักงานบริษัท ราชการ ผู้บริหารระดับสูงและเจ้าของกิจการ ทั้งนี้รูปแบบเคาน์เตอร์เพชรที่ไม่มีตราสินค้า เจ้าของอาจจะเป็นพนักงานขายเอง หรือว่าจ้างพนักงานทำการขาย</p>
<p>ร้านทองที่จำหน่ายเพชร</p>	<p>ร้านเพชรทองส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าและ Hypermarket ที่มีขนาดใหญ่เป็นหลักทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑลและต่างจังหวัด ส่วนร้านเพชรทองดั้งเดิมที่ตั้งอยู่ตามตลาดหรือแหล่งชุมชนเริ่มหดตัวลงหรือนับจำหน่ายเฉพาะทองรูปพรรณ เนื่องจากผู้บริโภคหันมาซื้อเพชรตามห้างสรรพสินค้ามากขึ้น จะมีบ้างในเขตต่างจังหวัดที่ยังจำหน่ายเพชรอยู่ เพราะเป็นร้านทองค่อนข้างใหญ่และดำเนินธุรกิจมาหลายชั่วอายุคน จนเกิดความเชื่อถือของชุมชน</p>

ในการกำหนดราคาอัญมณีและเครื่องประดับเพชรไม่มีหลักเกณฑ์ที่แน่นอนเหมือนทองคำ โดยหลักๆ จะขึ้นอยู่กับปัจจัย ดังต่อไปนี้

- ความมีมาตรฐานของผู้ประกอบการในการนำเข้าวัตถุดิบเพชร โดยคำนึงถึงคุณภาพตามคุณลักษณะของเพชร 4 ประการ (4Cs)
- ความประณีตของชิ้นงานมีความพิถีพิถันตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบและการผลิตอยู่ในระดับใด
- มีการบริการหลังการขาย ดูแลสินค้าตลอดอายุการใช้งานหรือไม่ อย่างไร
- ความน่าเชื่อถือของตราสินค้าและบริษัท ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคมากน้อยเพียงใด



JUBILEE OF SIAM AT SILOM ROAD

ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและการให้บริการทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วประเทศเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย แต่เพื่อให้สามารถตอบสนองลูกค้าได้ในทุกกลุ่ม บริษัทยังมีร้านค้าในรูปแบบ ร้าน Flagship ร้าน Outlet และร้านค้าออนไลน์ด้วย

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีจำนวนสาขาภายใต้แบรนด์ยูบิลลี่ 120 สาขา และ De Beers FOREVERMARK 8 สาขา รวมทั้งสิ้น 128 สาขา โดยระหว่างปีบริษัทได้มีการเปิดสาขารูปแบบเคาน์เตอร์ในห้างสรรพสินค้าใหม่เพิ่ม 2 สาขา

Flagship Store Jubilee of Siam

บริษัทจัดตั้งสาขา Flagship Store แห่งแรกที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในประเทศไทยอย่างเป็นทางการ และยังเป็น Diamond Boutique ที่ใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ภายใต้ชื่อ "JUBILEE OF SIAM" ตั้งอยู่บนสีลม ศูนย์กลางธุรกิจและแหล่งดึงดูดนักท่องเที่ยวที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร และอีกหนึ่งสาขาในศูนย์การค้าที่เป็นจุดศูนย์รวมนักท่องเที่ยว คือ "JUBILEE OF SIAM AT ICONSIAM" ซึ่งรูปแบบของ Flagship จะมีพื้นที่ให้บริการค่อนข้างกว้างเหมาะสำหรับลูกค้าที่ต้องการความเป็นส่วนตัวในการเลือกสรรสินค้า โดยสินค้าจะมีหลากหลายรูปแบบ ในทุกระดับราคามากกว่าสาขาทั่วไป รวมไปถึงเพชร-รัตนที่มีขนาดใหญ่ด้วย



JUBILEE OF SIAM AT ICONSIAM

Jubilee Diamond Shop และ Jubilee Diamond Counter

ร้านค้าหรือเคาน์เตอร์ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำและห้างท้องถิ่นในจังหวัดสำคัญต่าง ๆ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ รูปแบบร้านค้าหรือเคาน์เตอร์ระบบเช่าซึ่งบริษัทจ่ายค่าเช่าพื้นที่ในศูนย์การค้าเป็นรายเดือน และรูปแบบเคาน์เตอร์ระบบแบ่งรายได้ จะมีการขายสินค้าผ่านห้างสรรพสินค้า โดยสินค้าที่วางจำหน่ายยังเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท เมื่อลูกค้าซื้อสินค้า ห้างสรรพสินค้าจะทำการขายสินค้าชิ้นนั้นให้กับลูกค้า และห้างสรรพสินค้าจะซื้อสินค้าชิ้นนั้นจากบริษัทในวันเดียวกัน ทางห้างสรรพสินค้าจะไม่มีการคิดค่าเช่ารายเดือน แต่จะหักค่าใช้พื้นที่จากยอดขายในแต่ละเดือน การรับเงินทางห้างสรรพสินค้าจะจ่ายให้เป็นงวด ๆ ตามเงื่อนไขของห้างสรรพสินค้าแต่ละแห่ง ทั้งนี้ พนักงานขายจะเป็นพนักงานของบริษัทเอง สินค้าที่วางจำหน่ายส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องประดับคอลเล็กชันตามกลุ่มเป้าหมายของแต่ละสาขา ซึ่งมีสินค้าเพชรกระจ่างวางขายบ้างในบางสาขา และจะมีการเวียนสินค้าไปในสาขาต่าง ๆ เนื่องจากพื้นที่ในแต่ละสาขามีขนาดเล็กลงใหญ่แตกต่างกันไปทำให้ไม่สามารถโชว์สินค้าที่มีอยู่หลากหลายได้ทั้งหมด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีจำนวนสาขาที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าทั้งสิ้น 122 สาขา กระจายอยู่ในทุกภูมิภาคทั่วประเทศ ดังนี้



ภาค	รวมจำนวนสาขา
กรุงเทพฯและปริมณฑล	45
ภาคเหนือ	15
ภาคกลาง	28
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	14
ภาคใต้	20
รวม	122



JUBILEE OUTLET STORE @ SAPANLEK



JUBILEE OUTLET STORE @ SIAM PREMIUM OUTLET

Jubilee Diamond Outlet Store

บริษัทจัดตั้งสาขาเอาท์เลตเพื่อจัดจำหน่ายเครื่องประดับเพชรหรือเพชรจรัสของบริษัทยุติคอนเซ็ปต์ Jubilee Outlet Store ซึ่งเป็นศูนย์รวมเครื่องประดับเพชรคุณภาพในราคาสุดพิเศษ ตอบโจทย์ผู้บริโภคด้วยสินค้าเครื่องประดับเพชรทุกประเภท ปัจจุบันบริษัทมีจำนวน 2 แห่ง Jubilee Outlet Store at Showroom Sapanlek ตั้งอยู่ในแหล่งค้าขายเพชรดั้งเดิมที่ถือเป็นเอาท์เลตในเมืองย่านสะพานเหล็ก และ Jubilee Outlet Store at Siam Premium Outlet ศูนย์รวมลักซ์ชิวรีเอาท์เลตใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งจะมีสาขาของ De Beers FOREVERMARK อยู่ด้วย

Jubilee Online Store

บริษัทมีแพลตฟอร์มเพื่อขายสินค้าออนไลน์ของตัวเอง Jubilee Online Store ภายใต้ชื่อ <http://shopping.jubileediamond.co.th> ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าด้วยตนเองไปจนถึงชำระเงินด้วยเงินสด หรือบัตรเครดิต และเพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในการสั่งซื้อสินค้ามากขึ้น บริษัทมีเจ้าหน้าที่ customer service คอยให้บริการตอบคำถามเกี่ยวกับคุณลักษณะของสินค้า แนะนำโปรโมชั่นต่าง ๆ เสมือนซื้อสินค้าที่หน้าเคาน์เตอร์ โดยสินค้าที่สั่งซื้อผ่านทางเว็บไซต์ ของบริษัทลูกค้าจะสามารถเลือกไปรับสินค้าที่หน้าร้านหรือให้ส่งตรงถึงบ้านโดยบริษัทที่ทำหน้าที่ให้บริการทางโลจิสติกส์ พร้อมการรับประกันการจัดส่งสินค้า นอกจากนี้เว็บไซต์ของบริษัทเองแล้วบริษัทยังมีการขายผ่านช่องทางออนไลน์บนแพลตฟอร์มชั้นนำอื่น ๆ อีกด้วย ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายนี้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทั้งปัจจุบันและลูกค้าใหม่ที่ชื่นชอบความสะดวกสบายในการซื้อสินค้าออนไลน์ และครอบคลุมถึงกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ที่บริษัทไม่มีสาขาอยู่อีกด้วย





ลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทได้แก่ กลุ่มลูกค้าขายปลีกหรือลูกค้ารายย่อยทั่วไปในประเทศไทย คือ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านสาขาหรือซื้อผ่านเว็บไซต์ของบริษัท จากข้อมูลลูกค้าทั้งหมดของบริษัท สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 4 กลุ่มหลัก ได้แก่

- 1) เจ้าของธุรกิจขนาดใหญ่และผู้บริหารระดับกลางไปจนถึงสูง
- 2) เจ้าของธุรกิจขนาดกลาง/เล็กและผู้บริหารระดับกลาง
- 3) พนักงานบริษัท
- 4) วัยรุ่นและวัยที่เพิ่งเริ่มทำงาน

ซึ่งสินค้าเครื่องประดับเพชรของบริษัทมีระดับราคาเริ่มต้นตั้งแต่พันบาท ไปจนถึงระดับราคาสูงมากกว่าหนึ่งล้านบาท ซึ่งจะสามารถตอบสนองความต้องการของแต่ละกลุ่มลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยผลิตภัณฑ์แต่ละรูปแบบและประเภทได้ถูกออกแบบให้ตรงกับแต่ละกลุ่มเป้าหมาย เช่น กลุ่มวัยรุ่นและวัยที่เพิ่งเริ่มทำงาน และกลุ่มพนักงานบริษัท สินค้าที่ซื้อส่วนใหญ่จะเป็นแนวแฟชั่น มีดีไซน์ที่ทันสมัย เหมาะกับการแต่งตัวในหลายรูปแบบ และใช้ในชีวิตประจำวันได้ไม่ว่าจะใส่ไปทำงานหรือวันหยุด โดยลักษณะสินค้าที่เป็นที่นิยมจะเป็นสินค้าที่ใส่ได้หลายรูปแบบเพราะลูกค้ายุติศักคุ่มค่า หรือสินค้าที่เหมาะสมกับโอกาสการใช้งานต่าง ๆ อาทิ พิธีหมั้น หรือ พิธีแต่งงาน หรือซื้อเป็นของขวัญให้กับตนเองหรือผู้อื่นตามเทศกาลสำคัญต่าง ๆ ซึ่งมักจะเป็นเครื่องประดับที่มีเพชรที่มีขนาดใหญ่กว่าเครื่องประดับที่ใช้สวมใส่ในชีวิตประจำวัน ทั้งนี้บริษัทมีทั้งรูปแบบและประเภทสินค้าที่หลากหลายตามงบประมาณของแต่ละกลุ่มลูกค้า รวมไปถึงสินค้าคอลเลกชันพิเศษที่ทางบริษัทร่วมสร้างสรรค์กับพันธมิตรที่นำคาแรกเตอร์การ์ตูนมาผสานกับเครื่องประดับเพชร เช่น LINE FRIENDS ซึ่งสินค้าจะอยู่ในระดับราคาเริ่มต้นตั้งแต่หลักพัน ไปจนถึงประมาณหมื่นปลาย และคอลเลกชัน SANRIO HELLO KITTY & FRIENDS เพื่อทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ โดยเฉพาะกลุ่มนักศึกษาที่มีกำลังซื้อหรือกลุ่มวัยเริ่มทำงาน

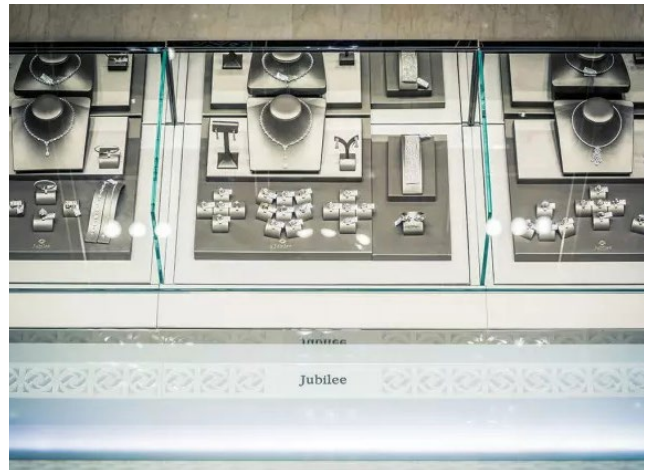
ส่วนกลุ่มเจ้าของธุรกิจและผู้บริหาร จะเลือกซื้อเครื่องประดับหรือเพชรระดับสูงเพื่อการสวมใส่หรือเก็บสะสมเพื่อการลงทุน โดยสินค้านี้นิยมที่จะเป็นแบบที่เรียบหรูซึ่งเป็นเครื่องประดับที่มีเพชรที่มีขนาดใหญ่กว่า 0.50 กะรัตขึ้นไปเป็นส่วนประกอบ สินค้าชุดสำหรับออกงานต่าง ๆ ซึ่งจะเป็นชุดสร้อยคอและต่างหู หรือเพชรระดับที่มีคุณลักษณะพิเศษหายาก เช่น เพชรสีแฟนซี เพชรที่เจียรไนพิเศษ และบางกรณีก็มีการซื้อเพชรที่มีขนาดใหญ่กว่า 1 กะรัตแล้วให้ทางบริษัทออกแบบสินค้าให้ ซึ่งสินค้าจะอยู่ในระดับราคาที่มีมูลค่าสูง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีกลุ่มลูกค้าองค์กรอีกด้วย แต่ลูกค้ายุติศักคุ่มองค์กรยังไม่มากนัก โดยบริษัทสามารถให้บริการในการทำสินค้าที่สั่งทำเฉพาะเป็นกรณีพิเศษ เช่น ให้เป็นรางวัลประจำปีสำหรับพนักงาน

สภาพการแข่งขัน

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องประดับเพชรที่เป็นคู่แข่งทางตรงที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ ผู้ประกอบการประเภทที่มีตราสินค้าและไม่มีตราสินค้าที่อยู่ในรูปแบบร้านค้าเดี่ยวและเคาน์เตอร์ในห้างสรรพสินค้า โดยผู้ประกอบการแต่ละรายมีกลยุทธ์ที่แตกต่างกัน เช่น กลุ่มผู้ประกอบการที่ใช้กลยุทธ์ด้านราคา จะไม่นับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ใช้วิธีการตั้งราคาปลีกไว้สูงและให้ส่วนลดในอัตราที่สูง เพื่อเป็นแรงจูงใจ กับกลุ่มผู้ประกอบการที่เน้นการสร้างตราสินค้า จะเน้นเรื่องการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างจากคู่แข่งอื่น โดยใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน อาทิ กลยุทธ์เทคนิคการผลิต กลยุทธ์วัตถุดิบ กลยุทธ์ความเป็นผู้นำด้านออกแบบ เป็นต้น สาขาของผู้ประกอบการส่วนมากค้าเป็นธุรกิจและมีฐานลูกค้ากระจายอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากกว่าเขตต่างจังหวัด จึงทำให้การแข่งขันในกรุงเทพฯ และปริมณฑลค่อนข้างสูง ซึ่งผู้ประกอบการกลุ่มนี้ไม่สามารถขยายสาขาไปพร้อมกับการเติบโตของกลุ่มห้างสรรพสินค้าหรือกลุ่ม Hypermarket ได้ เนื่องจากการบริหารงานของผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นเจ้าของกิจการหรือญาติสนิทค้าเน้นกิจการ ซึ่งอาจจะขาดการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ หรือไม่มีเงินทุนเพียงพอ จึงมีข้อจำกัดในการขยายสาขา โดยเฉพาะในเขตต่างจังหวัด

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเพชรและเครื่องประดับเพชรมีมูลค่าค่อนข้างสูง ทำให้ลูกค้าต้องพิจารณาปัจจัยหลายประการในการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องประดับเพชร ซึ่งได้แก่ ความน่าเชื่อถือของบริษัท คุณภาพของเพชร รูปแบบของเครื่องประดับ ราคา และบริการหลังการขาย ทำให้ผู้ประกอบการที่สามารถให้บริการได้อย่างมีมาตรฐานครบถ้วนและมีความพร้อมในการบริหารจัดการมีจำนวนจำกัด บริษัทได้ให้ความสำคัญในเรื่องการพัฒนารูปแบบสินค้าให้มีเอกลักษณ์เฉพาะที่สามารถบ่งบอกถึงความเป็นตราสินค้าสามารถรับรองคุณภาพควบคู่กับการพัฒนาคุณภาพของสินค้า การรับรองสินค้าด้วยใบรับรองคุณภาพเพชรจากสถาบันระดับโลก เช่น GIA หรือ HRD และบัตรรับประกันสินค้าของบริษัท การบริการหลังการขายที่ครอบคลุมตลอดอายุการใช้งาน นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญในการขยายสาขาควบคู่กับการขยายสาขาของกลุ่มห้างสรรพสินค้าและกลุ่ม Hypermarket ที่มีศักยภาพ ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และเขตต่างจังหวัด ตลอดจนการพัฒนาในรูปแบบเคาน์เตอร์ให้มีความทันสมัยและให้บริการกลุ่มลูกค้าเพื่อสร้างความประทับใจได้มากที่สุด



จากวิกฤติการระบาดของไวรัส COVID-19 รัฐบาลได้ประกาศมาตรการ LOCKDOWN ประเทศอย่างเข้มงวดและบังคับใช้นโยบายการเว้นระยะห่างทางสังคม เช่น การปิดศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ร้านอาหาร องค์กร/บริษัท สถานศึกษา สนามบิน เป็นต้น งดการเดินทางทั้งภายในประเทศและนอกประเทศ และการกักตัวผู้ที่เดินทางมาจากต่างประเทศเพื่อลดการแพร่ระบาดของโรค จากผลกระทบของการบังคับใช้มาตรการดังกล่าว ทำให้องค์กร/บริษัทต่าง ๆ จำเป็นต้องมีการปรับแผนการทำงานเพื่อให้สามารถดำรงธุรกิจอยู่ได้ เช่น การปิดตัวสาขาในพื้นที่ต่าง ๆ หรือการปรับลดพนักงาน เป็นต้น

ในระหว่างการระบาดของไวรัส COVID-19 นี้เอง บริษัทได้ปรับตัวอย่างทันที ถึงแม้สาขาในห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ได้ถูกคำสั่งปิด บริษัทก็ไม่ได้มีการปรับลดหรือปลดพนักงาน แต่นำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการทำงาน เช่น การให้พนักงานทำงานจากที่บ้าน การอบรมความรู้และทักษะเพิ่มเติมให้แก่พนักงานแบบออนไลน์ และหันมาใช้ช่องทางการขายออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบมากยิ่งขึ้น เมื่อรัฐบาลประกาศผ่อนคลายนโยบายในการควบคุมการระบาดของโรค บริษัทก็ได้มีความพร้อมและสามารถกลับมาดำเนินธุรกิจได้อย่างปกติ

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมีนโยบายส่งเสริมตราสินค้า “เพชรยูนิลี” ให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภค และสร้างความภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty) เพื่อสร้างความแตกต่างระหว่างสินค้าของบริษัทกับสินค้าของผู้ประกอบการค้าปลีกอื่น ๆ ในประเทศ บริษัทเน้นความสำคัญในการพัฒนารูปแบบสินค้าให้มีเอกลักษณ์เฉพาะที่สามารถบ่งบอกถึงความเป็นตราสินค้าสากลควบคู่กับการพัฒนาคุณภาพของสินค้า การรับรองสินค้าด้วยใบรับรองคุณภาพเพชรจากสถาบันระดับโลก เช่น GIA HRD และใบรับประกันสินค้าเครื่องประดับทุกชิ้น และการให้บริการหลังการขายที่ครอบคลุมตลอดอายุการใช้งาน รวมถึงการให้สิทธิประโยชน์ สิทธิพิเศษต่าง ๆ สำหรับสมาชิกเพชรยูนิลี นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญต่อ “เทคโนโลยีและนวัตกรรม” ซึ่งเป็นอีกปัจจัยหลักในการพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง นวัตกรรมที่กล่าวถึงคือ นวัตกรรมทางความคิด กระบวนการทำงานภายในองค์กร (Innovative Thinking) และนวัตกรรมในด้านของสินค้าและบริการ (Innovative Product & Service) บริษัทได้นำข้อมูล (Big Data) มาวิเคราะห์ความต้องการ แนวโน้มความนิยมและกระแสแฟชั่นของลูกค้ายุคใหม่ เพื่อยังบริษัทสามารถนำเสนอเครื่องประดับที่มีรูปแบบโดดเด่นและตอบสนองความต้องการของลูกค้ายุคใหม่ได้ทันตามเวลา

1. คุณภาพมาตรฐานระดับโลกในผลิตภัณฑ์ “เพชรยูนิลี” ทุกชิ้น

ด้วยความมุ่งมั่นสู่ความเป็นเลิศในธุรกิจค้าปลีกเครื่องประดับเพชรของ “เพชรยูนิลี” บริษัทจึงเน้นย้ำเรื่องคุณภาพมาตรฐานของสินค้าทุกชิ้น โดยบริษัทได้มุ่งมั่นคัดสรรวัตถุดิบ และใส่ใจในทุกกระบวนการผลิต เพชรทุกเม็ดของ “เพชรยูนิลี” ได้รับการคัดสรรและการเจียรไนเพชรด้วยคุณภาพอันเป็นเลิศจากโรงงานเจียรไนเพชรที่มีฝีมือมากที่สุดของโลก ณ เมืองแอนท์เวิร์ป ประเทศเบลเยียม ซึ่งเป็นศูนย์กลางการเจียรไนเพชรที่ดีที่สุด 1 ใน 5 ของโลก นอกจากนี้ “เพชรยูนิลี” ยังให้ความสำคัญในทุกรายละเอียดของคุณลักษณะของเพชร 4 ประการ (4Cs) จึงทำให้ “เพชรยูนิลี” ทุกเม็ดมีเหลี่ยมเจียรไน มุมองศา และรูปทรงที่สมบูรณ์แบบ ส่องประกายระยิบระยับสะท้อนถึงคุณภาพอันยอดเยี่ยมของเพชรอย่างแท้จริง พร้อมเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้บริโภคด้วยใบรับรองคุณภาพจากสถาบันระดับโลก GIA และ HRD ดังนั้นเองเครื่องประดับทุกชิ้นของบริษัทได้รับการออกแบบตามรสนิยมของลูกค้ายุคใหม่ (Design) สินค้าของบริษัทนั้นจะมีรูปแบบที่ร่วมสมัย โดยบริษัทให้ความสำคัญและพิถีพิถันเป็นอย่างมากในเรื่องของคุณภาพเพชรที่นำมาประกอบบนตัวเรือน รวมถึงคุณภาพและนวัตกรรมในการผลิตตัวเรือนเป็นเครื่องประดับ เพื่อให้ได้คุณภาพสินค้าตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนดไว้ บริษัทมีการบริหารจัดการการผลิตด้วยการคัดเลือกโรงงานผลิตที่มีความชำนาญและพิถีพิถันในชิ้นงานให้บริษัทเป็นการเฉพาะ (Exclusive) พร้อมทั้งมีช่างฝีมือที่มีความประณีตและมีเครื่องจักรที่ทันสมัย

นอกจากรูปแบบ ความสวยงามและสินค้าที่มีคุณภาพสูงนั้น บริษัทได้นำเทคโนโลยีการสร้างรูปแบบ 3 มิติ มาช่วยในการออกแบบและพัฒนาแบบสินค้าใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้ายุคใหม่ในแต่ละกลุ่ม รวมถึงการนำเทคโนโลยี “AI” (Artificial Intelligence) และพัฒนาแอปพลิเคชัน “Jubilee iMOMENT” โดยการผสานเทคโนโลยีเข้ากับเครื่องประดับเพชร เพื่อเก็บความทรงจำในทุกโมเมนต์ประทับใจในรูปแบบวิดีโอ และรูปภาพที่ตอบโจทย์ความต้องการ “Personalization” ได้เป็นอย่างดี

2. เน้นการเพิ่มศักยภาพในการสร้างรายได้ของสาขาเดิม และเพิ่มจำนวนสาขาใหม่

เนื่องจากการที่บริษัทมีสาขากระจายอยู่ทั่วประเทศกว่า 128 สาขา ซึ่งมากกว่าคู่แข่งในระดับรองลงมาที่มีจำนวนสาขาอยู่ประมาณ 30 ถึง 40 สาขาทั่วประเทศ ทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้มากกว่าคู่แข่ง ซึ่งในการซื้อเครื่องประดับเพชรผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังคงต้องการจับต้องหรือลองสวมใส่สินค้าก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ ดังนั้นบริษัทจึงเน้นการเพิ่มศักยภาพในการสร้าง

รายได้ของสาขาเดิม โดยการนำข้อมูลการซื้อขายของลูกค้ายุคใหม่ในแต่ละพื้นที่ มาวิเคราะห์เพื่อใช้ในการจัดสรรสินค้าในรูปแบบที่ตอบสนองลูกค้ายุคใหม่แต่ละกลุ่มพื้นที่ รวมไปถึงการออกโปรโมชั่นที่มีความแตกต่างกันไปด้วย สำหรับสาขาที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้บริษัทได้มีแผนในการปรับปรุงร้านให้มีความทันสมัยและมีความสวยงามโดดเด่น รวมถึงมองหาพื้นที่ใกล้เคียงเพื่อขยายพื้นที่เพื่อให้สามารถโชว์สินค้าได้หลากหลายมากขึ้น นอกจากนี้บริษัทยังคงมองหากำไรที่ผู้บริโภคที่มีศักยภาพในการซื้อโดยมีรายได้เฉลี่ยต่อหัวในระดับกลางถึงสูงเพื่อขยายสาขาในอนาคต โดยบริษัทยังคงเน้นการทำการตลาดในประเทศอยู่เป็นหลัก

ในปัจจุบันบริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าบนเวปไซต์ของบริษัท ซึ่งมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และผู้บริโภคมีความไวใจในแบรนด์สินค้าของบริษัท ซึ่งบริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญกับช่องทางการขายนี้เป็นอย่างมาก และต้องการที่จะเพิ่มสัดส่วนการขายจากช่องทางนี้ต่อไปในอนาคต โดยจะมีการออกสินค้าและโปรโมชั่นพิเศษเพื่อให้เฉพาะลูกค้ายุคใหม่ที่ซื้อผ่านช่องทางออนไลน์เท่านั้น ซึ่งลูกค้ายุคใหม่ที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทางนี้ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ายุคใหม่และยังมียอดซื้อเฉลี่ยในระดับราคาค่อนข้างต่ำ ซึ่งบริษัทเชื่อว่า เมื่อลูกค้ายุคใหม่มั่นใจในสินค้าของบริษัทมากขึ้นจะทำให้อัตราการซื้อซ้ำเพิ่มขึ้น รวมถึงยอดซื้อเฉลี่ยที่เพิ่มขึ้นเหมือนพฤติกรรมของลูกค้ายุคใหม่ที่ซื้อสินค้าที่สาขา

3. การบริการที่มีคุณภาพอย่างครบวงจร

การบริการลูกค้า

เนื่องจากเพชรเป็นสินค้าที่มีราคาสูง ผู้บริโภคต้องมีประสบการณ์ในการพิจารณาคุณลักษณะของเพชร 4 ประการ (4Cs) หากผู้บริโภคไม่มีประสบการณ์และความรู้เกี่ยวกับเพชร หรือไม่เคยเลือกซื้อเพชรมาก่อน จะลังเลในการตัดสินใจเลือกสินค้า ซึ่งเป็นปัญหาของร้านเพชรทั่วไป บริษัทจึงเน้นคุณภาพของบุคลากรเพื่อให้บริการที่ดีเลิศ และสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าทุกราย ซึ่งพนักงานขายของบริษัททุกคนจะได้รับการอบรมความรู้เรื่องเพชรเบื้องต้น เพื่อให้สามารถให้คำแนะนำในการเลือกซื้อและแนะนำสินค้าที่เหมาะสมกับการใช้งานในโอกาสต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม

ช่องทางการรับชำระเงิน

เนื่องจากลูกค้ายุคใหม่มีช่วงอายุที่หลากหลายและมีพฤติกรรมทางการเงินที่แตกต่างไปหลากหลายรูปแบบตามความถนัด ดังนั้นบริษัทมีความพร้อมด้านบริการรับชำระค่าสินค้าและบริการในรูปแบบต่าง ๆ ที่สามารถรองรับค่าใช้จ่ายของลูกค้ายุคใหม่หลากหลายช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นการจ่ายชำระด้วยเงินสด การโอนเงินผ่านแอปพลิเคชันของธนาคารต่างๆ การชำระด้วยบัตรเครดิต/เครดิต ซึ่งบริษัทก็ได้มีการร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายกับบัตรเครดิตชั้นนำของประเทศอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ความสะดวกสบายที่ได้จากการชำระแล้ว ลูกค้ายุคใหม่ยังได้รับสิทธิประโยชน์ เช่น การผ่อนชำระ ส่วนลด คะแนนสะสม หรือ สิทธิพิเศษที่ทางธนาคาร หรือบริษัทบัตรเครดิตมอบให้เพิ่มเติมอีกด้วย

การรับประกันสินค้าและบริการหลังการขาย

บริษัทเน้นถึงการให้บริการหลังการขาย ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า “เพชรยูนิลี” จะมีใบรับประกันคุณภาพสินค้าทุกชิ้น เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจและภาพลักษณ์ที่ดีของแบรนด์ต่อกลุ่มเป้าหมาย และเพื่อส่งเสริมการสร้างตลาดของบริษัทในระยะยาว ลักษณะบริการหลังการขายของบริษัทสามารถแบ่งได้ 3 รูปแบบ ซึ่งบริษัทนำเสนอภายใต้ชื่อบริการ 3R คือ บริการจัดการเครื่องประดับ (Renew) บริการเปลี่ยนรูปแบบสินค้า (Redesign) และการสะสมคะแนนจากการซื้อสินค้า (Reward) ลูกค้ายุคใหม่สามารถเข้ารับบริการได้ที่สาขาทุกสาขาทั่วประเทศ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

• บริการจัดหาเครื่องประดับ (Renew)

แม้ว่าเพชรที่นำมาทำเป็นเครื่องประดับจะไม่มีรอยขีดหรือแตกร้าวไปตามอายุการใช้งาน แต่ในส่วนของตัวเรือนที่ทำจากทองคำ ทองคำขาวหรือทองชมพู อาจจะดูหมองไปตามอายุการใช้งาน ทางบริษัทจึงมีบริการจัดหาเครื่องประดับให้กับลูกค้าของยูบีเอส ซึ่งลูกค้าสามารถนำมาใช้บริการจัดหาพร้อมใบรับประกันสินค้าที่บริษัทออกให้ โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายตามข้อกำหนดของบริษัทฯ

• บริการเปลี่ยนรูปแบบสินค้า (Redesign)

เนื่องจากรูปแบบดีไซน์ของเครื่องประดับเพชรเป็นสินค้าที่มีลักษณะเป็นสินค้าแฟชั่น ซึ่งความนิยมในรูปแบบต่าง ๆ ของเครื่องประดับจะเปลี่ยนแปลงไปตามสมัยนิยม หากลูกค้าต้องการเปลี่ยนแบบสินค้า ทางบริษัทมีบริการเปลี่ยนรูปแบบเครื่องประดับได้ ทั้งนี้หากลูกค้าต้องการใช้เพชรเม็ดเดิมแต่เปลี่ยนตัวเรือน บริษัทจะคิดค่าใช้จ่ายในส่วนทองคำและส่วนต่างของน้ำหนักทองที่เพิ่มขึ้น และหากลูกค้าต้องการเปลี่ยนทั้งรูปแบบและเพชรที่อยู่บนตัวเรือนเดิม บริษัทจะเป็นผู้พิจารณาราคาสินค้าชิ้นเดิมที่นำมาเปลี่ยนตามนโยบายการเปลี่ยนสินค้าของบริษัท ทั้งนี้จะพิจารณาตามสภาพของเครื่องประดับโดยสินค้าชิ้นใหม่ที่ซื้อไปจะต้องมีราคาสูงกว่าสินค้าที่นำมาเปลี่ยน

• การสะสมคะแนนจากการซื้อสินค้า (Reward)

บริษัทมีการสะสมคะแนนให้กับลูกค้าโดยจำนวนคะแนนที่ลูกค้าจะได้รับนั้นคำนวณจากมูลค่าสินค้าที่ซื้อไปจากบริษัท ซึ่งคะแนนสะสมนี้ ลูกค้าสามารถนำไปแลกสินค้าที่บริษัทจัดเตรียมเป็นพิเศษสำหรับลูกค้าสมาชิกของบริษัท หรือใช้เป็นส่วนลดในการซื้อเครื่องประดับได้

ระบบการสั่งซื้อออนไลน์ที่ทันสมัย

ในยุค new normal ที่พฤติกรรมผู้บริโภคหันมาซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น บริษัทจึงเปิดช่องทางการจัดจำหน่ายบนแพลตฟอร์มออนไลน์เต็มรูปแบบทั้งบนหน้าเว็บไซต์ <http://shopping.jubileediamond.co.th> ของบริษัทและบนแพลตฟอร์มของคู่ค้าด้วย ซึ่งจะส่งผลดีต่อการตลาดของบริษัทในระยะยาว เนื่องจากการสร้างฐานลูกค้าใหม่ ที่ไม่สามารถเข้าถึงสาขาหรือช่องทางทางการตลาดของบริษัทโดยตรง พร้อมการบริการจัดส่งสินค้าฟรี และการรับประกันการจัดส่งสินค้าเพื่อให้ถึงมือลูกค้าอย่างปลอดภัยอีกด้วย

4. การสร้างฐานข้อมูลลูกค้าและกิจกรรมกับฐานสมาชิก

ด้วยบริษัทดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลานาน จึงทำให้ในปัจจุบันบริษัทมีจำนวนฐานสมาชิกกว่า 180,000 ราย ทางบริษัทจึงมุ่งเน้นในการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับฐานสมาชิกเพื่อให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุด นอกจากนี้ บริษัทยังมีระบบในการบริหารข้อมูลของฐานสมาชิกอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดและเพียงพอในการติดต่อและสื่อสารกับลูกค้าในโอกาสต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น การเรียนเชิญเข้าร่วมกิจกรรมพิเศษสำหรับสมาชิก การนำเสนอสินค้าหรือการให้บริการที่ตรงกับความต้องการของสมาชิก

5. การพัฒนาพนักงานขายของบริษัท (Diamond Advisor หรือ DA)

บริษัทมีโครงสร้างและการจัดการบริหารพนักงานขาย (Diamond Advisor) ให้มีคุณสมบัติและศักยภาพเพียงพอเปรียบเสมือนผู้เชี่ยวชาญในการนำเสนอผลิตภัณฑ์และการบริการให้กับลูกค้า มีการจัดโปรแกรมการพัฒนาทักษะก่อนการปฏิบัติงานและระหว่างปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่องสำหรับพนักงานขายในด้านความรู้เกี่ยวกับเพชร ทักษะการขายและบุคลิกภาพ การให้คำปรึกษาและคำแนะนำในผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความประทับใจกับลูกค้าในการบริการและความเชื่อมั่นในการซื้อสินค้าซ้ำในครั้งต่อไปหรือการแนะนำสินค้าและบริการต่อให้แก่กลุ่มคนรู้จักของลูกค้า บริษัทได้ทำการคัดเลือกพนักงานขายตามภูมิสำเนาหรือที่อยู่ใกล้เคียงกับสาขาที่เปิดดำเนินการเพื่อความสะดวกของพนักงานในการเดินทางและยังเป็นการสร้างงานในต่างจังหวัดอีกด้วย

6. สร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับแหล่งเจียรไน (Sightholder)

เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับคุณภาพสินค้าของบริษัท ซึ่งจะส่งผลในทางบวกให้กับ ตราสินค้า “เพชรยูบีเอส” บริษัท จึงมุ่งเน้นในการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับแหล่งเจียรไนเพื่อให้ได้วัตถุดิบเพชร ทั้งที่มีคุณภาพมาตรฐานและได้รับเครดิตการค้าที่ดี นอกจากนี้บริษัทยังได้รับการสนับสนุนจากแหล่งเจียรไน เช่น ด้านการส่งเสริมการตลาด ซึ่งเป็นการเพิ่มพันธมิตรทางการค้าและเป็นข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่งเงินของบริษัท

7. การคัดเลือกโรงงานผลิตและประกอบตัวเรือน

เพื่อให้ได้คุณภาพสินค้าตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนดไว้ บริษัทมีการบริหารจัดการการผลิตด้วยการคัดเลือกโรงงานผลิตที่มีความชำนาญและพิถีพิถันในชั้นงานให้บริษัทเป็นการเฉพาะ (Exclusive) พร้อมทั้งมีช่างฝีมือที่มีความประณีตและมีเครื่องจักรที่ทันสมัย



นโยบายการกำหนดราคา

เนื่องจากต้นทุนสินค้าของบริษัทมากกว่าร้อยละ 90 จะขึ้นอยู่กับราคาวัตถุดิบหลักคือเพชรและทองคำ บริษัทจึงมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้า จากต้นทุนเฉลี่ยบวกด้วยส่วนเพิ่มเพื่อกำหนดราคาขายตามโครงสร้างราคาของสินค้าแต่ละประเภทของบริษัท ซึ่งคำนึงถึงรูปแบบของสินค้า และค่าการตลาดต่างๆ อย่างไรก็ดีเนื่องจากบริษัทมีการวางแผนในการจัดซื้อวัตถุดิบและติดตามข้อมูลข่าวสารของการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบกับราคาตลาดโลกอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัท สามารถบริหารอัตรากำไรขั้นต้นให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด และยังสามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ บริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนราคาของสินค้าขึ้นหรือลงตามต้นทุนที่มีการเปลี่ยนแปลงไป รวมถึงระยะเวลาการหมุนเวียนของสินค้ามีระยะเวลาที่ค่อนข้างนาน ทำให้การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนวัตถุดิบส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้น อย่างไรก็ดีบริษัทมีการควบคุมและกวดขันต้นทุนการผลิตอย่างสม่ำเสมอ ในกรณีที่ต้นทุนของเพชรหรือทองคำมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีสาระสำคัญจนกระทบต่ออัตรากำไรขั้นต้นที่จะบริหารจัดการได้ ก็จะมีการพิจารณาปรับเปลี่ยนราคาสินค้าให้มีความเหมาะสม

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ลักษณะการให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

ด้วยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจด้านนี้กว่า 93 ปี บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและเครือข่ายกว้างขวางกับแหล่งเจียรไนเพชรและโรงงานผลิตที่มีมาตรฐาน เพชรทุกเม็ดของ “เพชรยูบิลลี่” ได้รับการคัดสรรและการเจียรไนเพชรด้วยคุณภาพอันเป็นเลิศจากโรงงานเจียรไนเพชรที่มีฝีมือที่สุดของโลก พร้อมเทคโนโลยีการผลิตขั้นสูงจากช่างฝีมือที่มีความชำนาญและประณีต จึงมั่นใจได้ว่าลูกค้าได้รับสินค้าที่มีคุณภาพเยี่ยมและในราคาที่เหมาะสม

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท แบ่งได้เป็น 2 ขั้นตอนหลัก ๆ คือ 1) การจัดหาเพชรที่เป็นสินค้าสำเร็จรูปและเพชรที่เป็นวัตถุดิบ 2) การว่าจ้างให้ผู้ประกอบการโรงงานทำการผลิตเครื่องประดับให้บริษัท

1) เพชรกะรัตและวัตถุดิบเพชรที่ยังไม่ขึ้นตัวเรือน บริษัทจะนำเข้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ โดยมีบางส่วนที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ โดยส่วนใหญ่ซื้อจากแหล่งเจียรไน (Sightholder) ที่สำคัญคือประเทศเบลเยียม ซึ่งเป็นแหล่งเจียรไนเพชรที่ดีที่สุดในโลก นอกจากนั้นยังซื้อจากแหล่งค้าเพชรอื่น ๆ เช่น สหรัฐอเมริกา และฮ่องกง เพื่อให้มีวัตถุดิบพอเพียงต่อการผลิตและกระจายความเสี่ยง โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบเพชรของบริษัทนั้น จะซื้อจากแหล่งเจียรไน (Sightholder) โดยตรง โดยบริษัทจะมีการกำหนดมาตรฐานและคุณลักษณะของเพชร 4 ประการ (4Cs) ไว้ เช่น เพชรที่นำเข้าจะต้องมีคุณภาพสีในระดับ D (100%) ถึง M (91%) ระดับความบริสุทธิ์ IF ถึง VS และมีคุณภาพการเจียรไนที่ดีที่สุด (Triple Excellent Cut Grade) นอกจากนี้ วัตถุดิบเพชรของบริษัท ที่มีน้ำหนักตั้งแต่ 0.30 กะรัตจะมีใบรับประกันคุณภาพจากสถาบันระดับโลกอย่างสถาบัน GIA หรือ HRD ทุกเม็ด

ในด้านการจัดหาวัตถุดิบให้เพียงพอต่อความต้องการ บริษัทต้องมีการวางแผนในการจัดซื้อ เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านปริมาณและคุณภาพของเพชรดิบที่นำมาเจียรไน หากบริษัทต้องการเพชรให้ได้คุณลักษณะตามที่ต้องการ บริษัทต้องมีการแจ้งปริมาณที่ต้องการแก่แหล่งเจียรไน (Sightholder) ล่วงหน้าประมาณ 2 – 4 เดือน ขึ้นอยู่กับขนาดเพชรและจำนวนที่ต้องการ ปัจจุบันบริษัทสั่งซื้อเป็นประจำจากแหล่งเจียรไน (Sightholder) รายใหญ่ที่สุดของโลกเป็นหลัก และมีแหล่งเจียรไน (Sightholder) สำรอง 5-7 ราย โดยมีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าประมาณ 30 วัน และบริษัทได้รับระยะเวลาการชำระหนี้ประมาณ 30-120 วัน หลังจากได้รับมอบสินค้า

ผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบทั้งเครื่องประดับเพชร และเพชรกะรัตของบริษัทนั้น ได้มีการจัดหาจากแหล่งเจียรไนและผู้ค้า (Supplier) หลายราย ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทได้มีการกระจายความเสี่ยงจากการผูกขาดทางการค้ากับผู้ค้าเพียงรายเดียว โดยไม่มีรายใดจำหน่ายให้กับบริษัทเกินกว่าร้อยละ 30

2) การว่าจ้างโรงงานผลิตเครื่องประดับ ซึ่งบริษัทเป็นผู้ออกแบบสินค้าเอง นั้นจะว่าจ้างโรงงานจำนวน 10 แห่งในประเทศทำการผลิต ทั้งนี้โรงงานจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาทองคำที่ใช้ผลิตตัวเรือน โดยมีการกำหนดราคาทองคำตามราคาดตลาด ณ วันที่สั่งผลิต โดยจะใช้เวลาผลิตประมาณ 45-60 วัน และบริษัทมีระยะเวลาการชำระหนี้ประมาณ 15-30 วัน



การตรวจสอบคุณภาพสินค้า

เพื่อให้ความมั่นใจว่า สินค้าของบริษัททุกชิ้นได้มาตรฐาน และเพชรมีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับ อันเป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของตราสินค้าของบริษัท บริษัทจึงมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าโดยละเอียด โดยจะแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ 1) ขั้นตอนการตรวจสอบเพชรที่ยังไม่ขึ้นตัวเรือน และ 2) ขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพเครื่องประดับ

1) ขั้นตอนการตรวจสอบเพชรที่ยังไม่ขึ้นตัวเรือน เป็นการตรวจสอบเพชรที่ได้รับจากผู้จัดระโ (Sightholder) ในต่างประเทศหรือตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ในประเทศไทย โดยจะเป็นการตรวจสอบว่าเพชรที่ได้รับมีคุณลักษณะของเพชร 4 ประการ (4Cs) ตรงตามใบสั่งซื้อหรือไม่ ซึ่งผู้ตรวจสอบของบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ในการตรวจสอบคุณลักษณะของเพชรเป็นอย่างดี สำหรับเพชรที่ผ่านการตรวจสอบแล้วจะถูกจัดเก็บโดยแยกตามคุณลักษณะของเพชร 4 ประการ (4Cs) อย่างละเอียด เพื่อไม่ให้เกิดข้อผิดพลาดในกรณีที่นำไปใช้ในการผลิตเป็นเครื่องประดับ โดยในการเบิกเพชรที่มีการจัดเก็บจะต้องมีใบเบิกที่ระบุถึงรหัสของวัตถุดิบนั้น รวมไปถึงรายละเอียดการนำไปผลิตเป็นเครื่องประดับตามสูตรการผลิตที่กำหนดไว้

2) ขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพเครื่องประดับ เพื่อให้มั่นใจว่าเครื่องประดับเพชรที่ผลิตเสร็จแล้วจากโรงงาน มีรูปแบบตรงตามที่บริษัทสั่งผลิต และในเครื่องประดับเพชรมีคุณลักษณะตรงตามที่บริษัทกำหนด ก่อนที่จะส่งไปจำหน่ายให้กับลูกค้า บริษัท จะมีการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าอีกครั้งโดยมีรายละเอียดในการตรวจสอบดังนี้

- ตรวจสอบขนาด เช่น ขนาดแหวน ความยาวสร้อย
- ตรวจสอบคุณภาพเพชรกับใบเบิกวัตถุดิบ
- ความแข็งแรงของการฝังเพชร
- ความเรียบร้อยของการฝังเพชร เช่น จัดเรียงเป็นแนวเดียวกัน ความสูงต่ำเท่ากัน
- หนามเตยที่เกาะต้องเท่ากัน และลักษณะเหมือนกัน
- ตรวจสอบผิวตัวเรือน สี และโลโก้ของบริษัท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	การใช้งาน	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	การระบุพัน
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	เป็นเจ้าของ	ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	20,939,071.04	ไม่มี
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	15,087,964.13	ไม่มี
อุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	557,448.23	ไม่มี
ยานพาหนะ	เช่าซื้อ	ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	4,659,000.98	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	102,496.25	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น			41,345,980.63	

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 11,605,325.24 บาท ประกอบด้วย โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และลิขสิทธิ์ตัวหนังสือ



1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 175,000,000.00 บาท เรียกชำระแล้ว 174,273,125.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 175,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2564 มีรายละเอียดดังนี้

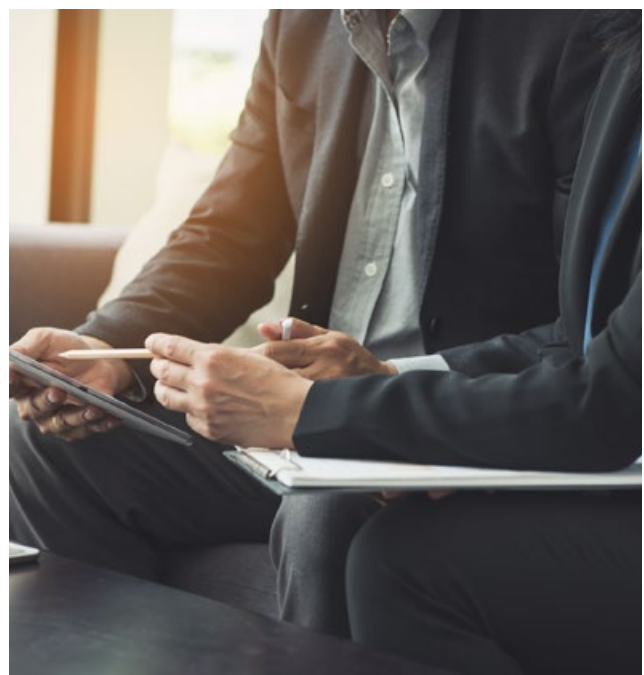
ผู้ถือหุ้น	ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. นายวิโรจน์ พรประภุต	65,467,400	37.57
2. นางสาววัฒนา ตวยาศิขะภูชัย	12,249,000	7.03
3. นายพีรนาท โชควัฒนา	7,143,000	4.10
4. นายมนตรีชัย สิริสิกุล	7,000,000	4.02
5. นางสาวอัญรัตน์ พรประภุต	6,249,000	3.59
6. นายอัครพงศ์ พรประภุต	6,010,000	3.45
7. นางสาวอรรรัตน์ พรประภุต	5,505,000	3.16
8. นายณภัทร ปัญจคุณารส	2,705,000	1.55
9. บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) (2) โดย บลจ. บางกอกแคปปิตอล จก.	2,491,100	1.43
10. นายชานนท์ วณิชชวรากิจ	2,478,000	1.42

นโยบายจ่ายเงินปันผล

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

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

ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทมีกำไรสมควรพอที่จะทำเช่นนั้นได้ และรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป



2

การบริหารจัดการความเสี่ยง

นโยบาย แผนการบริหารความเสี่ยง และ ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของ บริษัท

1. ความเสี่ยงจากสภาวะเศรษฐกิจ

จากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ทำให้เกิดผลกระทบต่อสภาวะเศรษฐกิจภาพรวมทั้งในประเทศไทยและทั่วโลก จากมาตรการการจำกัดการเดินทางเข้าออกประเทศ การล็อกดาวน์ (Lock down) ในหลายประเทศเนื่องจากมีภาระบวมหลายระลอก ส่งผลให้ธุรกิจท่องเที่ยว ร้านอาหาร ห้างสรรพสินค้าและร้านค้าปลีกต่างๆ ได้รับผลกระทบอย่างมีสาระสำคัญ การบริโภคภายในประเทศหดตัวลงส่งผลให้รัฐบาลต้องออกมาตรการเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายใช้สอยหลายโครงการจากปัจจัยแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนทำให้บริษัท เล็งเห็นความสำคัญและตระหนักถึงความเสี่ยงใหม่ที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทวิเคราะห์ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งพิจารณาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ เน้นบริหารความเสี่ยงโดยการสร้างความแตกต่างทั้งในด้านคุณภาพสินค้าและบริการ ความคุ้มค่า โดยการสรรหาและคัดเลือกสินค้า การให้บริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคภายใต้วิถีชีวิตใหม่ (New Normal) ในราคาที่เหมาะสม และเหมาะกับสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป การบริหารต้นทุน และค่าใช้จ่ายต่างๆ บริษัทมีการติดตามผลการดำเนินงานของทุกสาขา และมีการปรับเปลี่ยนแผนการตลาด การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย การร่วมกับพันธมิตรต่างๆ เช่น บัตรเครดิตและบริษัทคู่ค้า เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้จ่ายใช้สอย รวมถึงปรับกลยุทธ์การดำเนินงานจากเดิมซึ่งเน้นเพียงการขายสินค้าหน้าร้านมาพัฒนาเพิ่มเติมในส่วนของการขายสินค้าแบบออนไลน์ด้วย นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการคงสภาพคล่องเพื่อให้บริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอที่จะใช้ในสภาวะวิกฤตและสถานการณ์ฉุกเฉินอย่างเช่นในปี 2563 และ 2564 ที่ผ่านมา

2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกเครื่องประดับ

กลยุทธ์หนึ่งในการดำเนินธุรกิจของผู้บริหารสูงสุดและบริษัทคือการมีกลุ่มลูกค้าที่กระจายอยู่ในทุกเพศ ทุกวัย และในหลากหลายสาขาอาชีพ ตั้งแต่เพียงจบการศึกษา พนักงานบริษัท ไปจนถึงระดับเจ้าของกิจการ ดังนั้นผลิตภัณฑ์ของบริษัทจึงมีหลากหลายทั้งในเรื่องของระดับราคาและรูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มได้อย่างเหมาะสม นอกจากสินค้าที่หลากหลายและบริการที่มีคุณภาพแล้ว บริษัทยังมีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบ Online และ Offline เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงได้โดยง่ายและตามพฤติกรรมของแต่ละกลุ่ม ซึ่งปัจจุบันพฤติกรรมของการซื้อสินค้าของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และต้องการความสะดวกสบายในทุกๆ ด้าน อีกทั้งการแข่งขันบนโลกดิจิทัลก็ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง การค้าปลีกที่มีหน้าร้านแบบดั้งเดิมจึงอาจถูกแย่งส่วนแบ่งการตลาดไป

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้ให้ความสำคัญกับการทำการตลาดแบบ Omni Channel โดยการใช้จุดแข็งของบริษัทที่มีสาขากระจายอยู่ทั่วประเทศ ผสมกับการสื่อสารผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย และการจำหน่ายสินค้า

ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น ไลน์ เฟซบุ๊ก และที่สำคัญบริษัทได้พัฒนาเว็บไซต์ของบริษัทให้เป็นร้านค้าออนไลน์ โดยลูกค้าที่เข้ามาซื้อปิ้งจะได้รับประสบการณ์เสมือนซื้อของกับที่หน้าเคาน์เตอร์ โดยสามารถเลือกดูสินค้าได้หลากหลาย มีทีม customer service ที่พร้อมคอยแนะนำและตอบทุกคำถามไม่ว่าจะเป็น รายละเอียดสินค้า ไปรษณีย์ อีกทั้งสามารถเลือกวิธีการจ่ายชำระได้ทั้งเงินสด และผ่านบัตรเครดิตต่างๆ พร้อมด้วยบริการที่ครบวงจรจนถึงการนำส่งสินค้าให้ฟรีถึงบ้านหรือจะเลือกรับสินค้าเองที่สาขา โดยลูกค้าสามารถติดตามสถานะคำสั่งซื้อสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ได้ทุกขั้นตอน และเพื่อให้บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึงและทันเวลาที่ บริษัทมีการจัดทำแบบสอบถามความพึงพอใจต่อสินค้าและบริการของบริษัทในทุกรายการซื้อ รวมถึงเก็บข้อมูลการใช้จ่ายของลูกค้าเพื่อนำมาวิเคราะห์ในเชิงลึกเพื่อพัฒนาสินค้าและปรับปรุงบริการให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้ามากที่สุด

นอกจากการพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง การเพิ่มอัตราการซื้อซ้ำ และการรักษาฐานลูกค้าก็เป็นเรื่องที่สำคัญไม่แพ้กัน ซึ่งบริษัทมีนโยบาย Customer Relationship Management (CRM) คือลูกค้าสามารถสมัครเข้าโครงการ Royalty Program ของบริษัทซึ่งเรียกว่า Jubilee Sparkling Club โดยทุกๆ ยอดซื้อจะถือเป็นการสะสมคะแนนเพื่อนำมาแลกเปลี่ยนเป็นส่วนลดในการซื้อครั้งถัดไป หรือรับสิทธิประโยชน์ตามโปรโมชั่นต่างๆ ของทางบริษัท นโยบายต่าง ๆ นี้ทำให้บริษัทสามารถสร้างความแตกต่างในการแข่งขันได้อย่างสม่ำเสมอ และเพิ่มประสิทธิภาพในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

3. ความเสี่ยงจากการลงทุน

บริษัทมีแผนการเพิ่มจำนวนสาขาสำหรับจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และในต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากขึ้น และเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครบทุกกลุ่ม ซึ่งบริษัทจะต้องมีการลงทุนสำหรับการตกแต่งร้านค้า พร้อมทั้งมีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับสินค้าในสาขาที่จะเปิดใหม่ อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการลงทุน หากการลงทุนที่กล่าวมาไม่บรรลุผลตามเป้าหมายที่บริษัทได้กำหนดไว้ เนื่องจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทย อัตราดอกเบี้ย ภาวะเงินเฟ้อ หรือพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละจังหวัด แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้วางแผนการลงทุนวิเคราะห์ภาวะตลาดและความเหมาะสมในการลงทุนอย่างรอบคอบในการขยายสาขา รวมทั้งมีการติดตามผลการดำเนินงานของแต่ละสาขาอย่างสม่ำเสมอ การเปิดสาขาส่งส่วนใหญ่จะเปิดในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ที่มีกลุ่มลูกค้าตรงกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น ศูนย์การค้าในเครือเซ็นทรัล เดอะมอลล์ สยามพารัส ห้างไอเปอร์มาร์เก็ต เทสโก้โลตัส บิ๊กซี และห้างท้องถิ่นต่างๆ ที่มีศักยภาพ เพื่อลดความเสี่ยงจากการลงทุนดังกล่าว

4. ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศซึ่งการเสนอราคาและชำระเงินจะใช้เงินตราสกุลเหรียญสหรัฐเป็นหลัก ในขณะที่สินค้าทั้งหมดจะจำหน่ายภายในประเทศ โดยบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 70 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบรวมทั้งหมดของบริษัท รวมถึงราคาวัตถุดิบเพชรที่ซื้อจากผู้ขายที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยจะมีการตกลงราคาเป็นเงินเหรียญสหรัฐ ตามธรรมเนียมซื้อขายเพชรปกติ ซึ่งหากราคาเงินเหรียญสหรัฐอ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับเงินบาทก็จะทำให้ต้นทุนของบริษัทต่ำลง แต่ในขณะเดียวกันหากราคาเงินเหรียญสหรัฐแข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับเงินบาทก็จะทำให้ต้นทุนของบริษัทเพิ่มสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งบริษัทมีนโยบายและเป้าหมายจะทำการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนประมาณร้อยละ 80 ถึงร้อยละ 100 ของมูลค่าคำสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายถึงทำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าดังกล่าวอยู่ในดุลพินิจที่รอบคอบของผู้บริหารบริษัท โดยผู้บริหารบริษัทจะติดตามการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศตลอดเวลา และจะพิจารณาการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าดังกล่าวจากแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน และผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนต่อบริษัท

5. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบ

โครงสร้างต้นทุนเฉลี่ยของบริษัท ประกอบด้วย 3 ส่วนคือ 1) เพชร คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 65 ถึง 75 ของต้นทุนขาย 2) ทองคำ คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 15 ถึง 25 ของต้นทุนขาย และ 3) ค่าจ้างผลิต คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 3 ถึง 5 ของต้นทุนขาย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรูปแบบของสินค้าแต่ละชนิด จะเห็นได้ว่าเพชรและทองคำ เป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อต้นทุนของบริษัท โดยเมื่อวัตถุดิบมีราคาเพิ่มขึ้น ก็จะทำให้ต้นทุนของบริษัทเพิ่มขึ้น

สำหรับวัตถุดิบเพชร ราคาจะผันแปรตามราคาในตลาดโลกซึ่งจะขึ้นอยู่กับปริมาณอุปสงค์และอุปทานในแต่ละช่วง บริษัทจึงไม่สามารถควบคุมมูลค่าที่แน่นอนของต้นทุนได้ บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงโดยมีนโยบายในการกำหนดให้มีการสำรองวัตถุดิบเพชรที่มีขนาด 0.005 กะรัตถึง 0.30 กะรัต ซึ่งเป็นกลุ่มของเพชรที่ไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาในสาระสำคัญและเป็นขนาดที่ใช้กับสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัท และสำหรับเพชรที่มีขนาดตั้งแต่ 1.00 กะรัตขึ้นไปนั้น บริษัทมีนโยบายในการรักษาระดับของมูลค่าเพชรดังกล่าวเป็นสินค้าของบริษัทมูลค่าไม่เกินกว่าร้อยละ 15 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือรวมของบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีกลุ่มเพชรที่มีขนาดตั้งแต่ 1.00 กะรัต ขึ้นไปคิดเป็นมูลค่าร้อยละ 5.14 ของสินค้าคงเหลือสุทธิของบริษัท อย่างไรก็ตาม หากมีความผันผวนของราคาเพชรในตลาดโลก ผู้บริหารเชื่อว่าบริษัทสามารถบริหารจัดการผลกระทบจากความผันผวนของราคาเพชรที่มีผลต่อโครงสร้างราคาและความสามารถในการทำกำไรของบริษัทได้ เช่น หากในภาวะที่วัตถุดิบมีราคาต่ำลง บริษัทสามารถทำกำไรได้สูงขึ้น และในทางกลับกันหากวัตถุดิบมีราคาที่สูงขึ้น บริษัทมีนโยบายที่จะพิจารณาการปรับโครงสร้างราคาผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมต่อราคาต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นต่อไป

ทองคำสำหรับทำเครื่องประดับนั้นบริษัทใช้ทองคำ 18 เค ซึ่งจะแปรผันตามราคาทองคำบริสุทธิ์ร้อยละ 99.99 เนื่องจากมีส่วนผสมของทองคำร้อยละ 75 กับโลหะอื่น ๆ อีกร้อยละ 25 เพื่อให้สามารถขึ้นรูปตัวเรือนเป็นเครื่องประดับได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงความผันผวนของราคาทองคำ โดยในขั้นตอนการจ้างผลิตสินค้าของบริษัท จะทำการตกลงราคาทองคำ 18 เค ที่ใช้ในการผลิต ณ วันที่ตกลงคำสั่งผลิตแก่ผู้ผลิตช่วงและใช้เป็นเกณฑ์ในการคำนวณราคาต้นทุน ทำให้ความผันผวนของราคาวัตถุดิบทองคำไม่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนที่บริษัทได้ทำการตกลงในการผลิตไว้แต่อย่างใด และในการกำหนดราคาจำหน่ายสินค้า ทางบริษัทก็จะมีการตั้งราคาเพิ่มจากต้นทุนสินค้าของบริษัท จึงไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบมากนัก

นโยบาย แผนการบริหารความเสี่ยง และ ปัจจัยความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

1. ความเสี่ยงจากการที่ปริมาณและคุณภาพของสินค้าตรวจสอบได้ยาก

มูลค่าของเพชรนั้นจะขึ้นอยู่กับ คุณลักษณะของเพชร 4 ประการ (4Cs) คือ สี ความบริสุทธิ์ คุณภาพการกระจายสี และขนาด ซึ่งคุณลักษณะของเพชรแต่ละเม็ดอาจแตกต่างกันเพียงเล็กน้อย แต่มีมูลค่าแตกต่างกัน อันเป็นการยากในการที่จะตรวจสอบมูลค่าที่แท้จริงของสินค้าคงเหลือของบริษัท ซึ่งอาจจะทำให้เกิดความเสี่ยงที่จะเกิดการเปลี่ยนแปลงระหว่างเพชรที่ระบุไว้ในฉลากสินค้ากับเพชรที่มีคุณภาพต่ำกว่า ซึ่งหากขาดการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี อาจส่งผลต่อมูลค่าสินค้าคงเหลือและต้นทุนขาย รวมถึงผลประโยชน์ของบริษัทที่แสดงไว้ในงบการเงินก็อาจจะคลาดเคลื่อนด้วย

อย่างไรก็ดี สำหรับความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเพชรและมูลค่าที่แท้จริงดังกล่าว บริษัทได้มีการกำหนดนโยบาย และระเบียบวิธีการปฏิบัติงาน เพื่อทำการควบคุมรายละเอียดของสินค้า และคุณภาพรายชิ้น โดยมีรายละเอียดที่เป็นสาระสำคัญดังนี้

- สินค้าที่มีการจัดซื้อทั้งหมดนั้น บริษัทได้ทำการกำหนดรหัสวัตถุับไว้ล่วงหน้า โดยแต่ละรหัสจะแบ่งคุณลักษณะของวัตถุับอย่างละเอียด ซึ่งใช้สำหรับเพชรทุกประเภท ทั้งที่มีใบรับประกัน และไม่ใบรับประกัน
- สำหรับขั้นตอนการบันทึกวัตถุับ จะมีการตรวจสอบเพชรทุกเม็ดที่สั่งซื้อโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัท ก่อนที่จะรับสินค้าจากผู้ขาย และหลังจากที่มีการรับวัตถุับจากผู้ขายตามใบคำสั่งซื้อแล้วผ่านระบบการตรวจสอบคุณภาพเพชรแล้ว จะแยกประเภทวัตถุับตามคุณลักษณะโดยละเอียดตามรหัสวัตถุับที่กำหนดไว้แล้ว และจัดเก็บใบสรุปผลการตรวจสอบวัตถุับไว้ที่แผนกตรวจสอบคุณภาพ
- หลังจากมีการแยกประเภทตามรหัสวัตถุับแล้ว วัตถุับแต่ละประเภทจะถูกจัดเก็บในหีบห่อที่มั่นคงทั้งหมด ซึ่งจะมีการจัดเก็บโดยแยกตามประเภทสินค้า และรหัสวัตถุับที่กำหนดไว้
- สำหรับกระบวนการผลิตสินค้าสำเร็จรูปจะมีการกำหนด รหัสการผลิตของสินค้าแต่ละชิ้นไว้ในระบบคอมพิวเตอร์ของบริษัท ซึ่งมีข้อมูลระบุถึงวัตถุับที่ต้องใช้แยกตามรหัสวัตถุับโดยละเอียด
- ขั้นตอนการเบิกจ่ายวัตถุับเพื่อใช้ในการผลิต ฝ่ายผลิตมีการจัดทำเอกสารการเบิกวัตถุับตามรหัส และรายละเอียดการผลิตที่กำหนดไว้ ซึ่งสรุปจากจำนวนเครื่องประดับที่จะผลิต โดยระบุรหัสวัตถุับและปริมาณที่ต้องการในการผลิตในแต่ละครั้ง
- การรับสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิต หลังจากที่โรงงานที่รับจ้างการผลิตจัดส่งสินค้าสำเร็จรูปและผ่านการตรวจสอบคุณภาพซึ่งจะรวมถึงคุณลักษณะของเพชรที่เป็นวัตถุับว่าตรงกับแบบที่กำหนดไว้หรือไม่แล้ว แผนกผลิตจะทำการกำหนดรหัสสินค้าสำเร็จรูปและมีการพิมพ์ใบรับประกันจากระบบซึ่งจะระบุรายละเอียดของสินค้าว่าประกอบด้วยคุณภาพของเพชรอย่างไร จำนวน และน้ำหนักของเพชรเท่าใด รวมถึงมีรูปภาพของสินค้านั้น ๆ ไว้อย่างชัดเจน แล้วนำทั้งสินค้า และใบรับประกันดังกล่าวทั้งหมด ไปเก็บไว้ในหีบห่อที่มั่นคง เพื่อรอการเบิกจ่ายไปยังสาขาที่ต้องการต่อไป
- เครื่องประดับที่พร้อมจัดจำหน่ายนั้นจะมีการติดสติกเกอร์รหัสสินค้า และมีใบรับประกันที่มีรูปสินค้าดังกล่าวประกอบอยู่ ดังนั้นเมื่อมีการตรวจสอบจะสามารถทราบได้ทันทีว่าสินค้านั้นมีรายละเอียด และลักษณะอย่างไร
- สำหรับการตรวจสอบนั้น บริษัทได้กำหนดให้ฝ่ายตรวจสอบ เป็นผู้ตรวจนับสินค้าคงเหลือ ทั้งในส่วนของวัตถุับ และเครื่องประดับของแผนกคลังสินค้า และแผนกผลิต และสาขาเป็นประจำอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง
- สำหรับขั้นตอนการรับเปลี่ยนสินค้าจากลูกค้านั้นหลังจากพนักงานขายรับสินค้าจากลูกค้าจะจัดส่งสินค้าชิ้นดังกล่าวมายังสำนักงานใหญ่ เพื่อให้แผนกผลิตตรวจสอบคุณสมบัติของเพชร ก่อนที่จะนำไปใช้ในการผลิตใหม่

ทั้งนี้การปฏิบัติงานที่สำคัญตามที่กล่าวไว้ 9 ข้อข้างต้น ใช้ควบคุมดูแลทั้งเพชรที่มีใบรับประกัน และไม่ใบรับประกันจากสถาบันในต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นเพชรที่ผลิต หรือเพชรที่ประกอบอยู่ในเครื่องประดับแล้ว แต่เฉพาะในส่วนองเพชรที่มีใบรับประกันคุณภาพจากสถาบันในต่างประเทศนั้น มีลักษณะที่ช่วยให้ง่ายต่อการตรวจสอบ กล่าวคือ เพชรทุกเม็ดที่มีใบรับประกันจากสถาบัน HRD หรือ GIA นั้นจะได้รับการทำสัญลักษณ์รหัสใบรับประกันไว้ที่ขอบเพชรด้วยแสงเลเซอร์ทั้งหมด เพื่อป้องกันการสับเปลี่ยน และสามารถระบุถึงเพชรเม็ดนั้น ๆ ได้อย่างแม่นยำและชัดเจน ทำให้ตรวจสอบคุณลักษณะของเพชรได้ง่าย

นอกจากนี้ระบบต่าง ๆ ที่บริษัทได้กำหนดไว้ มีส่วนช่วยในการเพิ่มประสิทธิภาพของระบบควบคุมภายใน ดังนั้นจากนโยบายและระเบียบวิธีการปฏิบัติงานของบริษัททั้งหมดที่กล่าวมา บริษัทมีความเชื่อมั่นว่ามูลค่าและคุณภาพของสินค้าที่แสดงไว้ในงบการเงินมีความถูกต้องเหมาะสมตามที่ควร

2. ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจที่สินค้ามีราคาสูงและเคลื่อนย้ายได้ง่าย

เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นเพชรและเครื่องประดับที่มีราคาสูงและเคลื่อนย้ายได้ง่าย ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการที่สินค้าของบริษัทอาจสูญหายจากบุคคลภายนอกและภายในบริษัท อีกทั้งบริษัทได้มีการเคลื่อนย้ายสินค้าจากสาขาหนึ่งไปยังอีกสาขาหนึ่ง อาจทำให้เกิดการสูญหายระหว่างทางได้

สำหรับความเสี่ยงจากการสูญหายจากบุคคลภายนอก เช่น การโจรกรรม หรือ ความเสี่ยงจากการสูญหายจากบุคคลภายในบริษัท เช่น การนำสินค้าไปขายแล้วไม่บันทึกบัญชี แล้วจึงนำสินค้าแบบเดิมมาเก็บไว้ หรือการโจรกรรมจากบุคคลภายในของบริษัทเอง หรือบุคคลภายในสับเปลี่ยนเพชรเพื่อนำสินค้าเทียมมาจำหน่าย เป็นต้น บริษัทมีนโยบายและระเบียบวิธีการปฏิบัติงานที่เน้นวัตถุประสงค์ในการ “ป้องกัน” ที่รัดกุมในทุกขั้นตอนและทุกพื้นที่ เช่น บริษัทมีการบันทึกภาพโดยกล้องโทรทัศน์วงจรปิดในทุกสาขา และที่สำนักงานใหญ่ บริษัทมีนโยบายให้ทำการเก็บสินค้าไว้ในตู้นิรภัยทุกครั้งเมื่อปิดสาขาหรือหลังเลิกงาน โดยสินค้าคงเหลือทุกประเภทจะมีการบันทึกรายการเข้า-ออกทุกครั้ง และจะต้องคำนวณความครบถ้วนและถูกต้องของรายการดังกล่าวทั้งหมด ณ สิ้นวันเช่นกัน

สำหรับการควบคุมภายในเพื่อตรวจสอบ บริษัทมีการหมุนเวียนตรวจสอบสินค้าที่สาขาโดยฝ่ายตรวจสอบและผู้จัดการเขตโดยตรวจสอบสินค้าคงเหลืออย่างน้อยเดือนละ 1-2 ครั้ง และมีการตรวจสอบสินค้าที่หีบห่อสำนักงานใหญ่อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายการโอนสินค้าระหว่างสาขาอยู่ตลอดเวลา ผ่านสำนักงานใหญ่โดยไม่มีมีการบอกกล่าวล่วงหน้า ดังนั้นความเสี่ยงจากการนำสินค้าไปขายแล้วไม่บันทึกบัญชี หรือนำสินค้าแบบเดิมมาเก็บไว้ หรือบุคคลภายในสับเปลี่ยนเพชรเพื่อนำสินค้าเทียมมาจำหน่าย โดยไม่สามารถตรวจพบได้มีโอกาสเกิดขึ้นได้น้อย

นอกจากนี้บริษัทได้ทำประกันภัยสำหรับความเสียหายจากอัคคีภัย และการโจรกรรมหรือสูญหายโดยทุจริตในอัตราส่วนระหว่างทุนประกันต่อสินค้าคงเหลือสุทธิคิดเป็นร้อยละ 100

สำหรับความเสี่ยงจากการเคลื่อนย้ายสินค้านั้น ทุกการเคลื่อนย้ายสินค้าของบริษัทไม่จำเป็นเป็นการย้ายสินค้าจากสาขาหนึ่งไปยังอีกสาขาหนึ่ง หรือการจัดส่งสินค้าจากสำนักงานใหญ่ไปยังแต่ละสาขาของบริษัทนั้น สาขาจะไม่สามารถดำเนินการได้เอง ฝ่ายธุรการจะเป็นผู้บริหารจัดการและควบคุมการจัดส่งทั้งหมด ทุกรายการจะถูกบันทึกและควบคุมในระบบ นอกจากนี้สำหรับทุก ๆ การจัดส่งบริษัทได้ทำประกันการจัดส่งไว้ โดยในการส่งแต่ละครั้ง บริษัทได้จำกัดความเสี่ยงโดยการกำหนดมูลค่าสินค้าต่อจัดส่งในแต่ละครั้งและทำประกันทั้งหมด 100% ดังนั้นหากมีการการสูญหายเกิดขึ้น บริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบอย่างเป็นทางการต่อผลประกอบการของบริษัท

3. ความเสี่ยงจากความล้าสมัยสินค้าคงเหลือในกลุ่มเครื่องประดับเพชร

สินทรัพย์ที่สำคัญที่สุดของบริษัท คือ สินค้าคงเหลือ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีมูลค่าสุทธิเท่ากับ 573.65 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 27.34 ของมูลค่าสินทรัพย์รวม และร้อยละ 43.06 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท เนื่องจากสินค้าเครื่องประดับเพชร ผู้บริโภคยังคงให้มูลค่ากับคุณค่าของเพชรและรูปแบบของสินค้าควบคู่กันไป รูปแบบของสินค้าที่ค่อนข้างแฟชั่นหรือทันสมัยมากเกินไปอาจเป็นปัญหาเมื่อเสื่อมความนิยม ทำให้ต้องลดราคาการจำหน่ายมากกว่าปกติส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรลดลง

อย่างไรก็ตาม จากการที่ผู้บริหารของบริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องประดับเพชรมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน ทำให้เข้าใจถึงภาวะอุตสาหกรรมเครื่องประดับเพชรเป็นอย่างดี ผู้บริหารจึงให้ความสำคัญในการพัฒนารูปแบบของเครื่องประดับและความต้องการของผู้บริโภค โดยมีการเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลการขายที่ผ่านมาของบริษัท ทำการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าผ่านการวิจัยทางการตลาด ในขณะเดียวกันบริษัทยังมีการเก็บรวบรวมข่าวสารเกี่ยวกับเทรนด์แฟชั่นและการสวมใส่เครื่องประดับในตลาดโลก รวมถึงมีการจัดตั้งฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์และการว่าจ้างผู้ออกแบบประสบการณ์สูง (Designer) มาเป็นพนักงานประจำของบริษัท เพื่อให้สามารถออกแบบสินค้าได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด โดยรูปแบบสินค้าของบริษัทจะเป็นรูปแบบที่เน้นความเรียบง่ายคลาสสิก เน้นที่คุณภาพเพชรเป็นหลัก จึงไม่ประสบปัญหาการล้าสมัยของรูปแบบสินค้าเครื่องประดับเพชร

นอกจากนี้บริษัทได้มีการบริหารสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพ จากการที่บริษัทได้วางนโยบายป้องกันความเสี่ยง โดยระบุข้อมูลรหัสสินค้า รหัสคอลเลกชัน เดือน ปี ที่ผลิต และป้องกันการออกแบบในแต่ละสินค้าลงบนฐานข้อมูลในระบบคอมพิวเตอร์และลงบนป้ายราคาเพื่อประเมินหรือตรวจสอบว่าสินค้าแบบใดอยู่ในความต้องการของผู้บริโภค หรือสินค้าแบบใดคงค้างในแต่ละสาขา หากสินค้าแบบใดอยู่ในความต้องการสูงจะทำการวางแผนการผลิต หากสินค้าแบบใดอยู่ในความต้องการต่ำ หรือสินค้าชั้นใดคงค้างในสาขาเกินเวลาอันควรจะดำเนินการโอนสินค้าจากสาขาหนึ่งไปอีกสาขาหนึ่ง หรือจากจังหวัดหนึ่งไปอีกจังหวัดหนึ่ง หรือจากภาคหนึ่งไปอีกภาคหนึ่ง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายจัดการสินค้าคงเหลือ ตั้งแต่การอนุมัติการผลิตจะต้องมีแผนการตลาดรองรับ มีข้อมูลการวิเคราะห์เพื่อระบุรุ่น และจำนวนที่จะผลิต เพื่อควบคุมมูลค่าการผลิตและสินค้าคงเหลือในภาพรวมให้อยู่ในระดับที่กำหนดไว้ สำหรับกรณีที่เครื่องประดับไม่สามารถจำหน่ายได้ บริษัทมีนโยบายที่จะนำเครื่องประดับเหล่านั้นไปเปลี่ยนแปลงรูปแบบใหม่ ซึ่งจะเสียค่าใช้จ่ายประมาณร้อยละ 3 ถึงร้อยละ 5 ของต้นทุนสินค้า โดยไม่มีค่าต้นทุนวัตถุดิบ ทำให้มีผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทไม่รุนแรง

4. ความเสี่ยงด้านบุคลากร

เนื่องจากบริษัทมีสาขาเพื่อจำหน่ายสินค้ากระจายอยู่ทั่วประเทศ การมีพนักงานขายหรือ Diamond Advisor ที่มีความรู้ความสามารถในการแนะนำสินค้าและให้บริการที่ได้มาตรฐานเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงาน ซึ่งพนักงานแต่ละสาขาส่วนใหญ่จะเป็นคนในพื้นที่หรือบริเวณใกล้เคียง หากบริษัทไม่สามารถหาบุคลากรที่เพียงพอและมีคุณสมบัติตามที่ต้องการ อาจส่งผลให้บริษัทได้รับผลกระทบในการจัดการและการขยายสาขาของบริษัทได้ บริษัทมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงโดยฝ่ายบริหารมีการติดตามและควบคุมการทำงาน และมีแผนกำลังคนชัดเจน ผู้จัดการพื้นที่ทำหน้าที่บริหารจัดการบุคลากรในเขตพื้นที่รับผิดชอบ และติดต่อประสานงานกับฝ่ายทรัพยากรบุคคลกรณีต้องมีการหมุนเวียนพนักงานข้ามเขตพื้นที่หรือกรณีต้องการบุคลากรเพิ่ม โดยทำการคัดเลือกบุคลากรที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเข้าทำงานได้ทันต่อระยะเวลาที่ต้องการ ดังนั้นบริษัทจึงมั่นใจว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวน้อย

5. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 1,632.15 ล้านบาท และมีหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 500.63 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนสภาพคล่อง 3.26 เท่า ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้รายได้จากการขายของบริษัททั้งหมดเป็นเงินสด ในส่วนของการขายผ่านห้างสรรพสินค้าจะมีรอบการเรียกเก็บเงินทุก 2-4 สัปดาห์ บริษัทจึงมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงินค่อนข้างต่ำ อย่างไรก็ตามหากรายได้ของบริษัทลดลงหรือมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนเพิ่มขึ้น ก็อาจทำให้บริษัทต้องประสบปัญหาด้านสภาพคล่อง บริษัทจึงมีแนวทางบริหารความเสี่ยงโดยมีการทำประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีวงเงินสำรองกับหลายสถาบันการเงินที่สามารถใช้ในกรณีฉุกเฉิน

นโยบาย แผนการบริหารความเสี่ยง และ ปัจจัยความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

1. ความเสี่ยงจากการละเมิดความเป็นส่วนตัวของข้อมูลส่วนบุคคล

การขายสินค้าและให้บริการของบริษัทเป็นการทำรายการให้กับลูกค้ารายบุคคลโดยตรง ซึ่งบริษัทมีการเก็บข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า ประวัติการซื้อและการใช้บริการของลูกค้า รวมไปถึงการเก็บข้อมูลของพนักงานและคู่ค้าตามการดำเนินงานธุรกิจปกติ ซึ่งบริษัทมีการเก็บรักษาข้อมูลส่วนบุคคลอย่างรัดกุมเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการรั่วไหลของข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าว บริษัทจึงได้แต่งตั้งคณะทำงานคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลขององค์กร เพื่อมีหน้าที่ดูแลและจัดเตรียมแผนงานต่างๆ โดยวิเคราะห์และปรับปรุงกระบวนการทำงาน กำหนดนโยบายและวิธีปฏิบัติต่างๆ ให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด รวมถึงควบคุมดูแลอย่างเข้มงวดรัดกุมเพื่อรักษาข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า คู่ค้า และพนักงานให้ปลอดภัย เพื่อรองรับการบังคับใช้ของพรบ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 บริษัทได้มีการจัดอบรมให้พนักงานรับทราบเกี่ยวกับกฎหมาย นโยบาย และผลกระทบของกฎหมายเพื่อให้เกิดความตระหนักและปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้บริษัทใช้ระบบรักษาความปลอดภัยที่มีมาตรฐานทั้งในด้านเทคโนโลยีและกระบวนการเพื่อป้องกันการโจรกรรมข้อมูลที่เป็นความลับ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัท มีการรักษาความปลอดภัยด้านข้อมูลที่ได้มาตรฐานด้วยมาตรการต่างๆ เช่น การติดตั้ง Firewall และซอฟต์แวร์ตรวจจับการบุกรุก การใช้ เทคโนโลยีเข้ารหัสข้อมูล (Data Encryption) การติดตั้งซอฟต์แวร์ Scan Virus เพื่อป้องกันไวรัสอย่างมีประสิทธิภาพ

2. ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในการขายสินค้าออนไลน์

พระราชบัญญัติขายตรงและการตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 เป็นกฎหมายที่กำหนดในเรื่องการขายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ โดยกฎหมายดังกล่าวมีข้อกำหนดในเรื่องที่สำคัญเกี่ยวกับการแจ้งสิทธิให้กับผู้บริโภคทราบเรื่องการขายสินค้า การยกเลิกหรือการคืนสินค้า ซึ่งบริษัทได้ระบุข้อกำหนดและเงื่อนไขไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทแล้ว ดังนั้นจึงไม่มีความเสี่ยงและผลกระทบกับบริษัท



3 การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน



บริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นพัฒนาสินค้าและบริการอย่างมีคุณภาพ เพื่อส่งมอบความสุขและความทรงจำให้แก่ ผู้มีส่วนได้เสียในทุกภาคส่วน โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างรับผิดชอบ (Precious Design to Empower every Imagination) บริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบในการดำเนินธุรกิจต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่อุปทาน และได้ดำเนินแนวคิดด้านความยั่งยืนทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ (Product) ด้านสังคม (People) และด้านสิ่งแวดล้อม (Planet) มาผนวกเข้ากับการดำเนินงานและพัฒนางานองค์กร รวมถึงใช้หลักการกำกับกิจการที่ดี (Corporate Governance) ในการทำธุรกิจให้มีความโปร่งใส เพื่อยกระดับอุตสาหกรรมค้าปลีกเครื่องประดับเพชรในประเทศไทยให้ทัดเทียมระดับนานาชาติอย่างยั่งยืน

คณะกรรมการบริหารของบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบกำกับดูแลในส่วนของการพัฒนาที่ยั่งยืน โดยกำหนดนโยบาย เป้าหมาย และหลักเกณฑ์แนวทางการปฏิบัติในด้านต่าง ๆ ของบริษัท ให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อนำพบบริษัท สู่ความสำเร็จที่ยั่งยืน โดยมีแนวทางการดำเนินงานที่สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนของโลก (Sustainable Development Goals: SDGs) เพื่อสร้างความยั่งยืนให้เกิดขึ้นอย่างสมดุลทั้ง 3 ด้าน โดยในปี 2564 เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนของโลกที่สอดคล้องกับกรอบการดำเนินงานและประเด็นความยั่งยืนของบริษัทมีทั้งหมด 10 ด้าน ดังนี้ SDG 3 (Good Health and Well-being), SDG 4 (Quality Education), SDG 5 (Gender Quality), SDG 6 (Clean Water and Sanitation), SDG 8 (Decent Work and Economic Growth), SDG 9 (Industry, Innovation and Infrastructure), SDG 10 (Reduced Inequalities), SDG 12 (Responsible Consumption and Production), SDG 13 (Climate Action) และ SDG 17 (Partnership for the goals)

กลยุทธ์ด้านความยั่งยืน

ในโลกยุคดิจิทัลที่เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในทุกๆ ด้าน ทำให้การดำเนินธุรกิจต้องเผชิญกับความท้าทายอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องความก้าวหน้าของเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงไปของพฤติกรรมผู้บริโภคตามสภาวะแวดล้อม ความผันผวนทางเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศที่ได้รับผลกระทบจากการเมืองการปกครอง โรคระบาด รวมไปถึงปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมที่ทวีความรุนแรงขึ้นในปัจจุบัน บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์เพื่อรับมือและปรับตัวเพื่อตอบสนองกับความท้าทายดังกล่าว เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดี และการเติบโตของกิจการที่มั่นคงและยั่งยืน โดยครอบคลุม 3 ประเด็น ดังนี้

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรม ดำเนินธุรกิจและสร้างคุณค่าให้แก่องค์กร และผู้มีส่วนได้เสียอย่างยั่งยืน (Create and collaborate sustainable open innovation and technology environment to enhance product and service quality) โดยมุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อเพิ่มคุณภาพและประสิทธิภาพ ความแตกต่างและความหลากหลายของสินค้าและการให้บริการแก่ลูกค้า เช่น การใช้ข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า การมุ่งสู่ช่องทางทางการขายและให้บริการแบบรอบทิศทาง รวมถึงการปรับปรุงการปฏิบัติงานภายในองค์กร เพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้เกิดประสิทธิภาพและการควบคุมที่ดีขึ้นโดยการสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เป็นองค์กรแห่งนวัตกรรม และการยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาลที่ดี เพื่อสร้างความยั่งยืนให้แก่บริษัท

2. มุ่งมั่นแสวงหาชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี และเติมเต็มคุณค่าของผู้มีส่วนได้เสียในทุกภาคส่วน (Strive for well-being and fulfill self-esteem of all stakeholders) โดยในช่วงแรกจะมุ่งเน้นการพัฒนาและดูแลรักษาทรัพยากรบุคคลของบริษัให้มีชีวิตความเป็นอยู่และสุขภาพที่ดี รวมถึงพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและมีความสุขในการทำงาน โดยบริษัทเชื่อว่า องค์กรจะเข้มแข็งและยั่งยืนได้นั้นต้องเริ่มต้นจากพนักงานภายในองค์กรให้เกิดความเข้มแข็งทั้งในด้านความรู้ความสามารถและความเป็นอยู่ที่ดี จะส่งผลให้เกิดการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ รักในองค์กรและองค์กรมีผลการดำเนินงานเติบโตมากขึ้นอย่างยั่งยืน ก่อนที่จะขยายนโยบายนี้สู่สังคมภายนอก เป็นลำดับต่อไป

3. รักษาสิ่งแวดล้อม ลดผลกระทบ และใช้ทรัพยากรอย่างรู้คุณค่าเพื่อความยั่งยืน (Strive for environmental impact minimization) มุ่งเน้นการจัดการจัดการความเสี่ยงและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยยึดหลักปฏิบัติ 3 R (Reduce, Reuse, Recycle) ในกระบวนการทำงาน ผลิตภัณฑ์ รวมถึงวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงานต่างๆ

3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

บริษัทมุ่งมั่นที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานสากล มีการบริการหลังการขาย และมีการรับประกันสินค้า เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในการซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทมากยิ่งขึ้น มุ่งเน้นการบริการที่มีคุณภาพ ด้วยความตั้งใจเพื่อสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้ลูกค้า ดังนั้นการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่มีประสิทธิภาพจึงเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนความสามารถในการแข่งขันขององค์กร

การบริหารจัดการทรัพยากร (Precious Resource)	การปฏิบัติการ (Precious Operation)	การขายและการตลาด และการกระจายสินค้า (Precious Value Creation)	ความสัมพันธ์กับลูกค้า และการบริการหลังการขาย (Precious Stakeholders Engagement)
<ul style="list-style-type: none"> การคัดเลือกวัตถุดิบอย่างมีคุณภาพ ผ่านมาตรฐานระดับสากล และจากแหล่งที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพวัตถุดิบตามมาตรฐานของบริษัท โดยผู้ชำนาญการ การคัดเลือกคู่ค้าที่คำนึงถึงหลักสิทธิมนุษยชน ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และความปลอดภัยในการทำงานตามมาตรฐาน การสรรหานักบุคลากรที่มีศักยภาพ โดยไม่จำกัดเพศภาวะเชื้อชาติหรือศาสนา 	<ul style="list-style-type: none"> การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพสินค้าตามมาตรฐานของบริษัท โดยผู้ชำนาญการ การพัฒนารูปแบบและสร้างสรรคนวัตกรรมในสินค้าให้สามารถใช้งานได้หลายรูปแบบ และตอบโจทย์ทุกความต้องการของผู้บริโภคทุกกลุ่ม การนำวัสดุ อุปกรณ์ ที่สามารถใช้ซ้ำ นำกลับมาใช้ใหม่ เพื่อลดปริมาณขยะ การเก็บข้อมูลในระบบ แทนการเก็บเอกสาร เพื่อลดปริมาณการใช้กระดาษ และการทำลายสิ่งแวดล้อม 	<ul style="list-style-type: none"> การกระจายสินค้ามีความถูกต้องรวดเร็ว และปลอดภัย การให้ข้อมูลสินค้าแก่ลูกค้า มีความโปร่งใส ถูกต้อง และมีการกำหนดราคาอย่างเหมาะสม การสื่อสารทั้งในองค์กรและการประชาสัมพันธ์ต่อลูกค้าภายนอกองค์กร จะใช้สื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือสื่อโซเชียลมีเดีย เพื่อเป็นการลดปริมาณกระดาษ อีกทั้งยังเป็นช่องทางการสื่อสารที่รวดเร็ว และเข้าถึงได้ทุกคน 	<ul style="list-style-type: none"> การมีช่องทางติดต่อหลายช่องทาง เพื่อลูกค้าสามารถเข้าถึงบริษัทได้โดยง่าย การให้บริการลูกค้าหลังการขาย โดยลูกค้าสามารถติดต่อรับบริการได้ทุกสาขาของบริษัท การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า โดยมีกิจกรรมและสิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้าสมาชิก การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า โดยมโนบายและการกำหนดการเข้าถึงของผู้ใช้งานข้อมูล



การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

บริษัทให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียซึ่งเป็นส่วนสำคัญต่อการดำเนินงานธุรกิจของบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม โดยในปี 2564 จากการวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าทั้งภายในและภายนอกองค์กร ซึ่งได้จำแนกกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียออกเป็น 4 กลุ่ม ประกอบด้วย ลูกค้า พนักงาน คู่ค้า/พันธมิตรและผู้ถือหุ้น/นักลงทุน

ผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวัง	การตอบสนองความคาดหวัง	ช่องทางการสื่อสาร
ลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> คุณภาพสินค้าและบริการ การบริการหลังการขายที่สามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างรวดเร็ว ราคาสินค้าและบริการที่เหมาะสม การรักษาความลับของข้อมูลลูกค้า มีช่องทางการติดต่อ เพื่อสอบถามหรือติชม การให้บริการที่เท่าเทียม 	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินธุรกิจ ตามหลักคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณทางธุรกิจ พัฒนาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานและมีความหลากหลาย พัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพ สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างถูกต้อง การส่งเสริมการขายและโปรโมชั่นที่หลากหลาย มีการรับประกันสินค้า และมีกระบวนการรับข้อร้องเรียนหรือข้อเสนอแนะ ผ่านหลายช่องทาง 	<ul style="list-style-type: none"> พนักงานขายของบริษัททุกสาขา Customer Center โทร 02 625 1111 Social media ต่างๆ เช่น Facebook, Instagram, Line Official การสำรวจความพึงพอใจ ข้อร้องเรียนต่างๆ การจัดงานแสดงสินค้าและจำหน่ายสินค้า การจัดกิจกรรมร่วมกับลูกค้า
พนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> ความก้าวหน้าและความมั่นคงในหน้าที่การงาน การได้รับค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมและเป็นธรรม สภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสม การอบรมพัฒนาความรู้ 	<ul style="list-style-type: none"> ประเมินผลด้วยความโปร่งใสและยุติธรรม ให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรม รวมถึง สวัสดิการต่างๆ ในระดับที่ดี สามารถแข่งขันกับตลาดแรงงานได้ กิจกรรมสร้างความผูกพันกับองค์กร รับฟังความคิดเห็น การสื่อสารผ่านสื่อภายในองค์กรอย่างสม่ำเสมอ จัดอบรม สัมมนาที่เกี่ยวข้องกับงาน หรือพัฒนาศักยภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> การประเมินผลปฏิบัติงานประจำปี การประชุมแผนก จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail), Intranet ของบริษัท และ Line group ต่างๆ กิจกรรมประจำปี การจัดอบรม สัมมนาทั้งภายในและภายนอกองค์กร
คู่ค้า/พันธมิตรทางธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> การปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้า ดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรมภายใต้กรอบพหุกฎหมาย ไม่เอาเปรียบคู่ค้า การชำระเงินตรงตามกำหนดเวลา การร่วมกันพัฒนา สินค้านวัตกรรม 	<ul style="list-style-type: none"> ปฏิบัติตามคู่ค้าด้วยความเป็นธรรม และตามเงื่อนไขการค้า สร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีและดำเนินธุรกิจอย่างมืออาชีพ ดำเนินกิจการตามหลักจรรยาบรรณทางธุรกิจ แบ่งปันความรู้และมีการปรับปรุง เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ 	<ul style="list-style-type: none"> การประจักษ์ร่วมกันกับคู่ค้า การรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ
ผู้ถือหุ้น/นักลงทุน	<ul style="list-style-type: none"> ผลประโยชน์ที่เติบโตอย่างยั่งยืน ความสามารถในการทำกำไร และจ่ายผลตอบแทนอย่างต่อเนื่อง การดำเนินงานตามหลักกิจการที่ดี และคำนึงถึงสังคมและสิ่งแวดล้อม การเปิดเผยข้อมูลข่าวสาร และผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างถูกต้องและทันต่อเหตุการณ์ ปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน 	<ul style="list-style-type: none"> บริหารและดำเนินธุรกิจเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน มุ่งสร้างผลตอบแทนอย่างต่อเนื่อง ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ตามหลักธรรมาภิบาล เปิดเผยข้อมูลให้ถูกต้องตามแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการเปิดเผยสารสนเทศของบริษัทจดทะเบียน 	<ul style="list-style-type: none"> การประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี รายงานประจำปี เว็บไซต์บริษัท รายงานผลประกอบการ (MD&A) Opportunity day / Analyst meeting day แผนกนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัท โทร : 02 625 1188 ต่อ 3208 E-mail : ir@jubileediamond.co.th

การกำหนดประเด็นความสำคัญด้านความยั่งยืน

บริษัทคำนึงถึงประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจทั้งภายในและภายนอกองค์กร และประเด็นที่สอดคล้องต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย รวมถึงตามแนวทางข้อกำหนดในการรายงานของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และแนวทางอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยขั้นตอนการกำหนดประเด็นความสำคัญด้านความยั่งยืน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

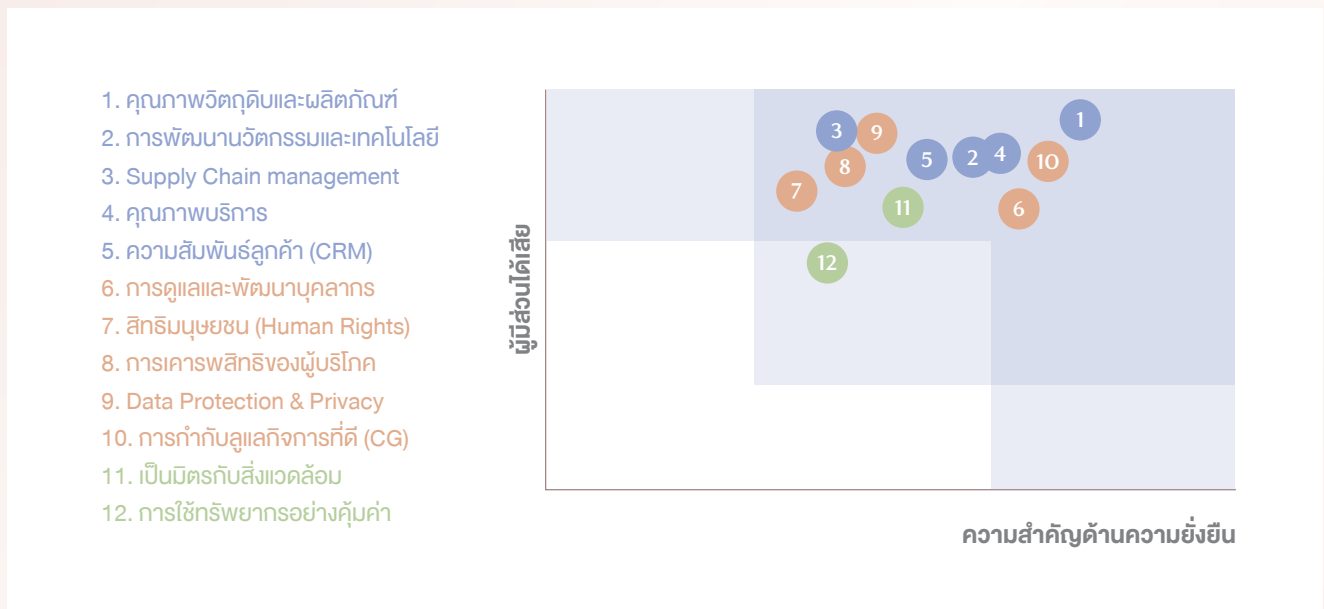
ขั้นตอนที่ 1 การระบุประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืนและกำหนดขอบเขตของรายงาน

บริษัทระบุประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืนจากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกองค์กร โดยพิจารณาจากความเสี่ยงและโอกาส ผลกระทบสถานการณ์ในปัจจุบันที่มีต่อบริษัท

ขั้นตอนที่ 2 การพิจารณาลำดับประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืน

บริษัทพิจารณาจากผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจทั้งด้านเศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อม และสังคม รวมถึงความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่มีต่อบริษัท

ผลการประเมินประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืน (Materiality Matrix)



จากผลการประเมินประเด็นสำคัญ บริษัทได้นำประเด็นต่างๆ มาจัดกลุ่ม และใช้วางแผนกลยุทธ์ด้านความยั่งยืน ให้มีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัท ซึ่งครอบคลุมด้านต่างๆ ดังนี้

- 1) คุณภาพของสินค้าและบริการ
- 2) การดูแลพนักงาน
- 3) การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน
- 4) การดูแลสิ่งแวดล้อมและสังคม

1) คุณภาพของสินค้าและบริการ

บริษัทมีนโยบายและแนวปฏิบัติที่มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรม ใส่ใจบริการ ดำเนินธุรกิจและสร้างคุณค่าให้แก่องค์กร และทุกภาคส่วนอย่างยั่งยืน โดยจะนำนวัตกรรมมาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่มีความแตกต่างและทันสมัยอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการควบคุมคุณภาพการผลิตในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การออกแบบและพัฒนาสินค้า การคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือ การเลือกโรงงานผลิตที่ได้มาตรฐานสากล เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้อย่างตรงตามความคาดหวัง และเพื่อสร้างโอกาสขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่



นวัตกรรมทางธุรกิจ

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยี เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่องค์กร และผู้มีส่วนได้เสีย โดยได้กำหนดไว้ในวิสัยทัศน์ และพันธกิจองค์กร เพื่อส่งเสริมการคิดค้น สร้างสรรค์สิ่งใหม่ทางธุรกิจ ตลอดจนแบ่งปันนวัตกรรมทางธุรกิจที่พัฒนาขึ้น เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กรที่เกี่ยวข้องได้เรียนรู้ และนำไปปฏิบัติเพื่อสร้างมูลค่าร่วมกัน

ในปัจจุบันนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำรงชีวิตประจำวัน แม้ว่ายุคนี้จะดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องประดับเพชรและเพชรกะรัต บริษัทได้ให้ความสำคัญกับนวัตกรรมและเทคโนโลยีเช่นกัน ซึ่งบริษัทสนับสนุนให้มีการพัฒนาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ด้วยนวัตกรรมอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมุ่งเน้นพัฒนาศักยภาพบุคลากรให้มีการปรับตัวด้วยการสร้างสภาพแวดล้อมองค์กร เพื่อก้าวเข้าสู่องค์กรที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม เห็นได้จากผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของ บริษัทที่มีการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาผสมผสานให้มีความทันสมัยและแตกต่างจากคู่แข่งอย่างสม่ำเสมอโดยที่ผ่านมามีบริษัทได้สร้างสรรค์นวัตกรรมที่แตกต่าง เช่น



1) JUBILEE iMOMENT ที่เป็นการนำเทคโนโลยี AI มาใช้บนเครื่องประดับ โดยลูกค้าสามารถนำช่วงเวลาที่มีประทับใจในลักษณะของรูปภาพหรือวิดีโอมาเก็บไว้ในเครื่องประดับและดูผ่าน JUBILEE iMOMENT Application ทำให้ผู้รับหรือผู้สวมใส่รู้สึกถึงความพิเศษและอบอุ่นมากยิ่งขึ้น และในทุกครั้งที่ต้องการนึกถึงโอกาสพิเศษนั้นก็ สามารถมองผ่านจากทางเครื่องประดับที่สวมใส่อยู่ได้เลย



2) การสร้างสรรค์เพชร Master Cut เจียรไนชั้นพิเศษ Centennial Jubilee 90 Facets เพชรทรงคูลชัน ที่ได้รับการเจียรไนถึง 90 เหลี่ยม จากปกติทั่วไปจะมีเพียง 56 - 66 เหลี่ยมทำให้เพชรเปล่งประกายมากกว่าปกติ ร้อยละ: 60 พร้อม Certificate จาก HRD และ Certificate of Authenticity จดหมายรองรับคุณภาพเพชรว่าเป็นเพชรแท้ จากเมืองแอนต์เวิร์ป ประเทศเบลเยียม ซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้าเพชรโลก ซึ่งเป็นเอกสิทธิ์พิเศษที่มีเพียงที่เดียวในโลก พร้อมมอบความแตกต่างให้กับลูกค้าในโอกาสครบรอบ 90 ปี ของบริษัท



3) การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สามารถสวมใส่ได้หลากหลายรูปแบบ เช่น แหวน 1 วงสามารถใส่ได้ 3 แบบ สร้อยคอสามารถใส่และถอดบางส่วนออกมาใส่เป็นจี้แทนได้ หรือต่างหู 1 คู่สามารถใส่ได้มากกว่า 1 รูปแบบ ทำให้สินค้า 1 ชิ้นสามารถสวมใส่ได้ในทุกๆ โอกาสทำให้เกิดความคุ้มค่าหรือเพิ่มมูลค่าในตัวสินค้าได้อย่างชัดเจน





บริการเป็นเลิศ

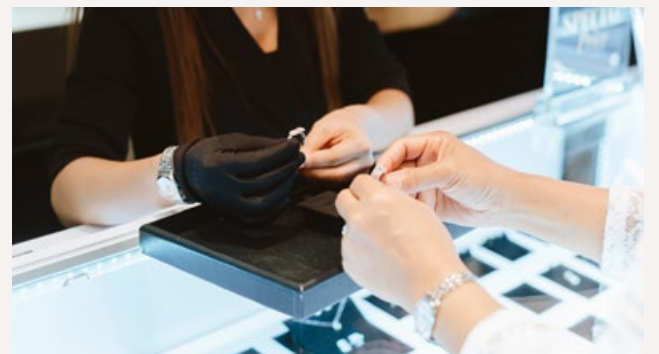
บริษัทตระหนักถึงคุณภาพบริการ และการบริหารจัดการความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจต่อสินค้าและบริการ สามารถรักษาและขยายฐานลูกค้าได้ในระยะยาว บริษัทจึงได้จัดให้มีการประเมินความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับมาพัฒนาปรับปรุงสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

นอกจากการดำเนินธุรกิจบนความโปร่งใสและความเที่ยงธรรม และการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ หรือโปรโมชัน กิจกรรมทางการตลาดต่างๆ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม บริษัทนั้นให้ความสำคัญในด้านบริการไม่ว่าจะเป็นการบริการระหว่างการขายสินค้า หรือการบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้ามีความประทับใจจากการได้ข้อมูลของสินค้าที่ถูกต้องเพื่อประกอบการตัดสินใจ เพราะบริษัทฯ ให้ความสำคัญเรื่องการซื้อเครื่องประดับเพชร ไม่ควรตัดสินใจจากความสวยงามเท่านั้น แต่เนื่องจากเพชรมีคุณสมบัติเฉพาะแม้จะมีรูปลักษณะที่เหมือนกัน แต่เมื่อเข้าไปในคุณลักษณะของ 4Cs แล้วนั้น ก็จะทราบถึงความแตกต่างและความคุ้มค่าในสินค้าแต่ละชิ้น รวมถึงการให้ข้อมูลในการดูแลรักษาเครื่องประดับเพื่อให้มีความคงทน และสวยงามอยู่เสมอ

โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการของพนักงานและผลิตภัณฑ์ของบริษัทในทุกๆ การซื้อ แล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์ เพื่อพัฒนาปรับปรุงคุณภาพของสินค้าและบริการให้ดีขึ้นอย่าง

สม่ำเสมอ ทั้งนี้ลูกค้าสามารถแนะนำหรือติชมสินค้าหรือบริการของบริษัทผ่านช่องทางต่าง ๆ ได้หลายช่องทาง เช่น แบบสอบถามความพึงพอใจทางสื่อโซเชียลมีเดียของบริษัท เช่น Line Official, Facebook Official หรือทาง Customer Center เป็นต้น โดยบริษัทใช้เกณฑ์คะแนนความพึงพอใจของลูกค้าและคะแนน Net Promoter Score (NPS) คือคะแนนความมีคุณค่าของแบรนด์ผ่านประสบการณ์ใช้งาน ซึ่งเป็นมาตรฐานของโลกเป็นตัววัด

ในปี 2564 บริษัทได้รับแบบประเมินจากลูกค้าทั้งหมด 8,626 รายการ โดยร้อยละ 96.60 มีความประทับใจในสินค้าและบริการของบริษัทในระดับคะแนนเฉลี่ย 9.2 จาก 10 และลูกค้าร้อยละ 78 จะแนะนำแบรนด์ยูนิตาสีให้กับคนรู้จักอย่างไรก็ดีในส่วนที่ลูกค้ายังคงต้องการให้ทางบริษัทมีการพัฒนาปรับปรุงมากที่สุด 2 อันดับแรก คือ เรื่องความรู้ของพนักงานเกี่ยวกับเพชรและเครื่องประดับ และการบอกถึงข้อแตกต่างของแบรนด์ยูนิตาสีกับแบรนด์อื่นๆ ซึ่งทางผู้บริหารได้มีการทบทวนข้อมูลดังกล่าวและนำไปพัฒนาปรับปรุงตามข้อเสนอแนะของลูกค้าต่อไป



2) การดูแลพนักงาน

บริษัทคำนึงถึงการดำเนินธุรกิจตามหลักสิทธิมนุษยชน เน้นการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียม โดยมีแนวปฏิบัติที่พิจารณาจากห่วงโซ่มูลค่าตลอดทั้งกระบวนการของกิจกรรมการดำเนินงาน ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเคารพสิทธิมนุษยชน และการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม ดังต่อไปนี้



การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม และเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทให้ความสำคัญต่อบุคลากรซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญขององค์กรที่จะทำให้บริษัทเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยมีการสนับสนุนสวัสดิการทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม สิทธิประโยชน์ในเงินทดแทน ตลอดจนการจัดให้มีการขึ้นทะเบียนพนักงานเป็นผู้ประกันตนตามกฎหมายประกันสังคมซึ่งสอดคล้องตามกฎหมาย อีกทั้งไม่สนับสนุนการใช้แรงงานบังคับ โดยการจ้างงานของบริษัทต้องเป็นไปตามกฎหมายและเป็นธรรม ปฏิบัติต่อกันตามหลักสิทธิมนุษยชน ให้เกียรติซึ่งกันและกัน และปฏิบัติต่อกันอย่างเท่าเทียมโดยไม่แบ่งแยกความแตกต่างทางกาย จิตใจ เชื้อชาติ สัญชาติ ศาสนา เพศ ภาษา อายุ สีผิว การศึกษา สถานะทางสังคม วัฒนธรรม วัฒนธรรมนิยม หรือเรื่องอื่นใด รวมถึงจัดให้มีกิจกรรมต่างๆ ระหว่างผู้บริหาร และพนักงานในระดับในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การมอบรางวัลพนักงานดีเด่น งานเลี้ยงสังสรรค์

ต่างๆ เพื่อให้เกิดการเสริมสร้างสัมพันธภาพที่ดีในองค์กร ส่งเสริมการทำงานเป็นทีมให้กับพนักงาน โดยบริษัทมีความเชื่อมั่นว่าการสื่อสารที่ดีและการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างผู้บริหารและพนักงานจะนำไปสู่สัมพันธภาพที่ดี และทำให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรร่วมกันได้อย่างดี

นอกจากนี้บริษัทยังตระหนักถึงสิทธิของผู้บริโภค โดยข้อมูลของสินค้าและบริการที่ได้เผยแพร่หรือโฆษณาจะต้องมีความถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน หากลูกค้ามีข้อสงสัยสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกับพนักงานผ่านช่องทางการติดต่อต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นที่สาขา ทางสื่อโซเชียลมีเดียของบริษัท เช่น Line Official, Facebook Official หรือทาง Customer Center กรณีที่ลูกค้าได้รับสินค้าที่ไม่ตรงต่อความต้องการสามารถนำมาสินค้ามาเปลี่ยนหรือคืนได้ภายใน 7 วัน

ข้อมูลพนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

ข้อมูลจำนวนพนักงาน (คน)

	ชาย	หญิง	รวม
ฝ่ายขายระดับปฏิบัติการ	21	235	256
ฝ่ายอื่นๆ	40	74	114
รวม	61	309	370

ข้อมูลจำนวนพนักงาน แยกตามอายุงาน (คน)

ช่วงอายุงาน	พนักงานชาย	พนักงานประจำ สำนักงานใหญ่
น้อยกว่า 5 ปี	156	60
ตั้งแต่ 5 ปีถึงน้อยกว่า 10 ปี	73	23
ตั้งแต่ 10 ปีถึงน้อยกว่า 15 ปี	15	13
ตั้งแต่ 15 ปีถึงน้อยกว่า 20 ปี	9	6
ตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป	3	12
รวม	256	114

ข้อมูลการจ้างงาน ในเขตกรุงเทพฯ และแต่ละภาค (คน)

ภาค	จำนวน
กรุงเทพฯ	204
ภาคกลาง	57
ภาคเหนือ	31
ภาคอีสาน	35
ภาคใต้	43
รวม	370

ข้อมูลจำนวนพนักงาน แยกตามอายุตัว (คน)

ช่วงอายุพนักงาน	พนักงานชาย	พนักงานประจำ สำนักงานใหญ่
น้อยกว่า 30 ปี	79	18
ตั้งแต่ 30 ปีถึงน้อยกว่า 40 ปี	122	55
ตั้งแต่ 40 ปีถึงน้อยกว่า 50 ปี	51	28
ตั้งแต่ 50 ปีถึงน้อยกว่า 60 ปี	4	8
ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป	0	5
รวม	256	114



การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน

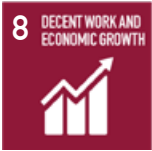
บริษัทถือว่าพนักงานที่มีศักยภาพเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนกลยุทธ์ทางธุรกิจ โดยมีการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีความพร้อมที่จะรองรับการเจริญเติบโตของธุรกิจ ส่งเสริมการพัฒนาของบุคลากร ให้มีความรู้ความก้าวหน้าด้วยการจัดอบรมพัฒนาทักษะในการทำงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และสร้างโอกาสความเจริญก้าวหน้าในสายงาน

บริษัทมีการอบรมและปฐมนิเทศพนักงานใหม่ก่อนการเริ่มทำงาน และจะเป็นการฝึกปฏิบัติงานไปพร้อมกับการปฏิบัติงานจริง (On the Job Training) โดยในส่วนของพนักงานขายจะมีผู้จัดการขายประจำพื้นที่ (Sale Area Manager) และ พนักงานขายรุ่นพี่ (Diamond Advisor) ที่มีประสบการณ์และมีความรู้ซึ่งบริษัทมอบหมายให้เป็นผู้สอน และให้คำแนะนำในการปฏิบัติงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาศักยภาพของบุคลากร จึงมีแผนจัดหลักสูตรอบรมตามส่วนงาน โดยจะจัดขึ้นทั้งในรูปแบบ Classroom ที่สำนักงานใหญ่ และรูปแบบ VDO หรือการอบรมผ่านทางห้องประชุมอิเล็กทรอนิกส์ระบบปิด เพื่อให้พนักงานที่ปฏิบัติงานอยู่ต่างจังหวัดสามารถเข้าอบรมได้อย่างสะดวก อีกทั้งบริษัทส่งเสริมให้พนักงานเข้าร่วมอบรมหรือสัมมนา ความรู้ทางด้านวิชาการ ทั้งที่เกี่ยวข้องกับงานโดยตรงและโดยอ้อม ที่จัดโดยหน่วยงานภายนอกองค์กร เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานที่มีอยู่ในปัจจุบัน ให้พร้อมรับมือกับสภาพการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงในการทำธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ

จำนวนชั่วโมงการฝึกอบรมโดยเฉลี่ยต่อคนต่อปี

ปี	จำนวนชั่วโมงการฝึกอบรมเฉลี่ย
2564	6.63 ชั่วโมงต่อคนต่อปี





การดูแลและรักษาพนักงาน

บริษัทให้ความสำคัญกับการดูแล รักษาพนักงานทุกคน ด้วยเกณฑ์การประเมินที่ชัดเจน อ้างอิงตามผลสำเร็จของการปฏิบัติงาน เพื่อนำผลการประเมินดังกล่าวมาใช้กำหนด ระดับค่าตอบแทน และเป็นข้อมูลสำหรับการกำหนดโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน นอกจากนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการวางแผนเพื่อจัดทำโครงการสำรวจความพึงพอใจหรือความผูกพันของพนักงานที่มีต่อองค์กร เพื่อแสดงความมุ่งมั่น ในการพัฒนาและยกระดับการดูแลพนักงานอย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของสวัสดิการและหลักประกันทางสังคม บริษัทได้จัดให้พนักงานทุกคนขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกันตนตามกฎหมายประกันสังคม และนับเอาจำนวนพนักงานทั้งหมดเพื่อคำนวณเงินสมทบที่ต้องจ่ายเข้ากองทุนเงินทดแทน อีกทั้งในปี พ.ศ. 2552 ได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้พนักงานของบริษัท เพื่อให้ตระหนักถึงความสำคัญของการออมเงินไว้ใช้ในยามเกษียณอายุหรือว่างงาน โดยเปิดโอกาสให้พนักงานทุกระดับได้มีส่วนร่วมเข้าเป็นสมาชิกกองทุนอย่างเท่าเทียมและเสรีตามแต่ความประสงค์ของพนักงาน และสำหรับพนักงานที่เข้าร่วมบริษัทจะจ่ายสมทบให้อัตราร้อยละ 3 ของเงินเดือน นอกจากนี้ บริษัทมีการส่งเสริมสวัสดิการด้านอื่น ๆ ให้แก่พนักงาน ได้แก่

- การเบิกค่ารักษาพยาบาล การทำประกันชีวิตกลุ่ม
- สวัสดิการอายุงาน
- การให้สินเชื่อแก่พนักงาน
- การกู้เงินจากธนาคารในอัตราพิเศษ
- เงินช่วยเหลือกรณีต่าง ๆ เช่น งานแต่งงาน งานศพ งานบวช และการช่วยเหลือผู้ประสบภัยในสถานการณ์ฉุกเฉินเร่งด่วน ได้แก่ สวัสดิการช่วยเหลือพนักงานผู้ประสบอุทกภัย ไฟไหม้ เป็นต้น
- เครื่องแบบพนักงาน

ข้อมูลการให้สินเชื่อแก่พนักงาน

ปี	จำนวนพนักงานที่เข้าร่วมโครงการ	จำนวนเงินที่ให้กู้ในระหว่างปี (บาท)
2564	14 คน	376,600

ข้อมูลพนักงานที่เข้าร่วมโครงการเงินกู้จากธนาคาร

ปี	จำนวนพนักงานที่เข้าร่วมโครงการ	จำนวนเงินที่ให้กู้ในระหว่างปี (บาท)
2564	11 คน	21,459,000

ข้อมูลจำนวนพนักงานที่เกษียณอายุ แต่ยังไม่ปฏิบัติงานอยู่ (คน)

ปี	ฝ่ายขายระดับปฏิบัติการ	ฝ่ายอื่น
2564	0	6

ข้อมูลอัตราการหมุนเวียนของพนักงาน

(จากข้อมูลการลาออกโดยสมัครใจและออกเนื่องจากขาดงานเกินกำหนด)

ปี	ฝ่ายขายระดับปฏิบัติการ	ฝ่ายอื่น
2564	17.3	16.1

3) การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทมุ่งเน้นในการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ในการป้องกันและลดความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลลูกค้าที่อาจส่งผลกระทบต่อความไว้วางใจของผู้มีส่วนได้เสียในการดำเนินกิจการของบริษัท โดยมีแนวทางในการเลือก และปฏิบัติต่อลูกค้าให้สอดคล้องกับระเบียบ และมาตรฐานของบริษัท กฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมถึงความมีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ ความรับผิดชอบต่อสังคม อาชีวอนามัย และการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม



การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์อย่างรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทตระหนักถึงการได้มาซึ่งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ และเพื่อเป็นการสะท้อนถึงการจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์อย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม สามารถตรวจสอบแหล่งที่มาของเพชรได้ รวมถึงบริษัทคำนึงถึงเรื่องสิทธิมนุษยชน การไม่ใช้แรงงานเด็กหรือแรงงานต่างด้าวที่ผิดกฎหมาย เป็นต้น

บริษัทมีกระบวนการจัดหาและจัดซื้อวัตถุดิบเพชรจากบริษัทที่ซื้อเพชรจากลูกค้าที่มีการคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และสังคม เป็นบริษัทที่มีความน่าเชื่อถือ ตรวจสอบได้ และได้การรับรองตามมาตรฐานระดับสากล อีกทั้งยังมีใบรับรองคุณภาพเพชรจากสถาบันอัญมณีศาสตร์ที่ได้รับการยอมรับในอุตสาหกรรมเพชร ไม่ว่าจะเป็น GIA สถาบันอัญมณี ประเทศสหรัฐอเมริกา หรือ HRD สถาบันอัญมณี ประเทศเบลเยียม โดยเพชรส่วนใหญ่ที่มีน้ำหนักมากกว่า 0.30 กะรัตที่บริษัทซื้อมาจะสามารถตรวจสอบถึงที่มาได้ นอกจากนี้บริษัทตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์ของบริษัท จึงมีแนวทางที่จะนำผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ทำการตลาดแล้ว กลับมาสู่กระบวนการผลิตใหม่ ทำให้ลดการใช้วัตถุดิบที่ไม่จำเป็นและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตด้วย

ในการผลิตสินค้าบริษัทเลือกทำงานกับโรงงานที่มีการควบคุมการผลิตที่มีมาตรฐานสูงระดับเดียวกับสินค้าของประเทศไทย ซึ่งบริษัทมีการแลกเปลี่ยนความรู้ทางเทคโนโลยีที่ได้จากการไปดูงานจากที่ต่างๆ หรือเกิดจากการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ขึ้นมาโดยบริษัท ซึ่งถือเป็นการร่วมกันพัฒนาศักยภาพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และฝีมือแรงงานของทางโรงงานลูกค้าไปพร้อมๆ กัน

โดยในปี 2564 บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการจัดทำโครงการและเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำเสนอต่อสาธารณชน

การคุ้มครองสิทธิส่วนบุคคลและข้อมูลส่วนบุคคล

เนื่องจากพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 (Personal Data Protection Act.) หรือ PDPA ที่มีผลบังคับใช้ในปี 2565 บริษัทให้ความสำคัญต่อการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงาน ลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ และเพื่อให้เป็นไปตาม พรบ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าว บริษัทได้มีนโยบายให้ทุกหน่วยงานพิจารณาทุกทวน กฎระเบียบ และกระบวนการทำงานของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลให้สอดคล้องและเป็นไปตามที่กฎหมายไทยจะนำมาบังคับใช้ โดยบริษัทเชิญวิทยากรผู้มีความเชี่ยวชาญด้านกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลมาบรรยายและอบรมให้แก่ผู้บริหารระดับสูงและระดับกลางของฝ่ายต่างๆ เพื่อให้ตระหนักถึงความสำคัญของกฎหมายฉบับนี้ และมีความรู้เบื้องต้นเพื่อที่จะสามารถไปทบทวนและเตรียมพร้อมที่จะปรับปรุงกระบวนการทำงานให้สอดคล้องกัน ซึ่งหลังจากการอบรมทางฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอยู่ระหว่างดำเนินการร่างนโยบาย ปรับปรุงขั้นตอนการแจ้ง เก็บรวบรวม ประมวลผล ไปจนถึงการเก็บรักษาและลบล้างข้อมูล ตามคำแนะนำของที่ปรึกษาให้เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายฉบับดังกล่าว



การบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM)

บริษัทให้ความสำคัญในการดูแลและสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า ผู้มีอุปการคุณทุกท่าน โดยลูกค้าที่ซื้อสินค้าของทางบริษัท จะได้รับสิทธิการเป็นสมาชิกของบริษัทภายใต้ชื่อแคมเปญ “Jubilee Sparkling Club” ซึ่งจะมีสิทธิประโยชน์มากมายให้กับท่านสมาชิก เช่น ได้รับการดูแลบริการหลังการขายของสินค้า ไม่ว่าจะเป็นการปรับเปลี่ยนขนาด การซ่อม และการทำความสะอาดสินค้า และการสะสมคะแนนทุกการสั่งซื้อ เพื่อแลกหรือรับของรางวัลตามที่บริษัทกำหนด การรับสิทธิพิเศษต่างๆในช่วงวันเกิด หรือการเข้าร่วมกิจกรรมพิเศษที่ทางบริษัทจัดขึ้นเพื่อลูกค้าสมาชิกโดยเฉพาะอีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ใช้ระบบการวัดความพึงพอใจในทุกๆ การซื้อของลูกค้า (Customer Satisfaction Management) เพื่อให้บริษัทสามารถพัฒนาและปรับปรุงในมิติต่างๆ ในการสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการให้ข้อมูลที่ถูกต้องครบถ้วนและความพร้อมในการให้บริการของพนักงาน ด้านคุณภาพและความสวยงามของผลิตภัณฑ์ รวมถึงด้านการตลาดต่างๆ ที่สามารถตอบโจทยความต้องการของกลุ่มลูกค้า

ในปัจจุบันนี้ บริษัทได้พัฒนาระบบข้อมูลฐานสมาชิกให้เป็นระบบอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งทำให้ลูกค้าทราบประวัติข้อมูลสินค้าที่ลูกค้าซื้อ ประวัติการเข้ารับบริการ รวมไปถึงการแจ้งหรือรวบรวมประวัติการใช้สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ของลูกค้า แต่ละราย โดยลูกค้าแต่ละรายจะสามารถเช็คข้อมูลดังกล่าวได้เองตลอดเวลา เพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์ให้กับลูกค้าทุกรายรวมถึงการรับประกันสินค้าก็จะเป็นรูปแบบของอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งจะทำให้ลูกค้าไม่จำเป็นต้องนำบัตรรับประกันสินค้ามาแสดงเมื่อต้องการใช้บริการ เป็นการลดการใช้พลาสติก และตอบโจทยพฤติกรรมลูกค้าในปัจจุบันอีกด้วย

ข้อมูลจำนวนลูกค้าฐานสมาชิก

ปี	จำนวนลูกค้า (คน)
2562	136,845
2563	160,403
2564	180,608

ข้อมูลจำนวนลูกค้าฐานสมาชิกที่มาใช้คะแนนในระหว่างปี

ปี	จำนวนครั้ง	สัดส่วนมูลค่าสิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับต่อยอดขาย
2562	1,138	1.11%
2563	910	0.78%
2564	1,346	1.11%



4) การดูแลสิ่งแวดล้อมและสังคม

บริษัทพร้อมที่จะสนับสนุนและสร้างการมีส่วนร่วมกับทุกภาคส่วนเพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนให้ดีขึ้น และในส่วนของสิ่งแวดล้อม แม้ว่าการดำเนินธุรกิจของบริษัท ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยตรง บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในประเด็นต่างๆ เช่น การใช้พลังงานไฟฟ้า และน้ำ การลดปริมาณขยะและของเสีย ซึ่งการดำเนินงานแต่ละกิจกรรมของบริษัทก็ได้ตระหนักถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยยึดหลักปฏิบัติ 3 Rs (Reduce Reuse และ Recycle) ในแต่ละเรื่องดังต่อไปนี้



การจัดการก๊าซเรือนกระจก

บริษัทให้ความสำคัญกับการจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก ทั้งนี้กิจกรรมของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ในด้านเกี่ยวกับการใช้พลังงาน เช่น การใช้ไฟฟ้าจากเครื่องปรับอากาศ การใช้ไฟส่องสว่างในตู้ขายสินค้า การใช้กล่องกระดาษในการขนส่งสินค้า แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทอยู่ในระหว่างเริ่มต้นในการพิจารณาศึกษาข้อมูล เก็บข้อมูล เพื่อกำหนดเป็นเป้าหมาย แนวทาง และกลยุทธ์เพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจกในอนาคต ซึ่งจะเปิดเผยระยะเวลาดำเนินการให้ทราบต่อไป



การบริหารจัดการพลังงานไฟฟ้าและน้ำ

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินงานเพื่อใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการรณรงค์ให้พนักงานทุกคนตระหนักถึงคุณค่าของทรัพยากร ซึ่งในส่วนของสำนักงานบริษัทมีการประชาสัมพันธ์ให้ปิดไฟและถอดสายอุปกรณ์ไฟฟ้าเมื่อไม่ได้ใช้งาน รวมถึงมีการกำหนดพื้นที่ที่ไม่ได้มีการใช้งานเป็นประจำ เช่น ห้องประชุม ให้มีการปิดเครื่องปรับอากาศเมื่อไม่มีการใช้งาน ในส่วนของสาขาการใช้ไฟฟ้าเพื่อให้แสงสว่างเป็นสิ่งจำเป็นอย่างมาก บริษัทได้มีนโยบายในการใช้หลอดประหยัดไฟ และมีแผนการบำรุงรักษาเปลี่ยนอุปกรณ์ที่เสื่อมสภาพอยู่เป็นประจำ เพื่อเป็นการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมให้ได้มากที่สุด อีกทั้งยังสามารถลดต้นทุนทางด้านพลังงานของบริษัทอีกด้วย

โดยในปี 2564 บริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาและจัดทำโครงการเพื่อรณรงค์การประหยัดและลดต้นทุนค่าใช้จ่ายพลังงานไฟฟ้าและน้ำ



การบริหารจัดการขยะและของเสีย

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินการเพื่อลดการผลิตขยะและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากขยะจากการประกอบการ รวมถึงเป็นการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดอีกด้วย โดยมีแผนการที่จะการดำเนินงาน ดังนี้

1. ลดปริมาณการใช้กระดาษในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ อาทิ เอกสารภายใน ใช้ระบบในการเก็บข้อมูลแทน นอกจากเป็นการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ยังเป็นการลดพื้นที่จัดเก็บเอกสาร
2. ลดปริมาณสื่อประชาสัมพันธ์ที่เป็นกระดาษ เช่น Brochure, Direct mail, Bank insertion มาเป็นการตลาดผ่านทาง Online media หรือ Social media ต่างๆ ให้มากขึ้น ซึ่งสามารถเข้าถึงลูกค้าได้สะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพกว่า
3. จัดทำหนังสือหนังสือเชิญประชุมและรายงานประจำปีในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ รวมไปถึงการจัดประชุมผู้ถือหุ้นแบบออนไลน์ผ่านระบบ Video Conference
4. การรณรงค์ให้พนักงานนำกระดาษที่ใช้ด้านเดียว (ที่ไม่ใช่เอกสารสำคัญ) กลับมาใช้ใหม่อีกครั้ง
5. นำเฟอร์นิเจอร์วัสดุและอุปกรณ์ ของสาขาที่ถูกปิดหรือย้ายที่ตั้ง กลับมาปรับเปลี่ยนเพิ่มเติมบางส่วนและสิ่งทำเพิ่มเติมในส่วนที่จำเป็น รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์สำหรับการจัดงานอีเวนต์ที่สามารถหมุนเวียนกลับมาใช้ใหม่ได้
6. นอกจากนี้ บริษัทมีแผนการใช้บัตรรับประกันในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ในอนาคต

โดยในปี 2564 บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการจัดทำโครงการและเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาเสนอต่อสาธารณะ



การดูแลสังคม

ในปี 2564 สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ระลอกนี้มีความรุนแรงและมีผู้ติดเชื้อใหม่จำนวนมาก โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ส่งผลให้การหาเตียงและรักษาเป็นไปด้วยความยากลำบาก โดยบริษัทได้ร่วมบริจาคเงินเพื่อก่อตั้งโรงพยาบาลสนามแห่งใจ ซึ่งตั้งอยู่บนถนนบางนา-ตราด มีวัตถุประสงค์เพื่อรับผู้ป่วยระดับสีเขียวและสีเหลืองอ่อนภายใต้การดูแลจากโรงพยาบาลในเครือพริ้นซิเพิล เฮลท์แคร์ โดยทางโรงพยาบาลจะใช้ระบบ “ไทม์ ออสพิทอล (Kaitom Hospital)” เป็นระบบที่มีพยาบาลดูแล 24 ชั่วโมง มีทั้งหมด 450 เตียงแบ่งเป็นผู้ป่วยหญิง 225 เตียง ผู้ชาย 225 เตียง ซึ่งการก่อสร้างคำนึงถึงสุขภาพและความเป็นอยู่ของผู้ป่วยอย่างดีที่สุด ด้วยนวัตกรรมต่าง ๆ ที่จะให้ผู้ป่วยอยู่ได้อย่างสบาย ไม่ว่าจะเป็น ระบบปรับอากาศภายในแบบ All-Fresh air การจ่ายความเย็นแต่ละเตียงโดยเฉพาะ เพื่อควบคุมความสะอาดและทิศทางลมของอากาศ ความดันอากาศเป็นลบเพื่อป้องกันเชื้อไม่ให้แพร่กระจายไปยังพื้นที่โดยรอบ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน โดยคณะผู้บริหารและคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติเงินบริจาคจำนวน 1 ล้านบาท เพื่อสมทบทุนก่อสร้างโรงพยาบาลสนามแห่งใจดังกล่าว



4

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

4.1 วิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะการเงิน

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

ในปี 2564 ทั่วโลกรวมถึงประเทศไทยยังคงเผชิญกับปัญหาการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ต่อเนื่องมาจากปี 2563 ซึ่งการระบาดมีความรุนแรงมากขึ้น เมื่อไวรัสมีการกลายพันธุ์ โดยเฉพาะในไตรมาส 2 และไตรมาส 3 ยอดผู้ติดเชื้อเพิ่มขึ้นสูงเป็นจำนวนมาก ทำให้รัฐบาลประกาศใช้มาตรการล็อกดาวน์ มีการสั่งปิดห้างสรรพสินค้า และระงับการเดินทางเป็นการชั่วคราว กระทบต่อเศรษฐกิจภาพรวมหดตัว รวมถึงแรงจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคที่เป็นกังวลต่อสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน แต่หลังจากที่มีมาตรการผ่อนคลายนโยบายล็อกดาวน์ในช่วงเดือนสุดท้ายของไตรมาส 3 ธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินการได้ เศรษฐกิจและการจับจ่ายใช้สอยเริ่มมีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ภาพรวมเศรษฐกิจปี 2564 จึงมีการเติบโตเพียงเล็กน้อยที่ร้อยละ 1.2 จากที่หดตัวรุนแรงในปี 2563 ที่ร้อยละ 6.1

อย่างไรก็ดี บริษัทมีความพร้อมและกลยุทธ์ที่สามารถดำเนินการได้อย่างรวดเร็วทันต่อสถานการณ์อยู่เสมอ รวมถึงการออกแคมเปญ กิจกรรมส่งเสริมการตลาด และการจับมือกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อสร้างสรรค์กลยุทธ์ทางการตลาดในรูปแบบใหม่ ๆ เช่น การร่วมมือกับทาง LINE MAN จัดแคมเปญส่งของขวัญเซอร์ไพรส์ให้ถึงมือคนรักผ่านบริการเดลิเวอรี่ ในช่วงเทศกาลวาเลนไทน์ การ Live สด กับ อาจารย์ช้าง (ทศพร ศรีตุลา) ผู้ให้คำปรึกษาด้านดวงชะตาชื่อดังของประเทศไทยในช่วงไตรมาสที่ 2 การสร้าง content ผ่านสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ รวมถึงการออกสินค้าคอลเล็กชันใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าผ่านการบริหารวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมลูกค้า ซึ่งบริษัทได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ส่งผลให้บริษัทยังคงสามารถสร้างผลกำไรได้ในปี 2564 จำนวน 225.25 ล้านบาท



ผลการดำเนินงาน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 และ 2564

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	1,806.55	100.00	1,704.26	100.00	1,531.27	100.00
ต้นทุนขาย	(964.09)	(53.37)	(890.19)	(52.23)	(809.90)	(52.89)
กำไรขั้นต้น	842.46	46.63	814.07	47.77	721.37	47.11
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(529.05)	(29.29)	(473.59)	(27.79)	(440.91)	(28.79)
รายได้อื่นๆ	13.72	0.76	3.26	0.19	8.67	0.57
กำไรจากการดำเนินงาน	327.13	18.10	343.74	20.17	289.13	18.88
ต้นทุนทางการเงิน	(0.03)	(0.00)	(5.56)	(0.33)	(4.36)	(0.28)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	327.10	18.10	338.18	19.84	284.77	18.60
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(64.89)	(3.59)	(71.39)	(4.19)	(59.52)	(3.89)
กำไรสำหรับปี	262.21	14.51	266.79	15.65	225.25	14.71
กำไรเบ็ดเสร็จอื่น	-	-	-	-	-	-
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	262.21	14.51	266.79	15.65	225.25	14.71
กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้น (หน่วยละบาท)	1.50		1.53		1.29	
จำนวนหุ้นสามัญที่เฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (หน่วย : ล้านหุ้น)	174.27		174.27		174.27	

รายได้

บริษัทมีรายได้จากการขายและการให้บริการเท่ากับ 1,806.55 ล้านบาท 1,704.26 ล้านบาท และ 1,531.27 ล้านบาท ในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 ตามลำดับ โดยมีรายได้แยกตามผลิตภัณฑ์ ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
เครื่องประดับเพชรและเพชรกะรัต	1,800.81	99.68	1,698.82	99.68	1,526.06	99.66
ค่าบริการ	5.74	0.32	5.44	0.32	5.21	0.34
รวมรายได้	1,806.55	100.00	1,704.26	100.00	1,531.27	100.00

การแบ่งรายได้จากการขายของบริษัทตามช่องทางการจำหน่ายสามารถแยกได้ดังนี้

ช่องทางการ จัดจำหน่าย	ปี 2562			ปี 2563			ปี 2564		
	จำนวนเงิน ล้านบาท	สัดส่วน ร้อยละ	เติบโต ร้อยละ	จำนวนเงิน ล้านบาท	สัดส่วน ร้อยละ	เติบโต ร้อยละ	จำนวนเงิน ล้านบาท	สัดส่วน ร้อยละ	เติบโต ร้อยละ
ห้างสรรพสินค้า	645.77	35.75	13.70	575.56	33.77	(10.87)	543.45	35.49	(5.58)
พื้นที่เช่าและอื่นๆ	1,153.60	63.86	17.76	1,085.03	63.67	(5.94)	917.32	59.91	(15.46)
ออนไลน์	7.18	0.39	1,137.93	43.67	2.56	508.22	70.50	4.60	61.44
รวมรายได้	1,806.55	100.00	16.69	1,704.26	100.00	(5.66)	1,531.27	100.00	(10.15)

หมายเหตุ: ไม่รวมรายได้อื่น

บริษัทมีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยมูลค่าและอัตราส่วนของรายได้จากการขายของบริษัทในช่วงตั้งแต่ปี 2562 ถึง ปี 2564 มีรายละเอียดดังนี้

ช่องทางการจัดจำหน่าย	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564	
	จำนวนเงิน ล้านบาท	สัดส่วน ร้อยละ	จำนวนเงิน ล้านบาท	สัดส่วน ร้อยละ	จำนวนเงิน ล้านบาท	สัดส่วน ร้อยละ
กรุงเทพฯ	916.20	50.72	891.11	52.29	768.04	50.16
ต่างจังหวัด	890.35	49.28	813.15	47.71	763.23	49.84
รวม	1,806.55	100.00	1,704.26	100.00	1,531.27	100.00

หมายเหตุ : รายได้ของกรุงเทพฯ รวมรายได้ของการจัดจำหน่ายทางออนไลน์

รายได้จากการขาย

บริษัทมียอดขาย 1,531.27 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน 172.99 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 10.15 เนื่องจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ในปี 2564 มีผลกระทบที่รุนแรงและยาวนานกว่าปีก่อน ทำให้ไม่สามารถจัดงานเปิดตัวหรืองานอีเวนต์ต่าง ๆ ได้เลยเกือบตลอดทั้งปี โดยเฉพาะในไตรมาส 3 ที่การระบาคักความรุนแรงมากขึ้น และมีผู้ติดเชื้อจำนวนมาก ส่งผลให้รัฐบาลประกาศล็อกดาวน์ จำกัดเวลาการเดินทางรวมถึงการปิดห้างสรรพสินค้าในพื้นที่ควบคุมและเข้มงวดสูงสุดหรือสี่แดงเข้ม กระทบต่อจำนวนสาขาที่ร้อยละ 60 ต้องหยุดการดำเนินงานเป็นการชั่วคราว ตั้งแต่วันที่ 20 กรกฎาคม – 31 สิงหาคม 2564 ส่งผลให้ยอดขายของสาขาเดิมและอีเวนต์ลดลงร้อยละ 9.7 และจากสาขาที่ปิดร้อยละ 0.5 อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและแคมเปญต่าง ๆ ให้มีความเหมาะสมกับสถานการณ์โดยเน้นในส่วนของดิจิทัล Social Media เพิ่มมากขึ้น และจับมือกับพันธมิตรสร้างสรรค์กลยุทธ์การตลาดเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ เช่น การร่วมมือกับทาง LINE MAN จัดแคมเปญส่งของขวัญเซอร์ไพรส์ให้ถึงมือคนรักผ่านบริการเดลิเวอรี่ในช่วงเทศกาลวาเลนไทน์ การ Live สด กับอาจารย์ ช่าง (ทศพร ศรีตุลา) ผู้ให้คำปรึกษาด้านดวงชะตาชื่อดังของประเทศไทยในชวงไตรมาสที่ 2 รวมถึงการออกสินค้าคอลเลกชันใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่ผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะไปในเทศกาลสำคัญ เช่น ตรุษจีน วาเลนไทน์ วันแม่ เป็นต้น หรือในไตรมาส 3 ได้เปิดตัวเครื่องประดับ Autumn Winter 2021 คอลเลกชันพิชเชอิก 5 คอลเลกชัน เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายหลังจากรัฐบาลคลายล็อกดาวน์ในเดือนกันยายน ทั้งนี้เมื่อรัฐบาลมีมาตรการคลายล็อกดาวน์และเปิดเมือง บริษัทได้ดำเนินการตามแผนการตลาดที่ได้วางไว้ทันที ทั้งการออกแคมเปญโปรโมชัน จัดงานอีเวนต์ใหญ่ในกรุงเทพฯ และอีเวนต์ตามจังหวัดใหญ่ ๆ ในเดือนพฤศจิกายนและเดือนธันวาคม ซึ่งบริษัทได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดีจนทำให้บริษัทสามารถสร้างยอดขายต่อไตรมาสสูงสุดเป็นประวัติการณ์

การขายสินค้าของบริษัท จะดำเนินการผ่าน 3 ช่องทางหลักๆ คือผ่านทางสาขาที่อยู่ในห้างสรรพสินค้า ผ่านสาขาในพื้นที่เช่าและการจัดงานอีเวนต์ และผ่านทางช่องทางออนไลน์ ซึ่งรายได้จาก 3 ช่องทางในปี 2564 อยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 35 ร้อยละ 60 และร้อยละ 5 ตามลำดับ ซึ่งในส่วนช่องทางการขายออนไลน์ ได้เริ่มดำเนินการแบบเต็มรูปแบบตั้งแต่เดือนมีนาคม 2562 ซึ่งเป็นช่วงที่โควิดเริ่มมีการระบาด แต่เนื่องจากบริษัทได้มีการเตรียมแผนที่จะทำการขายผ่านทางช่องทางนี้อยู่แล้วจึงเร่งดำเนินการเพื่อรองรับช่องทางนี้ได้เร็วขึ้น ซึ่งการขายผ่านทางออนไลน์ก็สามารถเติบโตขึ้นเป็นลำดับ โดยส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าใหม่ และขนาดยอดขายต่อปีจะอยู่ที่ประมาณไม่เกิน 2-3 หมื่นบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 128 สาขา โดยเป็นสาขาที่อยู่ในกรุงเทพฯ 51 สาขา และต่างจังหวัด 77 สาขา โดยในระหว่างปีมีการปิดสาขาไปทั้งหมด 4 สาขา ซึ่งเป็นสาขาในพื้นที่จังหวัดท่องเที่ยวที่ได้รับผลกระทบจากโควิด และเปิดใหม่ 2 สาขาในช่วงปลายปี ซึ่งทั้งหมดเป็นสาขาในต่างจังหวัด โดยปกติสัดส่วนการขายของกรุงเทพฯ แม้ว่าจะมีจำนวนสาขาอยู่ประมาณร้อยละ 40 ของสาขาทั้งหมด แต่สามารถที่จะสร้างรายได้เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 อย่างไรก็ตามในปี 2564 ได้มีการล็อกดาวน์ในช่วงของไตรมาส 3 ซึ่งสาขาที่อยู่ในกรุงเทพฯ ถูกปิดทั้งหมด ยกเว้นเพียง 2 สาขาที่ไม่ได้อยู่ในห้างสรรพสินค้า จึงส่งผลให้รายได้ของสาขาในกรุงเทพฯ หายไป ส่งผลให้ภาพรวมของทั้งปีสัดส่วนยอดขายของกรุงเทพฯ จึงลดลงกว่าปีก่อนหน้า

ต้นทุนขาย และกำไรขั้นต้น

สำหรับปี 2564 บริษัทมีต้นทุนขายจำนวน 809.90 ล้านบาท ลดลงประมาณร้อยละ 9.02 โดยการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าต้นทุนขายเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการเปลี่ยนแปลงของรายได้ ซึ่งกำไรขั้นต้นอยู่ที่ 721.37 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 47.11 ลดลงจากปีก่อนเล็กน้อยจากร้อยละ 47.77 อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นให้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 45 ตามเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ เนื่องจากการจัดการ product mix ที่มีประสิทธิภาพและการวางแผนการผลิตและการซื้อวัตถุดิบเป็นระยะให้สอดคล้องกับแผนการขาย โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่มากทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองราคากำไรสามารถควบคุมต้นทุนไว้ได้ตามแผน





ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายผันแปรที่ผันแปรตามรายได้จากการขายและการให้บริการ ได้แก่ ค่าตอบแทนพนักงานขายในรูปแบบค่าคอมมิชชั่น ค่าขนส่งสินค้า ค่ากิจกรรมส่งเสริมการตลาด และค่าธรรมเนียมและดอกเบี้ยบัตรเครดิต ในส่วนของค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเสื่อมราคา และค่าเช่าพื้นที่ขายที่มีการปรับตัวขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อในแต่ละปี

สำหรับในปี 2564 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเท่ากับ 440.91 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 32.68 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร มีความใกล้เคียงกับงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีสัดส่วนต่อยอดขายเท่ากับร้อยละ 28.79 โดยการลดลงของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารส่วนใหญ่เป็นผลจากการลดลงของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดงานอีเวนต์ ค่าเช่า ค่าธรรมเนียมธนาคาร และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ซึ่งการลดลงของค่าใช้จ่ายการจัดงานอีเวนต์เนื่องจากตลอดปี 2564 บริษัทไม่สามารถจัดงานได้จนกระทั่งในช่วงปลายปี ในส่วนของค่าเช่าและค่าใช้จ่ายพนักงาน ลดลงเนื่องจากได้รับส่วนลดจากทางห้างและได้รับการยกเว้นในช่วงที่มีการปิดห้าง ส่วนค่าธรรมเนียมธนาคารลดลงไปในทิศทางเดียวกันกับยอดขายเนื่องจากลูกค้าประมาณร้อยละ 70 ชำระค่าสินค้าด้วยบัตรเครดิต

กำไรจากการดำเนินงานและกำไรเบ็ดเสร็จรวม

สำหรับปี 2564 บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 289.13 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 15.88 ซึ่งเป็นไปตามการเปลี่ยนแปลงของรายได้ และค่าใช้จ่ายตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น และในส่วนของต้นทุนทางการเงินเกิดจากผลของการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เนื่องจากบริษัทไม่มีเงินกู้ ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยส่งผลให้กำไรเบ็ดเสร็จรวมของบริษัทมีมูลค่าเท่ากับ 225.25 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 15.57 จากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งลดลงเป็นไปในทิศทางเดียวกับรายได้

ฐานะทางการเงิน

งบแสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 และ 2564

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	31 ธ.ค. 2562		31 ธ.ค. 2563		31 ธ.ค. 2564	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
สินทรัพย์						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	118.50	7.96	41.55	2.00	36.96	1.76
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	128.87	8.66	146.71	7.06	128.73	6.14
สินค้าคงเหลือ	638.73	42.92	674.37	32.47	573.65	27.34
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	416.72	28.00	610.28	29.38	892.81	42.55
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,302.82	87.54	1,472.91	70.91	1,632.15	77.79
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	67.13	4.51	97.48	4.69	60.21	2.87
อาคารและอุปกรณ์	63.62	4.27	52.81	2.55	41.35	1.97
สินทรัพย์สิทธิการใช้	-	-	399.90	19.25	317.07	15.11
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	14.73	0.99	16.58	0.80	11.61	0.55
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3.58	0.24	2.31	0.11	1.02	0.05
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	36.42	2.45	35.15	1.69	34.72	1.66
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	185.48	12.46	604.23	29.09	465.98	22.21
รวมสินทรัพย์	1,488.30	100.00	2,077.14	100.00	2,098.13	100.00
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	376.66	25.31	391.31	18.84	361.88	17.25
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	2.82	0.18	3.84	0.19	4.51	0.21
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	92.52	4.45	99.90	4.76
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	35.51	2.39	47.45	2.28	34.34	1.64
รวมหนี้สินหมุนเวียน	414.99	27.88	535.12	25.76	500.63	23.86
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	-	317.26	15.27	249.70	11.90
ประมาณการหนี้สิน	4.91	0.33	4.93	0.24	4.93	0.24
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	8.77	0.59	10.18	0.49	10.79	0.51
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	13.68	0.92	332.37	16.00	265.42	12.65
รวมหนี้สิน	428.67	28.80	867.49	41.76	766.05	36.51
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	174.27	11.71	174.27	8.39	174.27	8.31
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	92.27	6.20	92.27	4.44	92.27	4.40
กำไรสะสมจัดสรรแล้วสำรองตามกฎหมาย	17.50	1.18	17.50	0.85	17.50	0.83
กำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรร	775.59	52.11	925.61	44.56	1,048.04	49.95
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,059.63	71.20	1,209.65	58.24	1,332.08	63.49
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,488.30	100.00	2,077.14	100.00	2,098.13	100.00

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 2,098.13 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.96 ล้านบาทหรือประมาณร้อยละ 1.01 จากปีก่อน การเปลี่ยนแปลงส่วนใหญ่เกิดจากการเพิ่มขึ้นของเงินสดและเงินลงทุน ประมาณ 243.67 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินสดที่ได้จากการดำเนินงาน และการลดลงของสินค้าคงเหลือและสินทรัพย์สิทธิการเช่าประมาณ 100.73 ล้านบาท และ 82.83 ล้านบาท ตามลำดับ

สินทรัพย์หมุนเวียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 1,632.15 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 77.79 ของสินทรัพย์รวม สินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัทประกอบด้วยสินทรัพย์ที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

1) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 36.96 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.76 ของสินทรัพย์รวม

2) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 128.73 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.14 บริษัทมีลูกหนี้การค้าในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวมเนื่องจากขายสินค้าด้วยเงินสดเป็นส่วนใหญ่ ลูกหนี้การค้าของบริษัทประกอบด้วยลูกหนี้ห้างสรรพสินค้าจากการขายสินค้าผ่านห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ และบริษัทก็ให้บริการร้านค้า E-Commerce ซึ่งบริษัทจะได้รับชำระเงินภายในประมาณ 25 ถึง 30 วัน ซึ่งลูกหนี้การค้าประเภทนี้ส่วนใหญ่จะจ่ายชำระเงินตามกำหนดชำระและไม่มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ในปี 2564 ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยอยู่ที่ 33 วัน

3) สินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 573.65 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.34 ของสินทรัพย์รวม ลดลงจำนวน 100.73 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14.94 มีสาเหตุจากการบริหารปริมาณสินค้าคงเหลือให้เป็นไปตามสถานการณ์ แต่ยังคงมีความเพียงพอที่จะสามารถสร้างรายได้ได้ตามแผน บริษัทพยายามรักษาระยะเวลาขายสินค้าโดยรวมประมาณ 250 วัน โดยในปี 2564 ระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ 281 วัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทไม่มีการตั้งค่าเผื่อการค้าด้อยค่า หรือสินค้าล้าสมัย

นโยบายการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือในส่วนของเครื่องประดับเพชร บริษัทจะมีการเก็บข้อมูลปริมาณของสินค้าแยกตามรูปแบบ และมีการนับอายุสินค้าที่อยู่ในแต่ละสาขาแต่ละชั้น เมื่อสินค้ามีการเคลื่อนไหวช้าหรืออยู่ในสาขาตามระยะเวลาที่บริษัทกำหนด สินค้าชั้นนั้นหรือรูปแบบนั้น ๆ จะถูกย้ายไปยังสาขาอื่น เพื่อเป็นการหมุนเวียนรูปแบบสินค้าไปยังสาขาที่มีโอกาสถูกเลือกซื้อมากขึ้น ทั้งนี้หากรูปแบบของสินค้าแบบใดที่ไม่สามารถจำหน่ายได้ บริษัทจะนำสินค้าดังกล่าวมาจัดรายการส่งเสริมการขาย หรือหากยังไม่สามารถจำหน่ายได้ตามระยะเวลาที่กำหนด บริษัทมีนโยบายจัดการสินค้าดังกล่าวโดยนำกลับมาผลิตใหม่ แต่ในส่วนของสินค้าเพชรและวัตถุดิบเพชรนั้นจะไม่นับอายุ เนื่องจากไม่มีการเสื่อมสภาพและสามารถที่จะนำไปผลิตในรูปแบบต่างๆ หรือขายในลักษณะของวัตถุดิบนั้น ๆ ได้ในราคาตลาดตามคุณลักษณะของเพชรแต่ละเม็ด แต่จะมีการเปรียบเทียบราคาต้นทุนกับราคาตลาดโลกเพื่อประมาณการด้อยค่าของสินค้า

4) สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 892.81 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.55 ของสินทรัพย์รวม สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น เป็นเงินฝากประจำระยะสั้นและเงินลงทุนในกองทุนเปิดกับสถาบันการเงินหลายแห่งในประเทศ ซึ่งไม่มีข้อจำกัดในการเบิกใช้

5) สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 465.98 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.21 ของสินทรัพย์รวม สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหลักของบริษัท ได้แก่ สินทรัพย์สิทธิการเช่า โดยในปี 2563 บริษัทได้เริ่มใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า ซึ่งกำหนดให้บริษัทต้องรับรู้สินทรัพย์และหนี้สินสำหรับสัญญาเช่าทุกรายการ

ที่มีระยะเวลาในการเช่ามากกว่า 12 เดือนเป็นสินทรัพย์สิทธิการเช่า และหนี้สินตามสัญญาเช่า โดยได้มีการปรับปรุงงบการเงินย้อนหลัง ดังนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีสินทรัพย์สิทธิการเช่าจำนวน 317.07 ล้านบาท ลดลงจากปี 2563 จำนวน 82.83 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการคิดค่าเสื่อมตามระยะเวลาการใช้ และการเปลี่ยนแปลงลดลงจากการลดค่าเช่า

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นที่สำคัญคือ สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 60.21 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินลงทุนในหุ้นกู้ของหลายบริษัทที่มีกำหนดชำระ 2 ถึง 10 ปี ซึ่งทุกบริษัท ณ วันที่ลงทุนจะต้องเป็นหุ้นกู้ที่มีการจัดอันดับอยู่ในกลุ่มระดับลงทุน หรือ Investment Grade ที่เหลือส่วนใหญ่จะเป็นอาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 41.35 ล้านบาท และ 11.61 ล้านบาท ตามลำดับ การลดลงในมูลค่าสุทธิของอาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนมีสาเหตุจากค่าเสื่อมราคาสำหรับปี การลงทุนในระหว่างปีซึ่งจะเป็นการลงทุนในการขยายสาขา และโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำมาวางแผนทางการตลาด

หนี้สิน

หนี้สินรวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 จำนวนเท่ากับ 766.05 ล้านบาท ลดลง 101.44 ล้านบาทหรือประมาณร้อยละ 11.69 จากปีก่อน การเปลี่ยนแปลงส่วนใหญ่เกิดจากการลดลงของหนี้สินตามสัญญาเช่าประมาณ 60.18 ล้านบาท และการลดลงของเจ้าหนี้การค้าประมาณ 29.44 ล้านบาท ซึ่งเป็นการจ่ายชำระค่าเช่าและค่าสินค้าตามกำหนดชำระปกติ

1) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 361.88 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.24 ของหนี้สินรวม โดยมีระยะเวลาชำระหนี้เท่ากับ 167 วัน เจ้าหนี้การค้าลดลงเนื่องจากถึงกำหนดชำระตามรอบระยะเวลา

2) หนี้สินตามสัญญาเช่าทั้งหมด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีจำนวนเท่ากับ 349.59 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45.64 ของหนี้สินรวม โดยบริษัทรับรู้หนี้สินตามสัญญาเช่าสำหรับสัญญาเช่าพื้นที่ร้านค้า อาคารสำนักงาน และยานพาหนะที่เคยจัดประเภทเป็นสัญญาเช่าดำเนินงานด้วยมูลค่าปัจจุบันของเงินที่ต้องจ่ายชำระตามสัญญาเช่า ตามหลักเกณฑ์ของมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 หนี้สินตามสัญญาเช่ามีกำหนดชำระดังนี้

	หน่วย : ล้านบาท
ภายใน 1 ปี	99.90
1 - 5 ปี	248.98
มากกว่า 5 ปี	0.71
รวม	349.59



สภาพคล่องและความเพียงพอของเงินทุน งบกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 และ 2564

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรก่อนภาษีเงินได้	327.10	338.18	284.77
ปรับกระทบกำไรก่อนภาษีเงินได้เป็นเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน)			
กิจกรรมดำเนินงาน			
ค่าเสื่อมราคาและรายการตัดบัญชี	21.49	96.06	88.10
ขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าและส่วนลดค่าเช่า	-	-	8.50
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(0.11)	0.01	0.01
กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมในเงินลงทุน	(2.71)	(1.36)	(2.99)
(กำไร) ขาดทุนจากจากปรับมูลค่ายุติธรรมในตราสารอนุพันธ์ที่ยังไม่เกิดขึ้น	0.14	0.27	(0.15)
(กำไร) ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น	(0.42)	(1.09)	0.63
ส่วนเกินมูลค่าตราสารหนี้ตัดบัญชี	0.03	0.09	0.15
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2.84	1.41	1.57
ดอกเบี้ยรับ	(2.58)	(2.99)	(3.64)
ดอกเบี้ยจ่าย	0.03	5.56	4.36
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์ และหนี้สินดำเนินงาน	345.81	436.14	381.31
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(1.54)	(17.76)	18.01
สินค้าคงเหลือ	(51.86)	(35.64)	100.73
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(5.38)	0.79	0.43
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	102.27	15.46	(29.15)
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	1.26	1.02	0.66
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(0.18)	-	-
จ่ายชำระการผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	-	-	(1.73)
เงินสดรับจากการดำเนินงาน	390.38	400.01	470.26
จ่ายภาษีเงินได้	(53.59)	(58.18)	(71.33)
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	336.79	341.83	398.93
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
หลักทรัพย์เพื่อค่าเพิ่มขึ้น	(43.81)	(192.20)	(242.50)
เงินลงทุนระยะยาว (เพิ่มขึ้น) ลดลง	(67.16)	(30.44)	0.07
ซื้ออุปกรณ์	(8.34)	(6.84)	(3.74)
เงินสดรับจากการจำหน่ายอุปกรณ์	0.01	-	-
ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(8.69)	(5.75)	(0.09)
รับดอกเบี้ย	2.54	2.90	3.59
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(125.45)	(232.33)	(242.67)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
จ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	-	(64.16)	(53.68)
จ่ายดอกเบี้ย	(0.01)	(5.54)	(4.36)
จ่ายเงินปันผล	(132.44)	(116.75)	(102.81)
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน	(132.45)	(186.45)	(160.85)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	78.89	(76.95)	(4.59)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นปี	39.61	118.50	41.55
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันปลายปี	118.50	41.55	36.96

สภาพคล่องกระแสเงินสด

ในปี 2564 บริษัทมีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 398.93 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากกำไรจากการดำเนินงานปกติ การลดลงของสินค้าคงเหลือ การลดลงของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

ในปี 2564 บริษัทมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมการลงทุนเท่ากับ 242.67 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการนำเงินสดที่ได้จากการดำเนินงานไปลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค่าเพิ่มขึ้น

ในปี 2564 บริษัทมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 160.85 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการจ่ายเงินปันผล และการจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า

แหล่งที่มาของเงินทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 560 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้น เงินเบิกเกินบัญชี และเงินกู้ยืมจากรายการในรูปตั๋วสัญญาใช้เงินอายุ 1-6 เดือน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยตามท้องตลาด โดยไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน อย่างไรก็ตามแหล่งเงินทุนของบริษัทส่วนใหญ่มาจากรายได้จากการดำเนินงานในแต่ละงวด และมีได้มีการใช้เงินต่าง ๆ ที่บริษัทได้จากสถาบันการเงินดังกล่าวข้างต้น อีกทั้งบริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 จำนวนเงิน 550 ล้านบาท และจำนวนเงิน 7.55 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

ตารางแสดงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

รายการ	หน่วย	2562	2563	2564
อัตราส่วนสภาพคล่องทางการเงิน (Liquidity Ratio)				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	3.14	2.75	3.26
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	1.58	0.35	0.33
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	0.94	0.72	0.77
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	15.13	12.37	11.12
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	23.80	29.11	32.38
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	1.57	1.36	1.30
ระยะเวลายาวสินค้าเฉลี่ย	วัน	232.00	269.20	281.22
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	3.40	2.32	2.15
ระยะเวลาชำระหนี้	วัน	105.81	155.29	167.40
วงจรกิจเงินสด	วัน	149.99	143.02	146.21
อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)				
อัตรากำไรขั้นต้น	ร้อยละ	46.63	47.77	47.11
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	ร้อยละ	18.11	19.84	18.60
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	ร้อยละ	14.51	15.65	14.71
อัตราส่วนผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	ร้อยละ	26.36	23.51	17.72
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการทำกำไร (Efficiency Ratio)				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม	ร้อยละ	29.40	22.43	17.37
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	ร้อยละ	413.60	623.29	665.58
อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	เท่า	1.33	0.96	0.74
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Leverage Ratio or Financial Ratio)				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.40	0.72	0.58
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	13,722.49	75.32	106.12
อัตรากำไรจ่ายเป็นผล	ร้อยละ	60.48	40.50	40.23



4.2 ปัจจัยและอิทธิพลที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2564 เติบโตเพียงร้อยละ 1.2 สืบเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ที่ต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2563 อย่างไรก็ดี ภาครัฐมีการกระตุ้นเศรษฐกิจและมีมาตรการความช่วยเหลือต่าง ๆ จนในไตรมาส 4 ที่รัฐบาลมีมาตรการคลายล็อกดาวน์และเปิดประเทศ ส่งผลให้เศรษฐกิจมีการฟื้นตัวตามลำดับ แต่อย่างไรก็ตาม ในช่วงปลายปี 2564 เกิดการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 สายพันธุ์โอมิครอน ซึ่งเป็นสายพันธุ์ใหม่ที่แพร่ระบาดได้อย่างรวดเร็ว แม้ว่าอัตราการเสียชีวิตจะลดลง แต่ก็ยังมีผู้ติดเชื้อเป็นจำนวนมาก ส่งผลกระทบต่อความมั่นใจของผู้บริโภคในการจับจ่ายใช้สอย สำหรับปี 2565 คาดว่าเศรษฐกิจไทยจะค่อย ๆ ฟื้นตัว หากไม่มีปัจจัยลบจากความเสี่ยงภายนอกมากระทบมากนัก เช่น สงครามยูเครนกับรัสเซีย เนื่องจากสถานการณ์โรคโควิด 19 แม้ว่าจะมีการแพร่ระบาดเป็นระลอก ๆ แต่ทั้งภาคเอกชนและภาครัฐได้มีประสบการณ์การแก้ปัญหา รวมถึงได้มีการฉีดวัคซีนป้องกันประชาชนในสัดส่วนที่ค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีความพร้อมในการปรับตัวให้ทันต่อทุกสถานการณ์ รวมถึงได้มีการคาดการณ์ตลาดในรูปแบบใหม่ ๆ และให้ความสำคัญต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์และรูปแบบสินค้าอย่างมีคุณภาพ การบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมี

ประสิทธิภาพ การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย และสื่อการตลาดทั้งออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึงทั้งกลุ่มลูกค้าปัจจุบันและลูกค้าใหม่เพื่อสร้างฐานลูกค้าที่เข้มแข็งต่อไป



5

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัทภาษาไทย	บริษัท ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	Jubilee Enterprise Public Company Limited (JUBILEE)
เลขทะเบียนบริษัท	0107551000177
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องประดับเพชร และเพชรประดับ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 179 อาคารบางกอกซิติ์ ทาวเวอร์ ชั้น 10 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์	02-625-1188
โทรสาร	02-625-1100
Website	www.jubileediamond.co.th
ทุนจดทะเบียนหุ้นสามัญ	175,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	174,273,125.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	1.00 บาท
บุคคลที่ติดต่อ	นางสาว ธนกร ธนาภาพงษ์
E-mail	ir@jubileediamond.co.th
บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
ผู้สอบบัญชี	บริษัท พีวี ออดิท จำกัด 1. นายประวิทย์ วิจารณ์ธนานุตร์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4917 หรือ 2. นายเทอดทอง เกพมังกร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 3787 หรือ 3. นางสาวชุตินา วงษ์ศราพันธ์ชัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 9622 หรือ 4. นายบุญเกษม สารกลั่น ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 11888
ที่ปรึกษาทางกฎหมาย	บริษัท วิสเซน แอนด์ โค จำกัด 253 อาคาร 253 อโศก ชั้น 17 ห้อง 1701 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-



02

การกำกับดูแลกิจการ
CORPORATE
GOVERNANCE

6

นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

ภาพรวมของนโยบาย
และแนวทางปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

บริษัท ยูบีลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และระเบียบปฏิบัติของกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยเชื่อว่า การกำกับดูแลกิจการที่ดีแสดงถึงการมีระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส ตรวจสอบได้ ซึ่งช่วยสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย อันจะนำไปสู่การเพิ่มมูลค่าและการเติบโตของบริษัทในระยะยาวอย่างยั่งยืน บริษัทได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องโดยมุ่งหวังให้คณะกรรมการและฝ่ายจัดการของบริษัท พัฒนาระดับการกำกับดูแลกิจการและปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ให้สอดคล้องกับแนวทางที่เป็นมาตรฐานสากล มากำหนดเป็นนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท และกำหนดให้มีการติดตามเพื่อปรับปรุงนโยบาย ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคต เพื่อความเหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

บริษัทได้จัดทำมีนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี เป็นลายลักษณ์อักษร และประกาศใช้เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนได้รับทราบและเป็นแนวทางปฏิบัติร่วมกัน เพื่อสร้างวัฒนธรรมการกำกับดูแลกิจการที่ดีให้เกิดขึ้นในองค์กร และเสริมสร้างองค์กรให้มีระบบการบริหารที่มีประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพอันเป็นพื้นฐานของการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืน คณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนยึดมั่นในหลักสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท บริษัทได้เผยแพร่แนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการในการดำเนินงานธุรกิจในเว็บไซต์ของบริษัทที่ https://jubile-th.listedcompany.com/cg_principle.html

1. สิทธิของผู้ถือหุ้น

บริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญถึงสิทธิของผู้ถือหุ้น โดยไม่กระทำการใด ๆ ที่เป็นการละเมิดหรือลดทอนสิทธิของผู้ถือหุ้น รวมถึงส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิของตน โดยสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้ถือหุ้น ได้แก่ การซื้อขายหรือการโอนหุ้น การมีส่วนแบ่งในกำไรของบริษัท การได้รับข่าวสารข้อมูลของบริษัทอย่างเพียงพอ การเข้าร่วมประชุมเพื่อใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี และการอนุมัติรายการพิเศษ เป็นต้น โดยในปี 2564 บริษัทได้มีการปฏิบัติตามดังนี้

การจัดประชุมผู้ถือหุ้น

ในปี 2564 บริษัทได้ดำเนินการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 ในวันพฤหัสบดีที่ 22 เมษายน 2564 เวลา 14.00 น. เป็นการจัดประชุมออนไลน์ผ่านระบบ Video Conference โดยถ่ายทอดการประชุมจากสำนักงานใหญ่ของบริษัท เลขที่ 179 อาคารบางกอกซีที ทาวเวอร์ ชั้น 10 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมผ่านทางออนไลน์ 10 ราย และผู้ถือหุ้นมอบฉันทะ 37 ราย รวมทั้งสิ้น 47 ราย จำนวนหุ้นทั้งสิ้น 104,672,950 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 60.06 ของจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด จำนวน 174,273,125 หุ้น ครบเป็นองค์ประชุม และเป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทที่ต้องมีผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้นมาประชุมไม่น้อยกว่า 25 คน และต้องมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ของจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยในการประชุมมีคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วย ประธานกรรมการ กรรมการบริษัท และกรรมการตรวจสอบรวมทั้งสิ้น 9 ท่าน รวมทั้งผู้บริหารระดับสูงและผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทเข้าร่วมประชุมโดยพร้อมเพรียงกัน ประธานกรรมการบริษัททำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม ซึ่งประธานกรรมการได้ดำเนินการประชุมอย่างครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนด โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการประชุมดังนี้



ก่อนการประชุมผู้ถือหุ้น

1. บริษัทได้ดำเนินการเผยแพร่จดหมายถึงผู้ถือหุ้นผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยรับทราบสิทธิในการเสนอเรื่องเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมและเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทตามกระบวนการสรรหาของบริษัทร่วมกับการล่วงหน้าก่อนการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดและเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัทที่ <https://jubile-th.listedcompany.com/> ซึ่งการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอวาระการประชุมหรือเสนอชื่อบุคคลเพื่อพิจารณาเป็นกรรมการอิสระของบริษัทแต่อย่างใด

2. เผยแพร่กำหนดการประชุมและวาระการประชุมให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบการสื่อสารข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทล่วงหน้าก่อนวันประชุม 30 วัน

3. จัดส่งหนังสือเชิญประชุมระบุสถานที่ วัน เวลา ระเบียบวาระการประชุมและเรื่องที่จะเสนอต่อที่ประชุมพร้อมด้วยรายละเอียดพร้อมด้วยความเห็นของคณะกรรมการในแต่ละวาระ พร้อมแนบ หนังสือมอบฉันทะรายงานประจำปี รวมทั้งรายละเอียดเพิ่มเติมประกอบการพิจารณา โดยได้จัดส่งเอกสารดังกล่าวให้ผู้ถือหุ้นทุกคนที่มีรายชื่อ ณ วันปิดสมุดทะเบียนเพื่อการประชุมล่วงหน้าก่อนการประชุม 14 วัน และลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ติดต่อกัน 3 วัน

4. เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าประชุมด้วยตนเอง สามารถใช้สิทธิออกเสียงโดยการมอบฉันทะรวมทั้งเสนอชื่อกรรมการอิสระของบริษัทให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้ลงคะแนนเสียงแทนในกรณีผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้

วันประชุมผู้ถือหุ้น

1. บริษัทเปิดระบบลงคะแนนตั้งแต่วันที่ 13.00 น. ซึ่งเป็นเวลาล่วงหน้าก่อนการประชุมประมาณ 1 ชั่วโมง กรรมการบริษัท ผู้บริหารทุกท่านรวมทั้งผู้สอบบัญชีได้เข้าร่วมประชุมโดยพร้อมเพรียงกัน

2. ก่อนการประชุม เลขาธิการคณะกรรมการบริหารได้แจ้งจำนวนผู้เข้าประชุมทั้งที่มาด้วยตนเองและผู้รับมอบฉันทะให้ที่ประชุมรับทราบ และได้อธิบายวิธีการลงคะแนนเสียงและการสอบถามหรือเสนอความคิดเห็นผ่านระบบ DAP e-Shareholder Meeting

3. ประธานในที่ประชุมได้ดำเนินการประชุมตามลำดับวาระที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญประชุม โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงระเบียบวาระ และไม่มีการขอให้ที่ประชุมพิจารณาเรื่องอื่นที่ไม่ได้กำหนดไว้ในที่ประชุมแต่อย่างใด

4. ประธานเปิดโอกาสให้มีการชี้แจงและอภิปรายในแต่ละวาระเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นใช้สิทธิอย่างเท่าเทียมกันในการตรวจสอบผลการดำเนินงานของบริษัท ตลอดจนสอบถาม แสดงความคิดเห็นต่างๆ โดยบริษัทได้บันทึกประเด็นสำคัญไว้ในรายงานการประชุมเพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้

5. การใช้สิทธิออกเสียงเพื่ออนุมัติในแต่ละวาระการประชุมจะยึดเสียงข้างมากเป็นมติ โดยใช้วิธีลงคะแนนแบบ 1 หุ้นมีคะแนนหนึ่งเสียง ยกเว้นวาระที่เกี่ยวกับการอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปีให้เป็นไปตามมติของผู้ถือหุ้นซึ่งประกอบด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง

6. ก่อนลงมติในวาระใดๆ ประธานจะให้ผู้ถือหุ้นสอบถามรายละเอียดและข้อสงสัย

7. ประธานให้มีการลงมติในแต่ละวาระอย่างเปิดเผย

8. เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนนแต่งตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล

9. ในระหว่างการประชุมหากมีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมเพิ่ม บริษัทจะนับจำนวนผู้ถือหุ้น และจำนวนหุ้นใหม่ทุกครั้งที่มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมเพิ่ม โดยผู้ถือหุ้นท่านที่เข้ามาใหม่ในระหว่างการประชุมสามารถออกเสียงลงคะแนนได้เฉพาะวาระที่ยังไม่ลงมติในที่ประชุมเท่านั้น ทั้งนี้ประธานจะสรุปผลการลงมติในแต่ละวาระให้ที่ประชุมรับทราบ โดยแจ้งผลลงคะแนนระบุจำนวนหุ้นที่ลงมติเห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียง

ภายหลังการประชุม

1. หลังจากเสร็จสิ้นการประชุมบริษัทได้แจ้งมติที่ประชุมผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยได้แจ้งรายละเอียดผลการลงมติ และผลการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระเพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับทราบ

2. มีการจัดทำรายงานการประชุมเป็นลายลักษณ์อักษรเก็บไว้เผยแพร่รายงานการประชุมภายใน 14 วัน ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท

3. ผู้ถือหุ้นสามารถรับชมเทปบันทึกภาพการประชุมผู้ถือหุ้นผ่านเว็บไซต์ (Webcast) บนเว็บไซต์ของบริษัท <https://jubile-th.listedcompany.com>

2. การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทมีโครงสร้างที่ไม่ซับซ้อน ไม่มีผู้ถือหุ้นไว้ และไม่โครงสร้างการถือหุ้นแบบปิรามิด เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมั่นใจว่าได้รับผลตอบแทนครบถ้วน มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันและเป็นธรรม ไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้ถือหุ้นรายย่อย นักลงทุนสถาบัน หรือผู้ถือหุ้นต่างชาติ และสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าคณะกรรมการและฝ่ายจัดการได้ดูแลให้การใช้เงินของผู้ถือหุ้นเป็นไปอย่างเหมาะสม ด้วยเชื่อว่าเป็นปัจจัยสำคัญต่อความมั่นใจในการลงทุนกับบริษัทโดยคณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลให้ ผู้ถือหุ้นได้รับการปฏิบัติ และปกป้องสิทธิขั้นพื้นฐานอย่างเท่าเทียมกัน



- การเสนอวาระการประชุม และเสนอข้อบุคคลเพื่อแต่งตั้งเป็นกรรมการในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี บริษัทได้เผยแพร่จดหมายถึงผู้ถือหุ้นผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอเรื่องเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดและเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัท ทำให้มั่นใจได้ว่าผู้ถือหุ้นส่วนน้อยสามารถเลือกตั้งกรรมการที่เป็นอิสระเพื่อดูแลผลประโยชน์แทนตนได้

- คณะกรรมการได้จัดกระบวนการประชุมผู้ถือหุ้นในลักษณะที่สนับสนุนให้มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายตามจำนวนหุ้นที่ถือเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียงอย่างเท่าเทียมกัน รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าประชุมด้วยตนเอง สามารถใช้สิทธิออกเสียงโดยบริษัทจัดส่งหนังสือมอบอำนาจแบบ v. ไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุม โดยระบุเอกสาร/หลักฐานรวมถึงขั้นตอนในการมอบอำนาจเพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถจัดเตรียมได้อย่างถูกต้องในการมอบอำนาจให้ผู้อื่นมาประชุมและออกเสียงลงมติแทนได้ และไม่เกิดปัญหาในการเข้าร่วมประชุมของผู้รับมอบอำนาจ

- คณะกรรมการได้ทราบถึงรายการที่เกี่ยวข้องกันและพิจารณาความเหมาะสมอย่างรอบคอบทุกครั้ง โดยปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับชื่อและความสัมพันธ์ของบุคคลที่เกี่ยวข้อง ไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี 56-1 One Report ให้ผู้ถือหุ้นทราบอย่างชัดเจน

- บริษัทมีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหาร และหน่วยงาน โดยได้วางข้อกำหนดห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่ได้รับทราบข้อมูลภายในเปิดเผยข้อมูลแก่บุคคลภายนอก หรือบุคคลที่ไม่มีหน้าที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อผู้ถือหุ้นโดยรวม เว้นแต่เป็นการเผยแพร่ต่อสาธารณชนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ

- บริษัทกำหนดให้กรรมการ และผู้บริหารต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์

บริษัทจะไม่เลือกปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นพิเศษ ผู้ถือหุ้นทุกท่านมีสิทธิเข้าถึงข้อมูลของบริษัทที่เปิดเผยได้ผ่านช่องทางติดต่อต่าง ๆ อย่างเท่าเทียมกัน รวมทั้งจะได้ปฏิบัติอย่างเหมาะสม และได้รับข้อมูลเพียงพอตามที่บริษัทเปิดเผยช่องทางต่าง ๆ มีดังนี้

โทรศัพท์ : 02-625-1188

หมายเลขภายใน 3208

E-mail : ir@jubileediamond.co.th

Website : <https://jubile-th.listedcompany.com>

3. การคำนึงถึงบทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และประสานประโยชน์ร่วมกันอย่างเหมาะสม เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มมั่นใจว่าสิทธิดังกล่าวได้รับการคุ้มครองและปฏิบัติด้วยดี โดยได้กำหนดเป็นแนวทางที่ต้องปฏิบัติเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มไว้อย่างชัดเจน พร้อมทั้งเผยแพร่และรณรงค์ให้คณะกรรมการบริษัท ฝ่ายบริหาร ตลอดจนผู้ปฏิบัติงาน ยึดถือเป็นนโยบาย และเป็นหลักปฏิบัติในการดำเนินงาน และถือเป็นภาระหน้าที่ที่สำคัญของทุกคน บริษัทได้เพิ่มแนวปฏิบัติที่ดี และพัฒนาการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างต่อเนื่อง เช่นโดยการกำหนดนโยบาย และแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการป้องกันการทุจริตเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจของบริษัทการไม่เกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิมนุษยชน การส่งเสริมให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า เป็นต้น

• ผู้ถือหุ้น – บริษัทดำเนินธุรกิจอย่างซื่อสัตย์ ตรงไปตรงมา ยึดมั่นพัฒนาธุรกิจโดยยึดหลักบรรษัทภิบาล และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องสามารถให้ผลตอบแทนอย่างยั่งยืน บริษัทเคารพสิทธิของผู้ถือหุ้นในการรับทราบข้อมูลเพื่อใช้ในการประเมินการบริหารงานของบริษัท โดยเปิดเผยผลประกอบการ ฐานะทางการเงิน พร้อมข้อมูลสนับสนุนที่ถูกต้องในเวลาที่กำหนด เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้น

• ชุมชนและสิ่งแวดล้อม – บริษัทดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผลกระทบและสร้างความยั่งยืนให้เกิดขึ้นอย่างสมดุลทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ (Product) ด้านสังคม (People) และด้านสิ่งแวดล้อม (Planet) และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม รวมถึงหลักการกำกับกิจการที่ดี (Corporate Governance)

• ลูกค้า – บริษัทมุ่งเน้นในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าด้วยสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยสินค้าที่ดีมีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสม และบริการเป็นเลิศ โดยดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องเป็นธรรม นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายในการรักษาข้อมูลที่เป็นความลับของลูกค้าอย่างจริงจัง และยึดถือผลประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ รวมถึงการเปิดโอกาสให้ลูกค้าในการร้องเรียน หรือสอบถามข้อมูลได้ตลอดเวลา ผ่านช่องทางการติดต่อ

Customer Service Center
 โทร : 02-625-1111
 Facebook : Jubileediamond (Thailand)
 Line Official : @Jubileediamond

• คู่ค้าและ/หรือเจ้าหน้าที่ – บริษัทปฏิบัติต่อคู่ค้าและ/หรือเจ้าหน้าที่ตามเงื่อนไขหรือข้อตกลงทางการค้าไม่ใช้วิธีการที่ไม่สุจริตหรือปกปิดข้อมูลหรือข้อเท็จจริงจนทำให้เจ้าหน้าที่เกิดความเสียหาย และได้อำนาจกำหนดห้ามมิให้ผู้บริหาร หรือพนักงานเรียกเก็บ หรือยอมรับทรัพย์สิน หรือประโยชน์อื่นใดที่ไม่สุจริตในการค้ากับคู่ค้า และ/หรือ เจ้าหน้าที่ หากบริษัทหรือคู่ค้า และ/หรือเจ้าหน้าที่ พบหรือทราบข้อมูลว่ามีการกระทำที่ไม่สุจริตเกิดขึ้น จะรีบพิจารณาร่วมกันแก้ปัญหา และหากทางป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นอีกในอนาคต ตลอดจนสถาบันการเงิน บริษัทปฏิบัติตามเงื่อนไขการกู้ยืม เช่น วัตถุประสงค์การใช้เงิน การชำระคืน หลักทรัพย์ค้ำประกัน และข้อตกลงอื่น ๆ โดยที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยกระทำผิดข้อตกลงและเงื่อนไขกับสถาบันการเงิน

• ภาครัฐ - บริษัทถือปฏิบัติเพื่อแสดงความรับผิดชอบต่อภาครัฐ ตามแนวทางคือดำเนินธุรกิจภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมาย และระเบียบต่างๆ ของหน่วยงานที่กำกับดูแลอย่างเคร่งครัด พร้อมให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลข่าวสารที่ครบถ้วน ถูกต้องตามที่หน่วยงานภาครัฐร้องขอ เพื่อแสดงความโปร่งใส ตลอดจนสร้างความมั่นใจ และความเชื่อถือ

• คู่แข่ง - ปฏิบัติต่อคู่แข่งตามกรอบกติกาการแข่งขันที่เป็นธรรมโดยรักษาบรรทัดฐานของข้อพึงปฏิบัติในการแข่งขัน ไม่ใช้วิธีไม่สุจริตเพื่อทำลายคู่แข่ง ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริตหรือไม่เหมาะสม และไม่กระทำการใด ๆ ที่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทไม่มีข้อพิพาทใด ๆ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับคู่แข่งทางการค้า

• พนักงาน – บริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนและเป็นรูปธรรมเกี่ยวกับการดูแลในเรื่องความปลอดภัย สุวีถีปฏิบัติ และสิทธิประโยชน์ของพนักงาน มีการปฏิบัติต่อผู้บริหารและพนักงานของบริษัทอย่างเท่าเทียมกันและให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม และมีการจัดตั้ง กองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงาน เพื่อเป็นหลักประกันในการดูแลพนักงานในระยะยาว นอกจากนี้บริษัทกำหนดนโยบาย และแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการพัฒนาความรู้ศักยภาพ เช่น การจัดให้มีการฝึกอบรม ให้ความรู้สร้างความเป็นมืออาชีพให้กับพนักงานชายทั้งในและนอกสถานที่ รวมทั้งการให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานอีกด้วย

4. การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทมีการเปิดเผยข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส เท่าเทียม และทันเวลา ทั้งรายงานด้านการเงิน และข้อมูลธุรกิจผ่านช่องทางสื่อสารของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัท www.jubileediamond.co.th อย่างสม่ำเสมอ

- ด้วยบริษัทเชื่อว่าคุณภาพของรายงานทางการเงินเป็นเรื่องที่ผู้ถือหุ้น และบุคคลภายนอกให้ความสำคัญ คณะกรรมการบริษัท จึงดูแลให้เกิดความมั่นใจว่า ข้อมูลที่แสดงในรายงานทางการเงินมีความถูกต้อง เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีที่เป็นอิสระ โดยได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่เป็นอิสระเป็นผู้รับผิดชอบดูแลเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงินและระบบการควบคุมภายใน ทั้งนี้รายงานของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานของผู้สอบบัญชี มีรายละเอียดปรากฏในรายงานประจำปี

- งานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ ทำหน้าที่สื่อสารข้อมูลสำคัญที่เป็นประโยชน์แก่นักลงทุน ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ สื่อมวลชน และประชาชนที่สนใจทั่วไป ในรอบปี 2564 งานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ที่ดำเนินการ ได้แก่

1. การเข้าร่วมงานบริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน (Opportunity Day) เป็นจำนวน 4 ครั้ง
2. การจัดประชุมนักวิเคราะห์ (Analyst Meeting) เป็นจำนวน 4 ครั้ง

ช่องทางในการสื่อสารระหว่างบริษัทกับผู้ถือหุ้น และนักลงทุน สามารถติดต่อได้ที่ คุณธนกร รณอากาศพงษ์ เลขานุการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน หรือติดต่อผ่านทาง E-mail : ir@jubileediamond.co.th

5. ความรับผิดชอบของ คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมีบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบสำคัญในการกำกับดูแลกิจการเพื่อดูแลรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสีย เช่น การกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ การพิจารณาตรวจสอบการดำเนินงานดูแลให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างโปร่งใส

คณะกรรมการบริษัทมีภาวะผู้นำ วิสัยทัศน์ และมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นโดยรวม จึงจัดให้มีระบบแบ่งแยกบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบระหว่างคณะกรรมการบริษัท และฝ่ายจัดการที่ชัดเจน และดูแลให้บริษัทมีระบบงานที่ให้ความเชื่อมั่นได้ว่ากิจกรรมต่างๆ ของบริษัทได้ดำเนินไปในลักษณะที่ถูกต้องตามกฎหมายและมีจริยธรรม

คณะกรรมการบริษัทมีจำนวน 9 ท่าน ประกอบด้วยกรรมการที่มาจากฝ่ายบริหารจำนวน 3 ท่าน กรรมการบริษัทที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 6 ท่าน โดยมีกรรมการที่มีคุณสมบัติเป็นอิสระจำนวน 6 ท่าน ซึ่งเกินกว่า 1 ใน 3 ของจำนวน กรรมการทั้งคณะ จึงถือเป็นการถ่วงดุลของกรรมการที่เป็นผู้บริหารอย่างเหมาะสม ประธานกรรมการบริษัทไม่ใช้บุคคลคนเดียวร่วมกับ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือทางธุรกิจระหว่างกัน ซึ่งกรรมการแต่ละท่านมีคุณสมบัติหลากหลาย ทั้งในด้านทักษะ ประสบการณ์ ความสามารถเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์กับบริษัท รวมทั้งการอุทิศเวลาและความพยายามในการปฏิบัติหน้าที่เพื่อเสริมสร้างให้บริษัทมีคณะกรรมการที่เข้มแข็ง



คำตอบแทนกรรมการ

บริษัทกำหนดหลักเกณฑ์การจ่ายคำตอบแทนกรรมการ โดยพิจารณาจากหน้าที่ความรับผิดชอบ ความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ของกรรมการ ทั้งนี้ เป็นอัตราที่อยู่ในระดับเดียวกับขนาดและประเภทธุรกิจเดียวกันกับบริษัท เกณฑ์การพิจารณาคำตอบประกอบด้วย ค่าเบี้ยประชุม และคำตอบแทนอื่น ๆ ตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้จะต้องผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น และได้รับมติด้วยคะแนนไม่น้อยกว่าสองในสาม (2/3) ของจำนวนคะแนนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม โดยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2564 ได้มีมติอนุมัติกำหนดคำตอบแทนให้แก่คณะกรรมการบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตำแหน่ง	ค่าเบี้ยประชุม (ต่อคนต่อครั้ง)	ค่าบำเหน็จ (ต่อคนต่อปี)
ประธานคณะกรรมการบริษัท	68,000	236,000
ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ	25,000	161,000
รองประธานกรรมการบริษัท	25,000	161,000
กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ	22,000	142,000
กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	22,000	142,000

การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการ

การคัดเลือกบุคคลที่จะแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัทนั้น บุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารของบริษัทจะต้องเป็นบุคคลที่มีคุณสมบัติครบตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ กจ. 28/2551 เรื่องการขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ ฉบับลงวันที่ 15 ธันวาคม 2552 โดยมีองค์ประกอบและหลักเกณฑ์การสรรหาดังนี้

**องค์ประกอบและการสรรหา
คณะกรรมการบริษัท**

1. ให้บริษัทมีคณะกรรมการของบริษัทเพื่อดำเนินกิจการของบริษัท ประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อยห้า (5) คน แต่ไม่เกินสิบห้า (15) คน โดยกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดจะต้องมีที่อยู่ที่อยู่ในประเทศไทย และกรรมการบริษัทจะเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทหรือไม่ก็ได้
2. ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการบริษัท ตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้
 - 2.1 ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่ง (1) หุ้นต่อหนึ่ง (1) เสียง
 - 2.2 ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตาม 2.1 เลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ กรณีเลือกบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
 - 2.3 บุคคลที่ได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้เป็นประธานที่ประชุมเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด
3. ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้งให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสาม (1/3) ของจำนวนกรรมการในขณะนั้น ถ้าจำนวนกรรมการจะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม (1/3) และ กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับเลือกให้กลับเข้ามารับตำแหน่งอีกได้ และกรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้จับสลากกัน ส่วนปีหลัง ๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง
4. กรรมการคนใดจะลาออกจากตำแหน่งให้ยื่นใบลาออกต่อบริษัท โดยการลาออกนั้นจะมีผลนับแต่วันที่ยื่นใบลาออกมาถึงบริษัท
5. ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอาจลงมติให้กรรมการคนใดออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระได้ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ (3/4) ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง
6. ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติ และไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัดหรือกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์เข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไปเว้นแต่วาระของกรรมการผู้นั้นจะเหลือน้อยกว่าสอง (2) เดือน โดยบุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าวจะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตน เข้ามาแทน และมติของคณะกรรมการตามความในวรรคแรกจะต้องประกอบด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ (3/4) ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่
7. ให้คณะกรรมการเลือกกรรมการหนึ่งคนเป็นประธานกรรมการ และในกรณีที่กรรมการพิจารณาเห็นสมควรจะเลือกกรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนเป็นรองประธานกรรมการก็ได้ รองประธานกรรมการมีหน้าที่ตามข้อบังคับในกิจการ ซึ่งประธานกรรมการมอบหมาย



องค์ประกอบและการสรรหา คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการของบริษัทเป็นผู้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคัดเลือกจากกรรมการบริษัท 3 ท่านที่มีคุณสมบัติตามที่กฎหมาย หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงประกาศ ข้อบังคับและ/ หรือระเบียบของตลาดหลักทรัพย์กำหนด โดยกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 คน ต้องเป็นผู้มีความรู้ด้านการบัญชีและการเงิน คณะกรรมการตรวจสอบมีความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัทตามหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ในขณะที่ความรับผิดชอบในกิจกรรมทุกประการของบริษัทต่อบุคคลภายนอกยังคงเป็นของคณะกรรมการบริษัททั้งคณะ โดยกรรมการตรวจสอบที่สรรหามาได้จะต้องเป็นกรรมการอิสระและมีคุณสมบัติเป็นคณะกรรมการตรวจสอบ ดังนี้

หลักเกณฑ์การสรรหา และคุณสมบัติกรรมการอิสระ

กรรมการอิสระของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนและมีความเป็นอิสระตามหลักเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กล่าวคือ

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 0.5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ทั้งนี้ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะพ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็น บิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตรรวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท หรือบริษัทย่อย

4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งในลักษณะที่ขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ หรือผู้บริหาร ของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะพ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง

5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง และไม่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะพ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง

6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปี จากบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ทั้งนี้ในกรณีที่ผู้ให้บริการทางวิชาชีพเป็นนิติบุคคลให้รวมถึงการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการ ของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะพ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

8. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นทางการเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท กรรมการอิสระอาจได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยมีการตัดสินใจในรูปแบบขององค์คณะ

การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการประชุมคณะกรรมการเข้าใหม่ เพื่อให้กรรมการมีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของบริษัท และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทยังมีนโยบายส่งเสริมให้กรรมการทุกคน ผู้บริหารระดับสูง รวมถึงเลขาธิการบริษัท เข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากการจัดอบรมภายในและจากสถาบันภายนอกอื่น ๆ เช่น ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. หรือสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ทั้งนี้ ในปี 2564 กรรมการและเลขาธิการบริษัท มีการเข้าอบรมและพัฒนาความรู้เพิ่มเติม ในหลักสูตร ดังนี้

ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	หลักสูตรที่อบรมและพัฒนาความรู้ต่อเนื่อง
นายวิโรจน์ พรประกฤต	รองประธานกรรมการบริษัท และประธานกรรมการบริหาร	<ul style="list-style-type: none"> หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง สถาบันวิทยาการลาดกฤษ รุ่นที่ 18 หลักสูตรผู้บริหารกระบวนการยุติธรรมระดับสูง รุ่น 24
นางสาวอัญฉิณี พรประกฤต	กรรมการบริษัท / กรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	<ul style="list-style-type: none"> เจาะประเด็นที่ควรรู้พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562
นายปรกรณ์ พรสรณะไพฑูรย์	กรรมการอิสระ	<ul style="list-style-type: none"> หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 312/2021
นางสาวรณกร ธนาอากาศพงษ์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน / เลขาธิการบริษัท / หัวหน้างานนักलगทุนสัมพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> S01-S05: ชุดหลักสูตรกลยุทธ์ด้านความยั่งยืนของธุรกิจ (Corporate Sustainability Strategy) รุ่นที่ 2/2021 เจาะประเด็นที่ควรรู้พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 THE NEW CFO 2021 (The New Technology: Empower CFO with Technology Trend)

การประชุมคณะกรรมการใหม่

ในกรณีที่มีการประชุมคณะกรรมการเข้าใหม่ บริษัทได้กำหนดแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่กรรมการบริษัท เพื่อให้กรรมการเข้ารับตำแหน่งสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ทันที โดยมีเลขาธิการบริษัทเป็นผู้ประสานงานในการให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทในด้านกฎหมาย เช่น ข้อบังคับบริษัท วัตถุประสงค์บริษัท โครงสร้างองค์กรและผู้บริหาร ลักษณะการดำเนินงาน สินค้าหลัก ระเบียบข้อบังคับของบริษัท และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบริษัทรวมทั้งข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง ให้แก่กรรมการใหม่ เพื่อให้กรรมการสามารถเข้าใจ การดำเนินงานของบริษัท รวมถึงรับทราบบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบในการเป็นกรรมการหรือกรรมการอิสระ

แผนการสืบทอดตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง

การจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งงานของผู้บริหาร เพื่อมั่นใจได้ว่าบริษัทมีผู้บริหารที่มีความรู้ ความสามารถเพียงพอต่อการปฏิบัติหน้าที่ ดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัท กำหนดให้มีแผนพัฒนาศักยภาพผู้บริหาร เพื่อจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งงานทุกสายงาน
2. มอบหมายให้ฝ่ายงานบริหารบุคคลทำหน้าที่ดูแลติดตามการอบรม และพัฒนาความรู้ ความสามารถของผู้สืบทอดตำแหน่งกำหนดให้ผู้อำนวยการทุกฝ่าย เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหาร เพื่อให้มีความเข้าใจ มีประสบการณ์ และความพร้อมในการบริหารองค์กรต่อไปในอนาคต

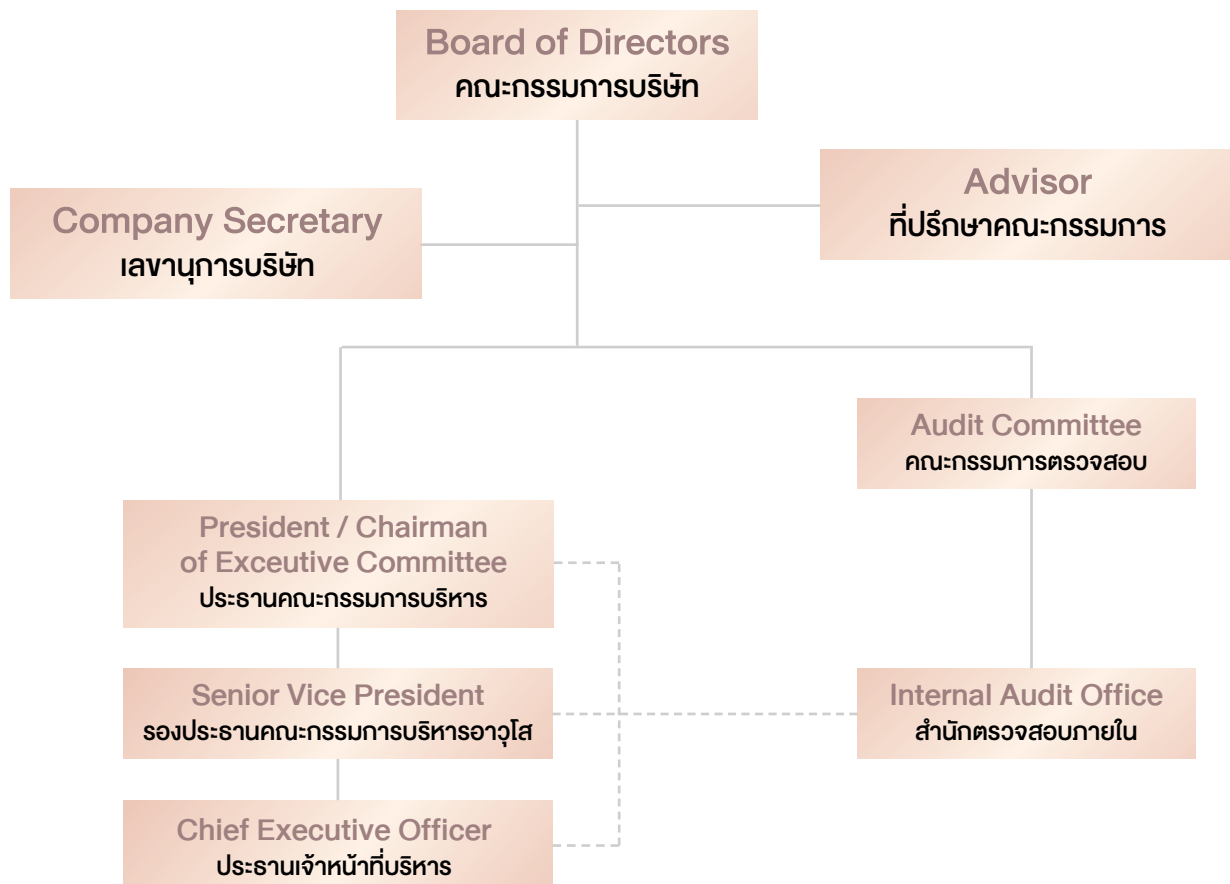
7

โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่นๆ

7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

โครงสร้างการจัดการของบริษัท มีดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัท
2. คณะกรรมการตรวจสอบ
3. คณะกรรมการบริหาร



7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ

นิยามคณะกรรมการ

กรรมการที่เป็นผู้บริหาร หมายถึง ผู้มีอำนาจในการบริหารงาน และได้รับเงินเดือนประจำ ที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ

กรรมการอิสระ หมายถึง กรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารและต้องมีคุณสมบัติตามข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

องค์ประกอบของคณะกรรมการ

องค์ประกอบของคณะกรรมการเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ดังนี้

- มีกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และไม่น้อยกว่า 3 คน

- มีคณะกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 3 คน

ในปี 2564 บริษัทมีกรรมการอิสระจำนวนทั้งสิ้น 6 ท่าน ซึ่งมากกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด มีความชัดเจนในการถ่วงดุลอำนาจที่เหมาะสม หนึ่งกรรมการแต่ละท่าน ในคณะกรรมการบริษัทชุดปัจจุบันเป็นผู้ทรงคุณวุฒิ ทั้งในด้านทักษะและประสบการณ์ โดยกรรมการจำนวน 9 ท่านมีรายชื่อดังต่อไปนี้

- กรรมการที่เป็นผู้บริหาร 3 ท่าน
- กรรมการอิสระ 6 ท่าน

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	วาระกรรมการ	จำนวนหุ้น* ที่ถือครอง	สัดส่วนการถือหุ้น
1. นายบุญ เสียวไพโรจน์	ประธานคณะกรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ	ปี 2551 - ปัจจุบัน	200,000	0.11
2. นายอำนาจ นาครัชตะอมร	ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ	ปี 2551 - ปัจจุบัน	66,050	0.04
3. นายไพโรจน์ มาสีหอบ	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ	ปี 2551 - ปัจจุบัน	-	-
4. นางสาวชนวาท์ เต็มเมษา	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ	ปี 2551 - ปัจจุบัน	-	-
5. นายสหสิโรจน์ โรจน์เมธา	กรรมการอิสระ	ปี 2551 - ปัจจุบัน	100,000	0.06
6. นายวิโรจน์ พรประกฤต	รองประธานคณะกรรมการบริษัท / กรรมการบริษัท / ประธานคณะกรรมการบริหาร	ปี 2551 - ปัจจุบัน	65,467,400	37.57
7. นางสุวิธนา ตัญญาพิศิษฐ์ชัย	กรรมการบริษัท / รองประธานคณะกรรมการบริหารอาวุโส	ปี 2551 - ปัจจุบัน	12,249,000	7.03
8. นางสาวอัญรัตน์ พรประกฤต	กรรมการบริษัท / กรรมการบริหาร / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	ปี 2551 - ปัจจุบัน	6,249,000	3.59
9. นายปรกรณ์ พรธนะแพทย	กรรมการอิสระ	ปี 2563 - ปัจจุบัน	-	-

*ข้อมูล ณ วันปิดสมุดทะเบียน วันที่ 30 ธันวาคม 2564

บริษัทมีเลขาธิการบริษัท และที่ปรึกษาคณะกรรมการบริษัทซึ่งทำหน้าที่ให้คำแนะนำทางด้านกฎเกณฑ์ต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องที่คณะกรรมการบริษัทจะต้องทราบและปฏิบัติหน้าที่ในการดูแลกิจการของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติคณะกรรมการบริษัท

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

1. คณะกรรมการของบริษัทมีอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในการจัดการบริษัทให้ดำเนินธุรกิจเป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมของผู้ถือหุ้น และมีอำนาจกระทำการใดๆ ตามที่ระบุไว้ในหนังสือบริคณห์สนธิ หรือที่เกี่ยวข้องกับการดังกล่าวด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวัง รักษาผลประโยชน์ของบริษัท

2. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานและงบประมาณของบริษัท ควบคุมกำกับดูแลการบริหารและการจัดการของคณะกรรมการบริหารให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ เว้นแต่ในเรื่องดังต่อไปนี้ คณะกรรมการต้องได้รับมติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการดำเนินการอันได้แก่ เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับมติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การขายหรือโอนกิจการของบริษัท ทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่นหรือการซื้อหรือการรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัท การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ หรือข้อบังคับ เป็นต้น

3. พิจารณาโครงสร้างการบริหาร แต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการอื่นตามความเหมาะสม

4. กรรมการจะต้องไม่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการของบริษัทเอกชน หรือบริษัทอื่นที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ตนหรือเพื่อประโยชน์ผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง

5. ส่งเสริมให้มีนโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัท เป็นลายลักษณ์อักษร และให้ความเห็นชอบนโยบายดังกล่าว และมีการทบทวนนโยบายและการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าวเป็นประจำ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

6. ให้จัดทำจรรยาบรรณธุรกิจที่เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนเข้าใจถึงมาตรฐานด้านจริยธรรมที่บริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ และคณะกรรมการบริษัท มีการติดตามให้มีการปฏิบัติตามจรรยาบรรณดังกล่าวอย่างจริงจัง

7. พิจารณาเรื่องความขัดแย้งของผลประโยชน์อย่างรอบคอบ การพิจารณาการทำรายการที่อาจมีความขัดแย้งของผลประโยชน์ มีแนวทางที่ชัดเจนและเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ของบริษัท และผู้ถือหุ้นโดยรวมเป็นสำคัญ โดยที่ผู้มีส่วนได้เสียไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ เว้นแต่เป็นธุรกรรมที่เป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไป ในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องแล้วแต่กรณี และเป็นข้อตกลงทางการค้าที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการ หรือเป็นไปตามหลักการที่คณะกรรมการอนุมัติไว้แล้ว และคณะกรรมการบริษัท มีการกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับขั้นตอนการดำเนินการ และการเปิดเผยข้อมูลของรายการที่อาจมีความขัดแย้งของผลประโยชน์ให้ถูกต้องครบถ้วน

8. จัดให้มีระบบการควบคุมด้านการดำเนินงาน ด้านรายงานทางการเงิน และด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ และนโยบาย คณะกรรมการบริษัท จัดให้มีบุคคลหรือหน่วยงานที่มีความเป็นอิสระในการปฏิบัติหน้าที่ เป็นผู้รับผิดชอบในการตรวจสอบระบบการควบคุมดังกล่าว และมีการทบทวนระบบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

9. มีการพิจารณาด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ที่ครอบคลุมทั้งองค์กร โดยให้ฝ่ายจัดการเป็นผู้ปฏิบัติและรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบเป็นประจำ และมีการทบทวนระบบหรือประเมินประสิทธิภาพการจัดการความเสี่ยง ในทุกระยะเวลาที่พบว่า ระดับความเสี่ยงมีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งรวมถึงการให้ความสำคัญกับสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าและรายการผิดปกติทั้งหลาย

10. คณะกรรมการบริษัททำหน้าที่พิจารณาหลักเกณฑ์ในการจ่ายและรูปแบบค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และได้อนุมัติค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหารส่วนค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริษัท จะได้นำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นผู้อนุมัติ

11. คณะกรรมการบริษัททำหน้าที่พิจารณาหลักเกณฑ์และกระบวนการในการสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งคัดเลือกบุคคลตามกระบวนการสรรหาที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งจะนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นผู้แต่งตั้งกรรมการบริษัท

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริษัท

บริษัทได้กำหนดอายุกรรมการและ/หรือจำนวนวาระสูงสุดที่จะดำรงตำแหน่งอย่างต่อเนื่องได้ เนื่องจากอายุและระยะเวลาดำรงตำแหน่งมิได้เป็นอุปสรรคหากเปรียบเทียบกับความรู้ความสามารถ ตลอดจนประสบการณ์อันทรงคุณค่าที่แต่ละท่านมี และพร้อมเสมอที่จะนำประโยชน์มาสู่บริษัท

กระบวนการสรรหาผู้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทเพื่อให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้ง เป็นไปอย่างโปร่งใส ปราศจากอิทธิพลของผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมหรือฝ่ายจัดการ และสร้างความมั่นใจให้กับบุคคลภายนอก

ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการบริษัทออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสาม หรือจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับจำนวนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการในขณะนั้น โดยกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งอาจได้รับการพิจารณาเสนอชื่อต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาเลือกให้กลับเข้ามารับตำแหน่งอีกได้

การพ้นจากตำแหน่งของคณะกรรมการบริษัท

การพ้นจากตำแหน่งของคณะกรรมการบริษัท นอกจากการพ้นจากตำแหน่งตามวาระแล้ว ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

1. ตาย
2. ลาออก
3. ขาดคุณสมบัติหรือมีลักษณะต้องห้ามตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ.2535
4. ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงมติให้ออกตามมาตรา 76 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ.2535
5. ศาลมีคำสั่งให้ออก

ประธานกรรมการบริษัท

เป็นกรรมการอิสระและไม่ใช่ผู้บริหาร รวมทั้งไม่เป็นบุคคลเดียวกันกับประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือดำรงตำแหน่งในกรรมการชุดย่อย โดยประธานกรรมการบริษัทมีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหารมีหน้าที่และความรับผิดชอบดังนี้

1. เรียกประชุมคณะกรรมการบริษัท และเป็นประธานที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
2. เสนอสร้างมาตรฐานการกำกับดูแลกิจการที่ดีของคณะกรรมการบริษัท
3. เป็นประธานที่ประชุมผู้ถือหุ้น และควบคุมการประชุมให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท และตามระเบียบวาระที่กำหนดดูแลให้การติดต่อสื่อสารระหว่างกรรมการและผู้ถือหุ้นเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

1. คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทแต่งตั้งจากกรรมการบริษัทซึ่งมีคุณสมบัติตามที่กฎหมายหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนดมีจำนวนอย่างน้อย 3 ท่าน และอย่างน้อย 1 ท่านต้องเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญด้านบัญชีและการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 กรรมการตรวจสอบของบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่านดังมีรายชื่อต่อไปนี้

1. นายอำนาจ นาคritchะอมร
ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
2. นายไพโรจน์ มาสีหยม
กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
3. นางสาวชนวา เต็มเมฆา
กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

กรรมการตรวจสอบที่มีความรู้ทางด้านบัญชีและการเงิน คือ นางสาวชนวา เต็มเมฆา โดยมีนายวรุทธ เศรษฐสุนทรักษ์ เป็นเลขาธิการคณะกรรมการตรวจสอบ และดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายตรวจสอบภายใน ขึ้นตรงกับคณะกรรมการตรวจสอบ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทมีกระบวนการจัดทำและการเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงินของบริษัทอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพียงพอ เชื่อถือได้และทันเวลา โดยประสานงานกับผู้สอบบัญชี และผู้บริหารที่รับผิดชอบในการจัดทำรายงานทางการเงินทั้งรายไตรมาส และประจำปี
2. การควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายใน
 - จัดตั้งหน่วยงานตรวจสอบภายใน (Internal Control) และระบบการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยให้หน่วยงานนี้รายงานไปยังคณะกรรมการตรวจสอบ ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้งโยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน ทั้งนี้คณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานการปฏิบัติหน้าที่ ความคืบหน้า ตลอดจน ข้อเสนอ/ความคิดเห็นให้คณะกรรมการบริษัททราบในการประชุมคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง
 - พิจารณาแผนงานตรวจสอบ และขอบเขตการตรวจสอบของผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีของบริษัทให้มีความสัมพันธ์ที่เกื้อกูลกัน ไม่ซ้ำซ้อน
3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้ง/ถอดถอนหรือเลิกจ้างบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อกำหนดให้เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอคำต่อแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
6. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อย ดังต่อไปนี้
 - ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
 - ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท
 - ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
 - ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
 - ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
 - ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎบัตร (charter)
 - รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบทั้งนี้การมอบอำนาจดังกล่าวกรรมการตรวจสอบจะไม่สามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่ตนมีความขัดแย้งมีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นกับบริษัท

2. คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารของ บริษัท มีรายชื่อ ดังต่อไปนี้

1. นายวิโรจน์ พรประภต
ประธานคณะกรรมการบริหาร
2. นางสาววัฒนา ตูลยาพิศิษฐ์ชัย
รองประธานคณะกรรมการบริหารอาวุโส
3. นางสาวอัญรัตน์ พรประภต
กรรมการบริษัท / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
โดยมีนางสาวสิริรัตดา กวีวัฒนา เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริหาร

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัท คือ นายวิโรจน์ พรประภต หรือ นางสาวอัญรัตน์ พรประภต หรือ นางสาววัฒนา ตูลยาพิศิษฐ์ชัย สองในสามท่านนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารมีอำนาจหน้าที่ในการบริหารกิจการของ บริษัท ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ข้องบังคับ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น หรือนโยบาย คำสั่งใด ๆ ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด และให้มีอำนาจอนุมัติและ/หรือเห็นชอบแก่การดำเนินการใด ๆ ตามปกติและอันจำเป็นแก่การบริหาร กิจการของ บริษัทเป็นการทั่วไป

นอกจากนี้ให้คณะกรรมการบริหารมีหน้าที่ในการพิจารณาหลักเกณฑ์หรือพิจารณาต่าง ๆ ที่จะได้มีการนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาอนุมัติและ/หรือพิจารณาให้ความเห็นชอบ ทั้งนี้ตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับหรือคำสั่งของคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนการ ดำเนินการตามคำสั่งของคณะกรรมการบริษัทเป็นคราว ๆ ไป นอกจากนั้นให้มีหน้าที่ดำเนินการตามความจำเป็นแก่การประกอบกิจการดังที่ จะได้กำหนดไว้ดังต่อไปนี้ด้วย โดยต้องนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อการอนุมัติหรือให้ความเห็นชอบ

- 1) นโยบาย เป้าหมาย และแผนงานประจำปีของบริษัท
- 2) งบประมาณประจำปีของบริษัท
- 3) แนวทาง นโยบาย และเป้าหมายการลงทุน เพื่อเป็นกรอบการดำเนินการให้ฝ่ายจัดการนำไปถือปฏิบัติในการปฏิบัติงาน
- 4) โครงสร้างอัตราค่าจ้าง สวัสดิการของพนักงาน เพื่อตอบแทนการทำงาน

คณะกรรมการบริหารมีอำนาจหน้าที่ที่กระทำการเกี่ยวกับเรื่องดังต่อไปนี้ภายในขอบเขตที่ได้กำหนดไว้เป็นเรื่อง ๆ ดังนี้

1. การบรรจุ การแต่งตั้ง การถอดถอน การเลื่อนหรือการลดระดับและ/หรือตำแหน่ง การตัดหรือลดค่าจ้าง การพิจารณาความดีความชอบ การลงโทษทางวินัย การให้รางวัล การจัดสรรโบนัสเพื่อตอบแทนการทำงานหรือความดีความชอบ ตลอดจนการเลิกจ้างพนักงานตั้งแต่ระดับ และ/หรือ ตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน ประธานเจ้าหน้าที่ ด้านปฏิบัติการขึ้นไป ยกเว้นตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. การจัดซื้อ การจัดจ้าง หรือการจัดทำทรัพย์สินในแต่ละครั้ง หรือแต่ละเรื่องสามารถกระทำได้ภายในวงเงินไม่เกิน 100,000,000.00 บาท ทั้งนี้รวมทั้งหมดต้องไม่เกินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติในแต่ละปี
3. การทำธุรกรรมตามปกติกับธนาคารหรือสถาบันการเงินสำหรับวงเงินไม่เกิน 100,000,000.00 บาท
4. การเช่าหรือให้เช่าทรัพย์สินแต่ละแห่ง สามารถกระทำโดยมีอัตราค่าเช่าแต่ละแห่งไม่เกิน ปีละ 20,000,000.00 บาท
5. การบริจาคเพื่อการกุศลสามารถกระทำได้ภายในวงเงินไม่เกิน 500,000.00 บาทต่อครั้ง ทั้งนี้รวมทั้งหมดต้องไม่เกินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติในแต่ละปี
6. การเปิดหรือยกเลิกสาขาของบริษัท
7. ควบคุมและกำหนดแนวทางการบริหารการลงทุนประกอบธุรกิจอื่นของบริษัทภายในขอบเขตที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย และให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด
8. มีอำนาจในการจัดการและบริหารกิจการของ บริษัทตามวัตถุประสงค์ ข้องบังคับ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้นและ/หรือ มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททุกประการ
9. ปฏิบัติหน้าที่อื่นตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้การมอบอำนาจดังกล่าวข้างต้นให้แก่คณะกรรมการบริหาร นั้น ต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัทตลอดจนกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และกำหนดให้รายการที่กรรมการบริหาร หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท หรือบริษัทย่อยที่ไม่ใช่รายการธุรกิจปกติ หรือเป็นไปตามเงื่อนไขการค้า ให้กรรมการบริหารซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องใดไม่มีสิทธิอนุมัติการทำรายการนั้น และให้รายงานคณะกรรมการบริษัท เพื่อทราบต่อไป เพื่อให้สอดคล้องกับระเบียบและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร

ข้อมูลเกี่ยวกับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นตำแหน่งสูงสุดในการบริหารงานที่ได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท เพื่อมีหน้าที่บริหารงานบริษัทตามแผนงานหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทอย่างเคร่งครัด รับผิดชอบ สุจริต รวมทั้งต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติกรรมการ โดยยึดถือผลประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้นเป็นหลัก อำนาจหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตามที่คณะกรรมการมอบหมาย

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. บริหารกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น หรือนโยบาย คำสั่งใด ๆ ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด รวมถึงการได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทเป็นคราว ๆ ไป กับให้มีอำนาจบังคับบัญชาพนักงานของบริษัททุกระดับและทุกตำแหน่ง

2. มีอำนาจอนุมัติและ/หรือเห็นชอบแก่การดำเนินการใด ๆ ในการบริหารกิจการของบริษัทตามปกติและอันจำเป็นแก่การบริหารกิจการของบริษัทเป็นการทั่วไป ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- การบรรจุ การแต่งตั้ง การถอดถอน การเลื่อนหรือการลดระดับและ/หรือตำแหน่ง การกำหนดอัตราค่าจ้าง การตัดหรือลดค่าจ้าง การพิจารณาความดีความชอบ การลงโทษทางวินัย การให้รางวัล การจัดสรรโบนัสเพื่อตอบแทนการทำงาน หรือความดีความชอบ ตลอดจนการเลิกจ้างพนักงานระดับและ/หรือตำแหน่งผู้อำนวยการลงมา และให้รวมถึงพนักงานด้านตัวแทนฝ่ายขายทุกระดับและ/หรือทุกตำแหน่งด้วย

- การจัดซื้อ การจัดจ้าง หรือการจัดทำทรัพย์สินในแต่ละครั้ง หรือแต่ละเรื่องสามารถกระทำได้ภายในวงเงินไม่เกิน 50,000,000.00 บาท ทั้งนี้รวมทั้งหมดต้องไม่เกินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติในแต่ละปี

- การทำธุรกรรมตามปกติกับธนาคารหรือสถาบันการเงินสำหรับวงเงินไม่เกิน 20,000,000.00 บาท

- การเช่าหรือให้เช่าทรัพย์สินแต่ละแห่งสามารถกระทำได้โดยมีอัตราค่าเช่าแต่ละแห่งไม่เกินปีละ 10,000,000.00 บาท ทั้งนี้รวมทั้งหมดต้องไม่เกินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติในแต่ละปี

- การบริจาคเพื่อการกุศลสามารถกระทำได้ภายในวงเงินไม่เกิน 500,000.00 บาทต่อครั้ง ทั้งนี้รวมทั้งหมดต้องไม่เกินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติในแต่ละปี

3. ต้องรายงานเรื่องที่จะกล่าวต่อไปนี้ต่อคณะกรรมการบริหารของบริษัท

- ผลประกอบการของบริษัทรายไตรมาสและรายปี รวมถึงการเปรียบเทียบเป้าหมายของกิจการ

- ผลการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทในด้านการลงทุนรวมถึงการประเมินผลเป็นรายเดือน

- ผลการดำเนินงานอื่นใดที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร

4. ประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะมอบอำนาจหน้าที่ของตนในเรื่องใดก็ตามที่ได้กำหนดไว้ในคำสั่งนี้ให้แก่บุคคลใดปฏิบัติแทนตนก็ได้

ผู้บริหารของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีผู้บริหารจำนวน 7 ท่าน ดังต่อไปนี้

1. นายวิโรจน์ พรประภุต
ประธานคณะกรรมการบริหาร
2. นางสาววัฒนา ตูลยาพิชญ์ชัย
รองประธานคณะกรรมการบริหารอาวุโส
3. นางสาวอัญริศน์ พรประภุต
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
4. นางสาวธนกร ธนาอากาศพงษ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน
5. นายวรวัชร เศรษฐสุนทรินทร์
ผู้อำนวยการอาวุโส สำนักตรวจสอบภายใน
6. นายอัศวพงศ์ พรประภุต
ผู้อำนวยการฝ่ายผลิต
7. นายศีกษา สุชินชัยกุล
ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายขาย

คำตอบแทนผู้บริหาร

บริษัทกำหนดหลักเกณฑ์การจ่ายคำตอบแทนผู้บริหาร โดยพิจารณาจากภารกิจ ความรับผิดชอบ และการปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหาร โดยในปี 2562 – 2564 คำตอบแทนผู้บริหารมีดังนี้

คำตอบแทนผู้บริหาร		2562		2563		2564
เงินเดือน	7	34,241,585.38	7	33,664,432.00	7	37,023,420.00
โบนัส	7	3,123,883.00	7	10,762,181.00	7	8,466,327.00
เงินกองทุน	4	584,548.97	4	689,598.60	4	724,084.20
รวม		37,950,017.35		45,116,211.60		46,213,831.20

คำตอบแทนอื่น ๆ

-ไม่มี-

7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีพนักงานรวมทั้งสิ้นจำนวน 370 คน ประกอบด้วยพนักงานแบ่งตามสายงาน ดังรายละเอียดข้างล่างต่อไปนี้

แผนก	จำนวนพนักงาน		
	2562	2563	2564
ฝ่ายผู้บริหารระดับสูง	5	4	4
ฝ่ายการตลาดและกลุ่มผลิตภัณฑ์	32	21	38
ฝ่ายขายและส่งเสริมการขาย	290	286	266
ฝ่ายผลิต	29	26	23
ฝ่ายบัญชี / การเงิน	25	23	23
ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ และธุรกิจทั่วไป	17	17	15
รวม	398	377	370

คำตอบแทนพนักงานที่เป็นตัวเงิน

ประเภทคำตอบแทน	จำนวนเงิน (ล้านบาท)		
	2562	2563	2564
เงินเดือน และโบนัส	122.82	118.73	99.35
คอมมิชชัน	42.92	36.17	30.09
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	2.07	2.11	2.01
ค่าสวัสดิการพนักงาน	14.56	5.76	5.19
รวม	182.37	162.77	136.64

7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

ผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี

นางสาว รุ่งฤดี เพ็ญวรรณ เป็นผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี ให้มีการจัดทำบัญชี รายงานทางการเงิน ให้ถูกต้อง ครบถ้วนตามกฎหมายและตรงต่อความเป็นจริง และมีรายงานที่มีคุณภาพ และจัดส่งให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ทันตามที่กำหนด รวมทั้งมีการอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ต่อเนื่องทางด้านบัญชีตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (รายละเอียด ประวัติปรากฏตามเอกสารแนบ)

เลขานุการบริษัท

เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน ในหมวดความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท และตามข้อกำหนดในมาตรา 89/15 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2551 คณะกรรมการบริษัทจึงได้มีการแต่งตั้งให้ นางสาวธนกร รัตนอากาศ เป็นเลขานุการบริษัท โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบสำหรับเลขานุการบริษัท ดังนี้

1. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
 - ทะเบียนกรรมการ
 - หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท และรายงานประจำปีของบริษัท
 - หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
2. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการและผู้บริหาร
3. ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศ
4. จัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหาร หรือของบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อยให้ประธานกรรมการ และประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายในเจ็ดวันทำการนับแต่วันที่บริษัทได้รับรายงานนั้น

ทั้งนี้ ในกรณีที่เลขานุการบริษัทพ้นจากตำแหน่ง หรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งเลขานุการบริษัท คนใหม่ภายใน 90 วัน นับแต่วันที่เลขานุการบริษัทคนเดิมพ้นจากตำแหน่งหรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ (รายละเอียดประวัติปรากฏ ตามเอกสารแนบ)

หัวหน้างานตรวจสอบภายใน

คณะกรรมการตรวจสอบได้แต่งตั้ง นายวรจักร เศรษฐสุนทรักษ์ เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน เพื่อปฏิบัติหน้าที่ตรวจสอบดูแลเกี่ยวกับความถูกต้องของรายงานทางการเงิน ความมีประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และหลักจรรยาบรรณต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการทำกับดูแลที่ดี โดยทำการตรวจสอบและจัดทำรายงานไปยังคณะกรรมการตรวจสอบว่ามีการปฏิบัติตามเรื่องใด และมีผลการปฏิบัติ หรือความเห็นต่อเรื่องที่ได้เข้าไปตรวจสอบ อย่างไร พร้อมทั้งมีการประเมินคุณภาพรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

นักलगุณสัมพันธ์

บริษัทจัดให้มีผู้รับผิดชอบ ประสานงานในการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ถือหุ้น นักलगุณสถาบัน นักलगุณทั่วไป นักวิเคราะห์ ในการเปิดเผยสารสนเทศที่สำคัญให้ทราบ โดยสามารถติดต่อ นางสาวธนกร รัตนอากาศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน เลขานุการบริษัท และหัวหน้างานนักलगุณสัมพันธ์ ได้ที่ Email : ir@jubileediamond.co.th หรือ โทรศัพท์ 0 2625 1188 หมายเลขภายใน 3208

ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 ที่ประชุมมีมติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทและกำหนดค่าตอบแทนการสอบบัญชีให้แก

- นายประวิทย์ วิจารณ์ธนาบุตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4917 หรือ
- นายเทอดทอง เกพมิ่งกร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 3787 หรือ
- นางสาวชุตินา วงษ์ศราพันธ์ชัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 9622 หรือ
- นายบุญเกษม สารกลิ่น ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 11888

หรือผู้สอบบัญชีท่านอื่นจากบริษัท พีวี ออดิท จำกัด หรือผู้สอบบัญชีอื่นที่คณะกรรมการเห็นสมควร ซึ่งมีความเป็นอิสระและไม่มีผลประโยชน์ส่วนได้เสียใดๆกับบริษัท โดยมีรายละเอียดค่าธรรมเนียมการสอบบัญชี ดังนี้

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี	จำนวนเงิน (บาท)		
	2562	2563	2564
ค่าสอบบัญชีประจำปี	750,000	750,000	750,000
ค่าสอบทานงบการเงินรายไตรมาส	930,000	930,000	930,000
งานตรวจสอบการควบคุมทั่วไป	200,000	200,000	200,000
ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ			
รวม	1,880,000	1,880,000	1,880,000

ค่าบริการอื่น ๆ (Non Audit Fee) - ไม่มี -

8

รายงานผลการดำเนินงานสำคัญ ด้านการกำกับดูแลกิจการ

สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

ลำดับ	รายนามคณะกรรมการ ชื่อ-สกุล		จำนวนที่เข้าร่วมประชุม/จำนวนครั้งที่จัดประชุม		
			คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น
1	นายมนู	เสียวไพโรจน์	4/4	-	1/1
2	นายวิโรจน์	พรประกฤต	4/4	-	1/1
3	นางสุวิทนา	ตุลยาพิศิษฐ์ชัย	4/4	-	1/1
4	นางสาวอัญรัตน์	พรประกฤต	4/4	-	1/1
5	นายสหัสโรจน์	โรจน์เมธา	4/4	-	1/1
6	นายอำนวย	นาครัชตะอมร	4/4	4/4	1/1
7	นายไพโรจน์	มาลีหอม	4/4	4/4	1/1
8	นางสาวชนวา	เด่นเมษา	4/4	4/4	1/1
9	นายปกรณ	พรรณนะแพทย์	4/4	-	1/1

หมายเหตุ : [จำนวนครั้งในการประชุม]/[จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม]

ในปี 2564 บริษัทได้จ่ายเงินค่าตอบแทนกรรมการดังนี้

ลำดับ	ชื่อ-สกุล		ค่าเบี้ยประชุม	ค่าบำเหน็จ	รวม
1	นายมนู	เสียวไพโรจน์	334,000	236,000	570,000
2	นายวิโรจน์	พรประกฤต	123,000	161,000	284,000
3	นางสุวิทนา	ตุลยาพิศิษฐ์ชัย	107,000	142,000	249,000
4	นางสาวอัญรัตน์	พรประกฤต	107,000	142,000	249,000
5	นายสหัสโรจน์	โรจน์เมธา	107,000	142,000	249,000
6	นายอำนวย	นาครัชตะอมร	123,000	161,000	284,000
7	นายไพโรจน์	มาลีหอม	107,000	142,000	249,000
8	นางสาวชนวา	เด่นเมษา	107,000	142,000	249,000
9	นายปกรณ	พรรณนะแพทย์	107,000	142,000	249,000
			1,222,000	1,410,000	2,632,000

สิทธิประโยชน์อื่น: ไม่มี

CENTENNIAL

JUBILEE



FACETS

ANTWERP



การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทจึงได้กำหนดแนวทางปฏิบัติสำหรับกรรมการ ผู้บริหารและพนักงาน เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติ ดังนี้

- ห้ามมิให้กรรมการประกอบกิจการ เข้าเป็นหุ้นส่วนหรือเข้าเป็นผู้ถือหุ้น ในนิติบุคคลที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท เว้นแต่จะแจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนมีมติแต่งตั้ง
- ห้ามมิให้ผู้บริหารและพนักงานใช้ข้อมูลภายในเพื่อประโยชน์ของตนในการซื้อขายหุ้นบริษัทหรือนำข้อมูลภายในซึ่งจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อผู้ถือหุ้นโดยรวมไปเปิดเผยกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง
- กรณีที่บริษัทมีรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือการได้มาจำหน่ายไปซึ่งหลักทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทร่วมหรือผู้เกี่ยวข้อง หรือการได้มาจำหน่ายไปซึ่งการปฏิบัติตามขั้นตอนการพิจารณา โดยจัดให้มีการประชุมเพื่อพิจารณากำหนดแนวทางสำหรับการพิจารณาความเหมาะสมของการทำรายการที่ชัดเจนและผ่านการกลั่นกรองการทำรายการดังกล่าวจากกรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบจะพิจารณาการทำรายการโดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทและผู้ถือหุ้นโดยรวมเป็นสำคัญกรรมการหรือผู้บริหารที่มีส่วนได้เสียจากการพิจารณาในเรื่องนั้น ๆ จะต้องออกจากที่ประชุม เมื่อลงมติอนุมัติการทำรายการแล้วกรรมการจะกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนด และเปิดเผยข่าวสารตามช่องทางต่าง ๆ เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียได้รับทราบอย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน
- ไม่ใช่โอกาสหรือข้อมูลที่ได้จากการเป็นผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทในการทำธุรกิจที่แข่งขันหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

บริษัทได้กำหนดให้ กรรมการ และผู้บริหาร ต้องจัดทำรายงานเปิดเผยรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ กับบริษัทรวมทั้งได้กำหนดให้สำนักตรวจสอบภายใน เป็นผู้สอดส่องดูแลและจัดการแก้ไขปัญหาคความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และรายงานโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งที่ผ่านมายังไม่เคยมีปัญหาดังกล่าวเกิดขึ้น

การเปิดเผยข้อมูลผู้มีส่วนได้เสีย

คณะกรรมการเห็นชอบให้กำหนดแนวปฏิบัติเรื่องการเปิดเผยข้อมูลผู้มีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหารเพื่อความโปร่งใสและป้องกันปัญหาความขัดแย้งของผลประโยชน์ ดังนี้

- กรรมการจะต้องแจ้งให้บริษัททราบโดยไม่ชักช้าเมื่อกรรมการและบุคคลในครอบครัวมีส่วนร่วมหรือเป็นผู้ถือหุ้นในกิจการใด ๆ ซึ่งอาจมีผลประโยชน์ หรือเกิดความขัดแย้ง มีส่วนได้เสียโดยตรงหรือโดยอ้อมในสัญญาใด ๆ ที่บริษัททำขึ้น หรือเข้าถือหลักทรัพย์ในบริษัท
- ในกรณีพนักงานและบุคคลในครอบครัวเข้าไปมีส่วนร่วม หรือเป็นผู้ถือหุ้นในกิจการใด ๆ ซึ่งอาจมีผลประโยชน์หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งทางธุรกิจต่อบริษัทจะต้องแจ้งให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารทราบเป็นลายลักษณ์อักษร
- โดยกรรมการและผู้บริหารจะต้องแจ้งข้อมูลให้เลขาธิการบริษัทและคณะกรรมการทราบ ทั้งนี้ กรรมการและผู้บริหารที่มีส่วนได้เสียจะต้องงดเว้นการร่วมอภิปรายให้ความเห็น หรือลงคะแนนเสียงในวาระดังกล่าว

การใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

- บริษัทมีนโยบายห้ามกรรมการ ผู้บริหาร และบุคลากรของบริษัทใช้ข้อมูลภายในที่มีสาระสำคัญของบริษัทซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนเพื่อประโยชน์ต่อตัวเองและผู้อื่น รวมถึงการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทโดยมีวิธีป้องกันการนำไปใช้ประโยชน์ของผู้บริหารและบุคลากรของบริษัท ดังนี้
- ให้ความรู้แก่กรรมการและผู้บริหาร ให้รับทราบเกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตนคู่สมรส และบุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะรวมถึงบทกำหนดโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- กำหนดให้ผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และจัดส่งสำเนารายงานดังกล่าวให้แก่บริษัทในวันเดียวกับวันที่ส่งรายงานต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

• ดำเนินการแจ้งให้ผู้บริหารและพนักงานของบริษัททราบว่า ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทที่ได้รับทราบข้อมูลทางการเงินของบริษัทหรือข้อมูลภายในอื่น ๆ ที่เป็นสาระสำคัญ และมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ ต้องหลีกเลี่ยงการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือน ก่อนทั้งการยื่นหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และห้ามมิให้เปิดเผยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญนั้นต่อบุคคลอื่น

หากมีการกระทำที่ฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะดำเนินการทางวินัยเพื่อพิจารณาลงโทษตามสมควรแก่กรณี ได้แก่ การตักเตือนด้วยวาจา ตักเตือนด้วยหนังสือ ตัดค่าจ้าง พักงาน เลิกจ้างโดยไม่จ่ายค่าชดเชย หรือดำเนินการคดีตามกฎหมาย และในปี 2564 ไม่มีการกระทำใดที่เป็นการฝ่าฝืนกฎระเบียบของ ก.ล.ต. /ตลาดหลักทรัพย์ฯแต่อย่างใด และไม่ปรากฏกรณีการซื้อขายหุ้นโดยใช้ข้อมูลภายในโดยกรรมการและผู้บริหารของบริษัทในช่วงเวลา 30 วันก่อนที่จะมีการแจ้งผลประกอบการอย่างเป็นทางการผ่านระบบการจัดส่งข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

การรายงานการถือหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทได้กำหนดให้กรรมการและผู้บริหารมีหน้าที่รายงานการถือหลักทรัพย์และรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 ภายใน 3 วันทำการนับจากวันที่ซื้อขาย โอน หรือรับโอนต่อสำนักงานกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งห้ามการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนเผยแพร่ผลการเงินต่อสาธารณชน

ในปี 2564 ได้มีการรายงานการถือหุ้นของกรรมการบริษัทซึ่งนับรวมถึงการถือหุ้นของคู่สมรสและผู้บริหาร เป็นจำนวน 4 ครั้ง ดังนี้ คือ ครั้งที่ 1 รายงาน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2564 ครั้งที่ 2 รายงาน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2564 ครั้งที่ 3 รายงาน ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 และครั้งสุดท้าย รายงาน ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2564

การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

คอร์รัปชัน หมายถึง การติดสินบนในทุกรูปแบบ โดยการเสนอให้ สัญญาจะให้ ซึ่งเงิน ทรัพย์สิน หรือประโยชน์อื่นที่ไม่ถูกต้องและเหมาะสมกับเจ้าหน้าที่หน่วยงานภาครัฐ หรือเอกชน เพื่อให้บุคคลดังกล่าวกระทำความหรือละเว้นการปฏิบัติหน้าที่ หรือให้ได้มา หรือรักษาไว้ซึ่งผลประโยชน์อื่นใดที่ไม่เหมาะสมทางธุรกิจ เว้นแต่เป็นกรณีที่กฎหมาย ระเบียบข้อบังคับ ขนบธรรมเนียม ประเพณี ท้องถิ่นให้กระทำได้

นโยบายต่อต้านคอร์รัปชัน

• ห้ามกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ดำเนินการหรือยอมรับการคอร์รัปชันทุกรูปแบบทั้งทางตรงและทางอ้อม

• สอนทานการปฏิบัติตามนโยบายอย่างสม่ำเสมอ

• ทบทวนแนวทางปฏิบัติ และข้อกำหนดในการดำเนินการ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ และข้อกำหนดทางกฎหมาย

แนวทางปฏิบัติ และดำเนินงาน

• กรรมการบริหาร พนักงานทุกระดับต้องปฏิบัติตามนโยบายอย่างเคร่งครัด โดยไม่มีข้อยกเว้น

• พนักงานทุกคนต้องไม่ละเลย หรือเพิกเฉย เมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายคอร์รัปชันที่เกี่ยวกับบริษัท โดยต้องแจ้งผู้บังคับบัญชา หรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบ

• บริษัทให้ความสำคัญคุ้มครองพนักงานที่แจ้งเบาะแสเรื่องคอร์รัปชัน โดยใช้มาตรการคุ้มครองผู้ร้องเรียน ตามที่ได้กำหนดไว้ในนโยบายคุ้มครองผู้ร้องเรียน หรือแจ้งเบาะแสร่วมกับการทุจริตผิดกฎหมาย

• ผู้ที่กระทำความผิดคอร์รัปชัน จะต้องได้รับการพิจารณาลงโทษทางวินัยตามที่กำหนดไว้ โดยไม่มีข้อยกเว้น

• บริษัทจะทำการเผยแพร่ความรู้ และทำความเข้าใจกับพนักงาน และบุคคลอื่น ๆ ที่ต้องปฏิบัติหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทในเรื่องที่ต้องปฏิบัติตามนโยบายนี้

• นโยบายต่อต้านคอร์รัปชันนี้ ครอบคลุมไปถึงกระบวนการบริหารงานบุคคล ตั้งแต่การสรรหา การคัดเลือก การเลื่อนตำแหน่ง การฝึกอบรม การประเมินผล การให้ผลตอบแทน โดยมอบหมายให้ผู้บังคับบัญชาสื่อสารทำความเข้าใจกับพนักงานให้ชัดเจน โดยต้องปฏิบัติตามความระมัดระวังในเรื่องดังต่อไปนี้

• เงินบริจาคเพื่อการกุศล หรือเงินสนับสนุนการให้หรือรับเงินบริจาค หรือเงินสนับสนุนต้องเป็นไปอย่างโปร่งใส และถูกต้องตามกฎหมาย โดยต้องมั่นใจว่าเงินบริจาค เงินสนับสนุนนั้นต้องไม่นำไปใช้เพื่อเป็นข้ออ้างในการติดสินบน

• ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ คือ ห้ามให้หรือรับสินบนในการดำเนินธุรกิจทุกมิติ และต้องเป็นไปอย่างโปร่งใส ซื่อสัตย์ และเป็นตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

• หัวใจสำคัญในการทำธุรกิจของบริษัท คือ ความโปร่งใส มีหลักฐานสินค้าของบริษัททุกชิ้นติดฉลากที่ถูกต้องตามสำนักงานคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) และมีใบรับประกันจากสถาบันต่างประเทศ และพร้อมให้ตรวจสอบตลอดเวลา

• ปัญหาที่บริษัทเคยประสบ คือ มีความพยายามจากนอกองค์กรให้คนของเรานำความลับของเราไปเผยแพร่ให้เขา โดยนอกจากจะให้พนักงานการเป็นพนักงานแล้ว ยังนำเจ้าหน้าที่ตำรวจเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย เพราะนโยบายของบริษัทถือเรื่องการทุจริตเป็นเรื่องสำคัญ และต้องการให้ทุกคนเข้าใจว่าการทำผิดในเชิงคอร์รัปชันเป็นเรื่องที่ไม่สามารถประนีประนอมได้ แม้จะทำให้ยุ่งยากขึ้น แต่ก็มองว่าจำเป็นที่จะให้ทุกคนยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง

การแจ้งเบาะแส (whistleblowing)

คณะกรรมการบริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียในการเสริมสร้างผลการดำเนินงานของบริษัทเพื่อสร้างความมั่นคงยั่งยืนให้แก่บริษัทโดยการเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจให้ผู้มีส่วนได้เสียได้รับทราบอย่างเพียงพอและโปร่งใส โดยจัดให้มีช่องทางสำหรับผู้มีส่วนได้เสีย พนักงาน ผู้ถือหุ้น และนักลงทุน สามารถส่งความคิดเห็น ข้อร้องเรียน หรือข้อแนะนำที่เป็นประโยชน์ และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริษัทได้ โดยสามารถแจ้งเรื่องได้โดยตรงดังนี้

1. ประธานคณะกรรมการบริษัท หรือ
 2. ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ หรือ
 3. กรรมการตรวจสอบ หรือ
 4. ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือ
 5. ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายตรวจสอบภายใน
- 1) ทางไปรษณีย์ : หน่วยงานสำนักตรวจสอบภายใน
บริษัท ยูบิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
179 อาคารบางกอกซีดี ทาวเวอร์ ชั้น 10
ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
กรุงเทพฯ 10120
- 2) ทางโทรศัพท์ : 02-625-1188
- 3) ทาง E-mail : director@jubileediamond.co.th

ทั้งนี้บุคคลดังกล่าวจะดำเนินการรวบรวมข้อมูลเพื่อเสนอกรรมการบริษัทพิจารณา โดยบริษัทมีนโยบายคุ้มครองผู้ส่งความคิดเห็นหรือข้อแนะนำด้วยการเก็บรักษาข้อมูลของผู้ส่งข้อมูลไว้เป็นความลับ

9

การควบคุมภายใน และรายการระหว่างกัน



9.1 การควบคุมภายใน

คณะกรรมการตรวจสอบได้ประเมินความพอเพียงของระบบการควบคุมภายในของบริษัทโดยการสอบถามข้อมูลจากฝ่ายบริหาร และการตอบแบบประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทในด้านต่าง ๆ 5 ส่วน คือ องค์กรและสภาพแวดล้อม การบริหารความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล ระบบการติดตาม คณะกรรมการบริษัท รวมถึงให้ผู้ตรวจสอบภายในดำเนินการตรวจสอบตามแผนที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าปัจจุบันบริษัทมีระบบควบคุมภายใน ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานที่สำคัญอย่างเพียงพอ อย่างไรก็ตาม การตรวจสอบเชิงเห็นถึงความสำคัญของการยกระดับการกำกับดูแลกิจการที่ดี และการดำเนินกิจการด้วยความรับผิดชอบอย่างยั่งยืน ซึ่งจะเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับผู้ถือหุ้นและนักลงทุนในอนาคต โดยทางผู้บริหารอยู่ระหว่างการทบทวนและพัฒนาเพื่อยกระดับการกำกับดูแลกิจการที่ดีให้ดีขึ้นต่อไป

ทั้งนี้จากผลการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีสำหรับรอบบัญชีปี 2564 บริษัทได้รับทราบถึงข้อสังเกตบางประการของระบบการควบคุมภายในของบริษัท ทั้งนี้บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงให้มีความเหมาะสมยิ่งขึ้นตามลำดับแล้ว ซึ่งทางคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบได้ดำเนินการตรวจสอบและติดตามการปรับปรุงข้อสังเกตดังกล่าวแล้ว อย่างไรก็ตาม ข้อสังเกตดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือของงบการเงินปี 2564 แต่อย่างไร

9.2 รายงานระหว่างกัน

บริษัทมีการรายงานกับผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง โดยในการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันนั้น บริษัทคำนึงถึงเนื้อหาของความสัมพันธ์ที่แท้จริงมากกว่าที่เป็นไปตามกฎหมาย หรือสัญญาที่กำหนดให้เป็น นอกจากนี้บริษัทอื่น ๆ ที่มีการหารือบุคคลอาจมีความขัดแย้ง ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและ/หรือเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในปัจจุบัน ซึ่งอาจนำไปสู่ข้อสงสัยในส่วนของความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในแง่ของการประกอบธุรกิจในอนาคตของบริษัทเหล่านี้ และอาจมีการดำเนินการระหว่าง ยูนิลี กับบริษัทเหล่านี้ซึ่งจะนำลักษณะของรายการระหว่างกัน โดยบริษัทอื่น ๆ ในที่นี้ประกอบด้วยรายชื่อต่อไปนี้

รายชื่อบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ชื่อผู้เกี่ยวข้องกรรมการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท/กรรมการของบริษัท	รายการระหว่างกัน	หมายเหตุ	สถานะ
1. บริษัท ยูนิลี ซิววส์ แมนูแฟคเจอร์ จำกัด	ให้คำปรึกษาบริหารทรัพย์	1) นางสาวอริรัตน์ พลปรภักดิ์ 2) นางสาวณภาพ พลปรภักดิ์ 3) นายรัตน์ พลปรภักดิ์ 4) นายบุญฤทธิ์ พลปรภักดิ์ 5) นายสุภนร พลปรภักดิ์ 6) บุคคลอื่นที่ไม่มีความขัดแย้ง	14.0 14.0 14.0 14.0 16.0 28.0	บุตรสาวนายวีโรจน์ พี่สาวนายวีโรจน์ น้องชายนายวีโรจน์ น้องชายนายวีโรจน์ บิดานายวีโรจน์	-ไม่มี-	ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ และเป็นคู่ผู้พึ่งพิงทางการเงิน	คงอยู่
2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ภัทรมะรุขย์	ค้าเครื่องประดับ	1) นายแก้ว พลปรภักดิ์ 2) นายสุภนร พลปรภักดิ์ 3) นางสาวี พลปรภักดิ์ 4) นางสาวณภาพ พลปรภักดิ์ 5) นายบุญชัย พลปรภักดิ์ 6) นายบุญฤทธิ์ พลปรภักดิ์ 7) นายรัตน์ พลปรภักดิ์	25.0 22.5 22.5 7.5 7.5 7.5 7.5	หลานชายนายวีโรจน์ บิดานายวีโรจน์ มารดานายวีโรจน์ พี่สาวนายวีโรจน์ พี่ชายนายวีโรจน์ น้องชายนายวีโรจน์ น้องชายนายวีโรจน์	-ไม่มี-	ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ และเป็นคู่ผู้พึ่งพิงทางการเงิน	คงอยู่
3. บริษัท ซูวส์ อินดัสทรี จำกัด	ค้าเครื่องประดับ	1) นายสุภนร พลปรภักดิ์ 2) นางสาวณภาพ พลปรภักดิ์ 3) นายบุญชัย พลปรภักดิ์ 4) นายบุญฤทธิ์ พลปรภักดิ์ 5) นายรัตน์ พลปรภักดิ์ 6) บุคคลอื่นที่ไม่มีความขัดแย้ง	16.0 14.0 14.0 14.0 14.0 28.0	บิดานายวีโรจน์ พี่สาวนายวีโรจน์ พี่ชายนายวีโรจน์ น้องชายนายวีโรจน์ น้องชายนายวีโรจน์	-ไม่มี-	ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ และเป็นคู่ผู้พึ่งพิงทางการเงิน	คงอยู่
4. บริษัท อ.บี. เอส.เอส. จำกัด	ให้เช่าอาคารสำนักงาน	1) นายสุภนร พลปรภักดิ์ 2) นายวีโรจน์ พลปรภักดิ์ 3) นายสุภนร พลปรภักดิ์	80.0 16.0 4.0	ภรรยา นายวีโรจน์ และกรรมการของบริษัท กรรมการของ บริษัท	-ไม่มี-	ประกอบธุรกิจคนละประเภท และไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจใดๆ	คงอยู่
5. บริษัท ซี.เค. โดมอส จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1) นายชานุกิตติ พลปรภักดิ์ 2) บุคคลอื่นที่ไม่มีความขัดแย้ง	79.0 21.0	พี่ชายนางสุจิตนา	-ไม่มี-	ประกอบธุรกิจคนละประเภท และไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจใดๆ	คงอยู่
6. บริษัท เค.เอส.ซี. โดมอส จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1) นายชานุกิตติ พลปรภักดิ์ 2) บุคคลอื่นที่ไม่มีความขัดแย้ง	99.99 0.01	พี่ชายนางสุจิตนา	-ไม่มี-	ประกอบธุรกิจคนละประเภท และไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจใดๆ	คงอยู่
7. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟู้ดเชิฟ	รับจ้างเป็นฟู้ด และเครื่องดื่มจากแม่ของหรือห้องครัว	1) นายพนม ฤทธิพิชญ์ 2) บุคคลอื่นที่ไม่มีความขัดแย้ง	50.0 50.0	พี่ชายนางสุจิตนา	-ไม่มี-	ประกอบธุรกิจคนละประเภท และไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจใดๆ	คงอยู่
8. บริษัท เอช.เอม.เอช. จำกัด	ให้คำปรึกษากรรมการตลาด รวมถึงประสานตลาดทางธุรกิจและการนำไปใช้เชิงบริหาร	1) นายสุภนร พลปรภักดิ์ 2) บุคคลอื่นที่ไม่มีความขัดแย้ง	80.0 20.0	บุตรเขย นายวีโรจน์ และผู้สนับสนุนทางธุรกิจ	-ไม่มี-	ประกอบธุรกิจคนละประเภท แต่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจระหว่างกัน	คงอยู่

รายละเอียดรายการเกี่ยวข้องกับบุคคล/กิจการที่มีความเกี่ยวข้องกันหรืออาจมีความขัดแย้ง

ก. กรรมการยืม/ให้ บริษัท / บริษัทย่อย กู้ยืมเงินระยะสั้น
-ไม่มีรายการ-

ข. การซื้อขายสินค้า / บริการ

ในช่วงปีบริษัทได้ทำรายการค้ากับ บริษัท แอท แวนเทจ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกัน เพื่อให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการตลาด ซึ่งครอบคลุมถึงการวางแผนทางการตลาด การพัฒนาโปรแกรมสารสนเทศต่างๆ เพื่อใช้ในการเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในการวางกลยุทธ์ทางการตลาด การทำรายงานที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงการให้คำแนะนำและปฏิบัติงานโซเชียลมีเดียและอีคอมเมิร์ซ โดยรายการดังกล่าวจัดเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกับประเภทรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป

ค. การค้าประกัน

-ไม่มีรายการ-

มาตรการขั้นตอนการทำรายการระหว่างกัน

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดมาตรการขั้นตอนการทำรายการระหว่างกันดังต่อไปนี้

การทำธุรกรรมระหว่างบริษัท กับผู้ที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยได้มีการกำหนดให้การทำรายการระหว่างบริษัทกับผู้ที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง จะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปหรือเป็นธุรกรรมที่เป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลจากการมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) ภายใต้เงื่อนไขที่สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ ไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทพลประโยชน์

บริษัทมีการกำหนดมาตรการในการทำรายการระหว่างกันของบริษัทร่วมกับบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง สำหรับกรณีที่เป็นการทำรายการระหว่างกันในลักษณะรายการค้าตามปกติ เช่น การขายสินค้าของบริษัทซึ่งมีราคาที่อ้างอิงได้ตามรายการราคาที่กำหนด (Price List) ให้กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งในราคาและเงื่อนไขการค้าตามปกติโดยไม่มีการให้ส่วนลดมากกว่าที่ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการมีอำนาจอนุมัติได้ เช่นเดียวกับลูกค้ารายอื่น เป็นต้น สำหรับกรณีการทำรายการระหว่างกันดังกล่าว นอกเหนือจากรายการข้างต้นหรือไม่เป็นรายการการค้าตามปกติ ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการพิจารณาอนุมัติรายการดังกล่าว โดยบริษัทจะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นชอบ เกี่ยวกับความจำเป็น ความสมเหตุสมผล และความเหมาะสม ในการจัดทำรายการดังกล่าวเป็นกรณี ๆ ไป ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจจะเกิดขึ้นนั้น บริษัทจะจัดให้มีผู้เชี่ยวชาญอิสระ ผู้สอบบัญชีอิสระ หรือผู้ประเมินราคาอิสระ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าวต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบใช้ในการตัดสินใจและให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี เพื่ออนุมัติรายการดังกล่าวก่อนเข้าทำรายการ นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบจะสอบทานรายการที่เกิดขึ้นทุกไตรมาส และพิจารณานโยบายการทำรายการระหว่างกันในลักษณะรายการค้าปกติทุกปี

ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัท นอกจากนี้บริษัทจะมีการเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ให้หมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของ บริษัท หรือ สารสนเทศต่างๆ ตามข้อกำหนดตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

นโยบายและแนวเน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

รายการระหว่างกันในอนาคตนั้น บริษัทซึ่งมีกรรมการบริษัท และผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบ จะต้องปฏิบัติตามระเบียบการทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งที่กำหนดขึ้นและผู้มีส่วนได้เสียจะต้องไม่มีส่วนร่วมในการพิจารณาอนุมัติรายการใด ๆ ที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัทและจะต้องเปิดเผยรายการดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณา ซึ่งบริษัทจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

การทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะพิจารณาทั้งในส่วนของราคาและความรู้ความสามารถเกี่ยวกับธุรกิจของบริษัท โดยในส่วนของราคาจะพิจารณาจากขนาดของรายการโดยเปรียบเทียบกับมูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (NTA) ของวันสิ้นปีก่อนหน้า และจะต้องได้รับการอนุมัติตามอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้โดยคณะกรรมการบริษัท

บริษัทจะไม่ให้กู้ยืมเงิน หรือไม่ให้การค้าประกันเงินกู้ยืม ให้กับบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของบริษัทร่วมต่อไป

บริษัทมีการทำบันทึกข้อตกลงกับ นายสุนทร พสประกฤต ในการให้ใช้พื้นที่จัดการเป็นสาขาแห่งหนึ่งของบริษัท โดยไม่มีการคิดค่าตอบแทน และบันทึกข้อตกลงไม่มีอายุการสิ้นสุด โดยบริษัทมีสิทธิบอกเลิกบันทึกข้อตกลงได้ฝ่ายเดียว

นอกจากนี้บริษัทไม่มีนโยบายในการซื้อขายสินค้า และวัตถุดิบ กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มนายวิโรจน์ พสประกฤต แต่อย่างใด

03

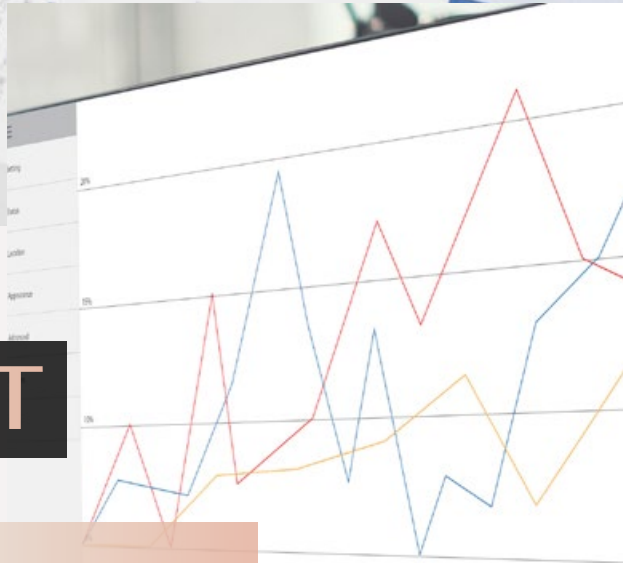
งบการเงิน

FINANCIAL
STATEMENTS





INDEPENDENT AUDITOR'S REPORT



รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นของบริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)

ความเห็น

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ซึ่งประกอบด้วยงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และงบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันและหมายเหตุประกอบงบการเงิน รวมถึงสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินของบริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ในวรรคความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากบริษัท ตามข้อกำหนดจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงิน และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจรรยาบรรณอื่น ๆ ซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดเหล่านี้ ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบคือเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจของผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินโดยรวมและในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

สินค้าคงเหลือ

ตามที่กล่าวในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 3 และข้อ 7 นโยบายการบัญชีและรายละเอียดของสินค้าคงเหลือ ตามลำดับ สินค้าคงเหลือของบริษัทเป็นเครื่องประดับเพชรที่อาจได้รับความผันผวนตามความนิยมของลูกค้า และส่วนใหญ่ได้เก็บรักษาไว้ตามสาขาต่าง ๆ ซึ่งมีจำนวนเงินที่มีนัยสำคัญต่อการเงิน ทำให้อาจมีความเสี่ยงไม่สามารถขายได้ในราคาที่คาดไว้และอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับความมั่งคั่งของสินค้าคงเหลือที่เก็บไว้ตามสาขาต่าง ๆ และมีผลต่อการแสดงมูลค่าสุทธิที่จะได้รับของสินค้าคงเหลือดังกล่าว

ข้าพเจ้าได้พิจารณาความเหมาะสมของการประมาณมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ โดยการตรวจสอบราคาขายสินค้าหลังวันสิ้นปี ในส่วนที่เป็นการขายปกติ และการขายแบบมีส่วนลดและเปรียบเทียบกับราคาทุนของสินค้าคงเหลือ เพื่อพิจารณาถึงกำไรที่เกิดขึ้นว่าจะไม่มีการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาทุน นอกจากนี้ ข้าพเจ้าได้เข้าร่วมสังเกตการณ์ตรวจนับสินค้าคงเหลือตามสาขาต่าง ๆ ของบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าคงเหลือดังกล่าวมีอยู่จริง

การรับรู้รายได้

ตามที่กล่าวในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 3 นโยบายการบัญชีของการรับรู้รายได้ บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านสาขาของบริษัทและมีปริมาณรายการจำนวนมาก โดยบริษัทได้นำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ในการรวบรวมรายการและการบันทึกข้อมูลทางบัญชีด้านรายได้ รวมถึงการบันทึกรายการต้นทฤษฎี ทำให้มีความเสี่ยงเกี่ยวกับความครบถ้วนของรายการขาย และการรับรู้รายได้ไม่ตรงตามงวดบัญชี

ข้าพเจ้าได้ทำความเข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอนการปฏิบัติงานและการควบคุมภายในและสอบทานการออกแบบและการปฏิบัติตาม การควบคุมภายใน รวมถึงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทใช้ในการรวบรวมและประมวลผลข้อมูลเกี่ยวกับวงจรการรับรู้รายได้และต้นทฤษฎี และทดสอบความมีประสิทธิภาพของการปฏิบัติตามการควบคุมที่สำคัญของการบันทึกรายได้และต้นทฤษฎี นอกจากนี้ ข้าพเจ้าได้มีการตรวจสอบรายงานการขายประจำวันกับรายงานการรับชำระหนี้และใบแจ้งยอดเงินฝากธนาคาร และสุ่มตรวจสอบกับใบกำกับภาษีหรือใบเสร็จรับเงิน และทดสอบการตัดสินค้าที่ขายออกจากรายงานสินค้าคงเหลือเพื่อดูการบันทึกต้นทฤษฎี รวมทั้งทดสอบการตัดยอดเพื่อตรวจสอบรายได้ที่รับรู้ในรอบระยะเวลาบัญชีนั้นถูกต้อง

ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วย ข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี แต่ไม่รวมถึงงบการเงินและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานประจำปีนั้น ข้าพเจ้าคาดว่าข้าพเจ้าจะได้รับรายงานประจำปีภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชี

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้รับความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวกับการตรวจสอบงบการเงินคือ การอ่านและพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นมีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปี หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่าการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับผู้ที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเพื่อให้ผู้ที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแลดำเนินการแก้ไขข้อมูลที่แสดงขัดต่อข้อเท็จจริง

ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแล ต่องบการเงิน

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนองบการเงินเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ในการจัดทำงบการเงิน ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของ บริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่อง การเปิดเผยเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานต่อเนื่อง (ตามความเหมาะสม) และการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องวันแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจที่จะเลิกบริษัทหรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการกำกับดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัท

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงิน

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่างบการเงินโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาดและถือว่ามีความสำคัญเมื่อคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินจากการใช้งบการเงินเหล่านี้

ในการตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชี ข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอัน

เป็นสาระสำคัญในงบการเงิน ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาดออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีที่เพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงที่ไม่พบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากข้อผิดพลาด เนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจละเว้นการแสดงผล การแสดงผลที่ไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน

- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิผลของการควบคุมภายในของบริษัท

- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำขึ้นโดยผู้บริหาร

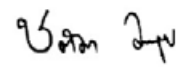
- สรุปเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหารและจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญที่เกี่ยวกับเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้าโดยให้ข้อสังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินที่เกี่ยวข้อง หรือถ้าการเปิดเผยดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้บริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง

- ประเมินการนำเสนอโครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างการเงินแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่

ข้าพเจ้าได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลในเรื่องต่าง ๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามที่ได้อ้างไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบรวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายในหากข้าพเจ้าได้พบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ให้คำรับรองแก่ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลว่าข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระและได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่นซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระของข้าพเจ้าและมาตรการที่ข้าพเจ้าใช้เพื่อป้องกันไม่ให้ข้าพเจ้าขาดความเป็นอิสระ

จากเรื่องที่สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าได้พิจารณาเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญมากที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้อธิบายเรื่องเหล่านี้ในรายงานของผู้สอบบัญชีเว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว หรือในสถานการณ์ที่ยากที่จะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ต่อส่วนได้เสียสาธารณะจากการสื่อสารดังกล่าว



(นางสาวชุตินา วงศ์ศราพันธ์ชัย)
 ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 9622

บริษัท พีวี ออดิท จำกัด
 กรุงเทพฯ 22 กุมภาพันธ์ 2565

บริษัท ยูนิลี อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน)
งบแสดงฐานะการเงิน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

	หมายเหตุ	บาท	
		2564	2563
สินทรัพย์			
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	5, 24	36,957,261.20	41,546,259.82
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	4, 6, 24	128,730,097.02	146,710,972.50
สินค้าคงเหลือ	7	573,645,812.83	674,371,572.98
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	8, 24, 25	892,813,524.23	610,276,511.26
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		1,632,146,695.28	1,472,905,316.56
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	8, 24	60,209,063.42	97,482,109.77
อาคารและอุปกรณ์	9	41,345,980.63	52,809,931.22
สินทรัพย์สิทธิการใช้	10	317,074,030.01	399,899,618.97
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	4, 11	11,605,325.24	16,582,703.01
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	12	1,020,338.71	2,307,719.32
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		34,724,178.46	35,152,865.94
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		465,978,916.47	604,234,948.23
รวมสินทรัพย์		2,098,125,611.75	2,077,140,264.79

บริษัท ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
งบแสดงฐานะการเงิน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

	หมายเหตุ	บาท	
		2564	2563
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น			
หนี้สินหมุนเวียน			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	4, 13, 24, 25	361,876,501.10	391,314,049.22
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา		4,510,276.36	3,843,314.68
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่า			
ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	14, 24	99,897,201.76	92,517,351.03
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย		34,343,872.78	47,444,676.61
รวมหนี้สินหมุนเวียน		500,627,852.00	535,119,391.54
หนี้สินไม่หมุนเวียน			
หนี้สินตามสัญญาเช่า	14, 24	249,694,489.76	317,256,364.59
ประมาณการหนี้สิน		4,929,720.00	4,929,720.00
ประมาณการหนี้สินสำหรับ			
ผลประโยชน์พนักงาน	15	10,794,797.00	10,182,741.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		265,419,006.76	332,368,825.59
รวมหนี้สิน		766,046,858.76	867,488,217.13
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุนเรือนหุ้น			
ทุนจดทะเบียน			
หุ้นสามัญ 175,000,000 หุ้น			
มูลค่าหุ้นละ 1 บาท		<u>175,000,000.00</u>	<u>175,000,000.00</u>
ทุนที่ออกและชำระแล้ว			
หุ้นสามัญ 174,273,125 หุ้น			
ชำระเต็มมูลค่าแล้ว		174,273,125.00	174,273,125.00
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	16	92,267,172.80	92,267,172.80
กำไรสะสม			
จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	17	17,500,000.00	17,500,000.00
ยังไม่ได้จัดสรร	18	1,048,038,455.19	925,611,749.86
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		1,332,078,752.99	1,209,652,047.66
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		2,098,125,611.75	2,077,140,264.79

บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	หมายเหตุ	บาท	
		2564	2563
รายได้จากการขาย		1,531,274,082.17	1,704,261,165.87
ต้นทุนขาย	19	(809,899,651.12)	(890,194,300.73)
กำไรขั้นต้น		721,374,431.05	814,066,865.14
รายได้อื่น		8,667,112.58	3,257,596.65
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	4, 19	(301,289,312.32)	(327,107,861.05)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	4, 19	(139,623,202.05)	(146,479,994.24)
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน		289,129,029.26	343,736,606.50
ต้นทุนทางการเงิน	19	(4,361,286.16)	(5,559,709.12)
กำไรก่อนภาษีเงินได้		284,767,743.10	338,176,897.38
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	22	(59,519,894.47)	(71,388,380.93)
กำไรสำหรับปี		225,247,848.63	266,788,516.45
กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จอื่น		-	-
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		225,247,848.63	266,788,516.45
กำไรต่อหุ้น			
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)		1.29	1.53
จำนวนหุ้นสามัญถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (หุ้น)		174,273,125	174,273,125

บริษัท ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
 งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น
 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	หมายเหตุ	ทุนที่ออก และชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่า หุ้นสามัญ	บาท			รวม
				จัดสรรแล้ว	กำไรสะสม		
					ยังไม่ได้จัดสรร		
ยอดยกมา ณ วันที่ 1 มกราคม 2563		174,273,125.00	92,267,172.80	17,500,000.00	775,585,687.16	1,059,625,984.96	
การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้น							
เงินปันผล	18	-	-	-	(116,762,453.75)	(116,762,453.75)	
กำไรสำหรับปี		-	-	-	266,788,516.45	266,788,516.45	
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563		174,273,125.00	92,267,172.80	17,500,000.00	925,611,749.86	1,209,652,047.66	
การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้น							
เงินปันผล	18	-	-	-	(102,821,143.30)	(102,821,143.30)	
กำไรสำหรับปี		-	-	-	225,247,848.63	225,247,848.63	
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564		174,273,125.00	92,267,172.80	17,500,000.00	1,048,038,455.19	1,332,078,752.99	

บริษัท ยูนิลี อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน)
งบกระแสเงินสด
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	บาท	
	2564	2563
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน		
กำไรก่อนภาษีเงินได้	284,767,743.10	338,176,897.38
ปรับกระทบกำไรก่อนภาษีเงินได้เป็นเงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)		
กิจกรรมดำเนินงาน		
ค่าเสื่อมราคาและรายการตัดบัญชี	88,095,358.44	96,055,388.71
ขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าและส่วนลดค่าเช่า	8,506,782.36	-
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	12,899.95	11,085.64
กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมในเงินลงทุน	(2,991,995.63)	(1,356,148.13)
(กำไร)ขาดทุนจากการปรับมูลค่ายุติธรรมในตราสารอนุพันธ์ที่ยังไม่เกิดขึ้น	(154,391.13)	266,936.84
(กำไร)ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น	633,135.51	(1,086,441.65)
ส่วนเกินมูลค่าตราสารหนี้ตัดบัญชี	152,812.67	87,135.96
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	1,569,554.00	1,414,618.00
ดอกเบี้ยรับ	(3,639,197.61)	(2,991,129.18)
ดอกเบี้ยจ่าย	4,361,286.16	5,559,709.12
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์ และหนี้สินดำเนินงาน	381,313,987.82	436,138,052.69
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์ดำเนินงาน(เพิ่มขึ้น)ลดลง		
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	18,015,149.75	(17,761,581.36)
สินค้าคงเหลือ	100,725,760.15	(35,643,299.79)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	428,687.48	793,077.18
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น(ลดลง)		
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	(29,148,349.72)	15,463,037.40
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา	666,961.68	1,023,877.23
จ่ายชำระภาระผูกพันผลประโยชน์ของพนักงาน	(1,734,750.00)	-
เงินสดรับจากการดำเนินงาน	470,267,447.16	400,013,163.35
จ่ายภาษีเงินได้	(71,333,317.69)	(58,181,084.00)
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	398,934,129.47	341,832,079.35

บริษัท ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
งบกระแสเงินสด
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

	บาท	
	2564	2563
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน		
หลักทรัพย์เพื่อค่าเพิ่มขึ้น	(242,498,043.06)	(192,198,937.14)
เงินลงทุนระยะยาว(เพิ่มขึ้น)ลดลง	73,259.40	(30,440,888.40)
ซื้ออุปกรณ์	(3,745,365.92)	(6,843,150.25)
ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(94,500.00)	(5,754,400.00)
รับดอกเบี้ย	3,592,023.39	2,902,318.33
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(242,672,626.19)	(232,335,057.46)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน		
จ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	(53,677,381.66)	(64,160,849.83)
จ่ายดอกเบี้ย	(4,361,286.16)	(5,540,312.56)
จ่ายเงินปันผล	(102,811,834.08)	(116,753,139.16)
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน	(160,850,501.90)	(186,454,301.55)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงสุทธิ	(4,588,998.62)	(76,957,279.66)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นปี	41,546,259.82	118,503,539.48
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันปลายปี	36,957,261.20	41,546,259.82
ข้อมูลกระแสเงินสดเปิดเผยเพิ่มเติม		
รายการที่ใช้เงินสด		
สินทรัพย์ที่ได้มาจากการทำสัญญาเช่า	19,219,960.98	25,019,796.50



NOTE TO THE FINANCIAL STATEMENTS

บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

1. ข้อมูลทั่วไป

บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2536 และได้แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2551 โดยประกอบธุรกิจขายปลีกและส่งเครื่องประดับ

เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2552 บริษัทได้จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยใน “ตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ”

บริษัทมีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 179 อาคารบางกอกซีทีทาวเวอร์ ชั้น 10 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร

2. เกณฑ์การจัดทำงบการเงิน

งบการเงินนี้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน รวมถึงการตีความ และแนวปฏิบัติทางการบัญชีที่ประกาศใช้โดยสภาวิชาชีพบัญชี เพื่อให้เป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไปของประเทศไทย

การแสดงผลการในงบการเงิน ได้ทำขึ้นเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดในประกาศกรมพัฒนาธุรกิจการค้าลงวันที่ 26 ธันวาคม 2562 ออกตามความในพระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ. 2543

งบการเงินของบริษัทได้จัดทำเป็นภาษาไทย และมีหน่วยเงินตราเป็นบาท ซึ่งการจัดทำงบการเงินดังกล่าวเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการจัดทำรายงานในประเทศ ดังนั้น เพื่อความสะดวกของผู้อ่านงบการเงินที่ไม่คุ้นเคยกับภาษาไทย บริษัทได้จัดทำงบการเงินฉบับภาษาอังกฤษขึ้นโดยแปลจากงบการเงินฉบับภาษาไทย

ในการจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ผู้บริหารต้องใช้ดุลยพินิจและการประมาณการหลายประการ ซึ่งมีผลกระทบต่อการทำหนดนโยบายและการรายงานจำนวนเงินที่เกี่ยวข้อง สินทรัพย์หนี้สิน รายได้ และค่าใช้จ่าย การใช้ดุลยพินิจและการประมาณการมาจากประสบการณ์ในอดีต และปัจจัยต่าง ๆ ที่ผู้บริหารมีความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลภายใต้สภาวะการณ์แวดล้อมนั้นซึ่งไม่อาจอาศัยข้อมูลจากแหล่งอื่นและนำไปสู่การตัดสินใจเกี่ยวกับการกำหนดจำนวนสินทรัพย์และหนี้สินนั้น ๆ ดังนั้น ผลที่เกิดขึ้นจริงต่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินอาจแตกต่างไปจากที่ประมาณการไว้

การใช้ดุลยพินิจและการประมาณการในการจัดทำงบการเงินจะได้รับการทบทวนอย่างสม่ำเสมอ การปรับประมาณการทางบัญชีจะบันทึกในงวดบัญชีที่การประมาณการดังกล่าวได้รับการทบทวน หากการปรับประมาณการกระทบเฉพาะงวดนั้น ๆ และจะบันทึกในงวดที่ปรับและในงวดอนาคตหากการปรับประมาณการกระทบทั้งงวดปัจจุบันและอนาคต

การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019

สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (“COVID-19”) ที่ปัจจุบันได้ขยายวงกว้างขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดการชะลอตัวของ เศรษฐกิจ และมีผลกระทบต่อธุรกิจและอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ สถานการณ์ ดังกล่าวอาจนำมาซึ่งความไม่แน่นอนและผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมของ การดำเนินธุรกิจของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทติดตามความคืบหน้าของสถานการณ์ดังกล่าวและประเมินผลกระทบทางการเงินเกี่ยวกับมูลค่าของสินทรัพย์ ประมาณ การหนี้สินและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ฝ่ายบริหารได้ใช้ประมาณ การและดุลยพินิจในประเด็นต่าง ๆ เมื่อสถานการณ์มีการเปลี่ยนแปลง

การเปลี่ยนแปลงจากการใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ที่ปรับปรุงใหม่

มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ปรับปรุงใหม่ที่เริ่มมีผล บังคับใช้ในปัจจุบัน

ในระหว่างปี 2564 บริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับ ปรับปรุงใหม่จำนวนหลายฉบับ ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่ เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2564 มาถือปฏิบัติ มาตรฐานการรายงาน การเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้มีเนื้อหาเท่าเทียม กับมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการ ปรับปรุงและอธิบายให้ชัดเจนเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติทางการบัญชีและการให้แนว ปฏิบัติทางการบัญชีกับผู้ใช้มาตรฐาน

ในระหว่างปี 2564 บริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า ฉบับปรับปรุง ซึ่งได้ให้ข้อยกเว้นชั่วคราวที่เกิดในทางปฏิบัติ สำหรับผู้เช่าที่ได้รับผลกระทบจากการปฏิรูปอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงและการ ยินยอมลดค่าเช่าที่เกี่ยวข้องกับ COVID-19 หลังวันที่ 30 มิถุนายน 2564 ทั้งนี้ ต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ตามมาตรฐาน

การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัตินี้ ไม่มีผล กระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของบริษัท

มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ปรับปรุงใหม่ แต่ยังไม่ีผลบังคับใช้

สภาวิชาชีพบัญชีได้ประกาศใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับ ปรับปรุงใหม่จำนวนหลายฉบับ ซึ่งจะมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบ ระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2565 มาตรฐานการรายงาน การเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้มีเนื้อหาเท่าเทียม กับมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการ ปรับปรุงและอธิบายให้ชัดเจนเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติทางการบัญชีและการให้แนว ปฏิบัติทางการบัญชีกับผู้ใช้มาตรฐาน

ฝ่ายบริหารของบริษัทอยู่ระหว่างการประเมินผลกระทบต่อการเงินในปีที่ เริ่มใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับดังกล่าว

3. สรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

เกณฑ์ในการวัดค่าในการจัดทำงานการเงิน

นอกจากที่เปิดเผยไว้ในหัวข้ออื่น ๆ ในสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญและ หมายเหตุประกอบงบการเงินอื่น ๆ เกณฑ์ในการจัดทำงานการเงินใช้ราคา ทุนเดิม

รายได้

รายได้จากการขายสินค้า

รายได้จากการขายสินค้ารับรู้เมื่อบริษัทได้ออนอำนาจควบคุมในสินค้าให้แก่ ลูกค้าแล้ว โดยแสดงตามมูลค่าที่ได้รับหรือคาดว่าจะได้รับสำหรับสินค้าที่ ได้ส่งมอบหลังจากหักประมาณการสินค้ารับคืนและส่วนลด โดยไม่รวมภาษี มูลค่าเพิ่ม

ในกรณีที่มีการขายสินค้าพร้อมการให้บริการ (Multiple element arrange- ments) องค์ประกอบของรายได้จะเป็นส่วนตามสัดส่วนให้กับสินค้าที่ส่ง มอบและภาระที่ต้องปฏิบัติในการให้บริการที่รวมอยู่ในสัญญาโดยให้มีความ สัมพันธ์กับราคาขายแบบเอกเทศของสินค้าหรือบริการที่แตกต่างกันตาม ข้อผูกพันตามสัญญา

สิทธิ์ที่มอบให้กับลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้าเพิ่ม

บริษัทได้จัดให้มีสิทธิ์ที่มอบให้กับลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้าเพิ่ม โดยจะให้ คะแนนสะสมกับลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัท ซึ่งสามารถนำไปใช้เป็นส่วนลด สำหรับการซื้อสินค้าในอนาคต

บริษัทเป็นส่วนราคาของรายการให้กับคะแนนสะสมตามเกณฑ์ราคาขายแบบ เอกเทศ และจะรับรู้รายได้เมื่อโอนสินค้าในอนาคตให้ลูกค้า หรือรับรู้เมื่อสิทธิ์ ในการเลือกหมดอายุ

ดอกเบี้ยรับและรายได้อื่น

ดอกเบี้ยรับรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน โดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

รายได้อื่นรับรู้ตามเกณฑ์คงค้าง

ค่าใช้จ่าย

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนการกู้ยืมรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน โดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

ค่าใช้จ่ายอื่นรับรู้ตามเกณฑ์คงค้าง

ผลประโยชน์ของพนักงาน

ผลประโยชน์ระยะสั้น

บริษัทรับรู้เงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส และเงินสมทบกองทุนประกันสังคมเป็นค่า ใช้จ่ายในงวดที่เกิดรายการ

ผลประโยชน์หลังออกจากงาน - โครงการสมทบเงินที่กำหนดไว้

ภาระผูกพันในการสมทบเข้าโครงการสมทบเงินจะถูกรับรู้เป็นค่าใช้จ่าย พนักงานในกำไรหรือขาดทุนในรอบระยะเวลาที่พนักงานได้ทำงานให้กับ กิจการ

ผลประโยชน์หลังออกจากงาน - โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้

หนี้สินผลประโยชน์พนักงานส่วนที่เป็นเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงานบันทึก เป็นค่าใช้จ่ายตลอดอายุการทำงานของพนักงาน โดยการประมาณจำนวนเงิน ผลประโยชน์ในอนาคตที่พนักงานจะได้รับจากการทำงานให้กับบริษัทตลอด ระยะเวลาทำงานถึงปีที่เกษียณอายุงานในอนาคตตามหลักคณิตศาสตร์

ประกันภัย โดยผลประโยชน์ดังกล่าวได้ถูกคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน อัตราคิดลดใช้อัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาลเป็นอัตราอ้างอิงเริ่มต้น การประมาณการหนี้สินดังกล่าวคำนวณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยโดยใช้วิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้ (Projected Unit Credit Method)

เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงผลประโยชน์ของโครงการหรือการลดขนาดโครงการ การเปลี่ยนแปลงในผลประโยชน์ที่เกี่ยวเนื่องกับการบริการในอดีต หรือ ผลกำไรหรือขาดทุนจากการลดขนาดโครงการต้องรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที บริษัทรับรู้ผลกำไร(ขาดทุน)จากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่เกิดขึ้นทันทีในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

เมื่อข้อสมมติที่ใช้ในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยมีการเปลี่ยนแปลง บริษัทรับรู้ผลกำไร(ขาดทุน)จากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่เกิดขึ้นทันทีในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

การวัดมูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรม หมายถึง ราคาที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์หรือเป็นราคาที่จะจ่ายเพื่อโอนหนี้สินให้ผู้อื่นโดยรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดขึ้นในสภาพปกติระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (ผู้ร่วมตลาด) ณ วันที่วัดมูลค่า บริษัทใช้ราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่องในการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินซึ่งมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้องกำหนดให้ต้องวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ยกเว้นในกรณีที่ไม่มีตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินที่มีลักษณะเดียวกันหรือไม่สามารถหาราคาเสนอซื้อขายในตลาดที่มีสภาพคล่องได้ บริษัทจะประมาณมูลค่ายุติธรรมโดยใช้เทคนิคการประเมินมูลค่าที่เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ และพยายามใช้ข้อมูลที่สามารถสังเกตได้ที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์หรือหนี้สินที่จะวัดมูลค่ายุติธรรมนั้นให้มากที่สุด

ลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมที่ใช้วัดมูลค่าและเปิดเผยมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินในงบการเงินแบ่งออกเป็นสามระดับตามประเภทของข้อมูลที่นำมาใช้ในการวัดมูลค่ายุติธรรม ดังนี้

ระดับ 1 ใช้ข้อมูลราคาเสนอซื้อขายของสินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกันในตลาดที่มีสภาพคล่อง

ระดับ 2 ใช้ข้อมูลอื่นที่สามารถสังเกตได้ของสินทรัพย์หรือหนี้สิน ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทางตรงหรือทางอ้อม

ระดับ 3 ใช้ข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้ เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับกระแสเงินสดในอนาคตที่บริษัทประมาณขึ้น

ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน บริษัทจะประเมินความจำเป็นในการโอนรายการระหว่างลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมสำหรับสินทรัพย์และหนี้สินที่ถืออยู่ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานที่มีการวัดมูลค่ายุติธรรมแบบเกิดขึ้นประจำ

ภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้สำหรับปี ประกอบด้วย ภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี ภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน เว้นแต่ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีในส่วนที่เกี่ยวกับรายการที่บันทึกในส่วนของผู้ถือหุ้นหรือกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ภาษีเงินได้ปัจจุบันได้แก่ภาษีที่คาดว่าจะจ่ายชำระหรือได้รับชำระ โดยคำนวณจากกำไรหรือขาดทุนประจำปีที่ต้องเสียภาษี โดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่าจะมีผลบังคับใช้ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ตลอดจนการปรับปรุงทางภาษีที่เกี่ยวกับรายการในปีก่อน ๆ

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบันทึกโดยคำนวณจากผลแตกต่างชั่วคราวที่เกิดขึ้นระหว่างมูลค่าตามบัญชีและมูลค่าฐานภาษีของสินทรัพย์และหนี้สิน

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีวัดมูลค่าโดยใช้อัตราภาษีที่คาดว่าจะใช้กับผลแตกต่างชั่วคราวเมื่อมีการกลับรายการโดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่าจะมีผลบังคับใช้ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

ในการกำหนดมูลค่าของภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี บริษัทต้องคำนึงถึงผลกระทบของสถานการณ์ทางภาษีที่ไม่แน่นอนและอาจทำให้จำนวนภาษีที่ต้องจ่ายเพิ่มขึ้นและมีดอกเบี้ยที่ต้องชำระ บริษัทเชื่อว่าได้ตั้งภาษีเงินได้ค้างจ่ายเพียงพอสำหรับภาษีเงินได้ที่จะจ่ายในอนาคต ซึ่งเกิดจากการประเมินผลกระทบจากหลายปัจจัย รวมถึง การตีความทางกฎหมายภาษี และจากประสบการณ์ในอดีต การประเมินนี้อยู่บนพื้นฐานการประมาณการและข้อสมมติฐาน และอาจจะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเกี่ยวกับเหตุการณ์ในอนาคต ข้อมูลใหม่ ๆ อาจทำให้บริษัทเปลี่ยนการตัดสินใจโดยขึ้นอยู่กับความเพียงพอของภาษีเงินได้ค้างจ่ายที่มีอยู่ การเปลี่ยนแปลงในภาษีเงินได้ค้างจ่ายจะกระทบต่อค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ในงวดที่เกิดการเปลี่ยนแปลง

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสามารถหักกลบได้เมื่อกิจการมีสิทธิตามกฎหมายที่จะนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันมาหักกลบกับหนี้สินภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันและภาษีเงินได้นี้ประเมินโดยหน่วยงานจัดเก็บภาษีหน่วยงานเดียวกันสำหรับหน่วยภาษีเดียวกันหรือหน่วยภาษีต่างกัน สำหรับหน่วยภาษีต่างกันนั้นกิจการมีความตั้งใจจะจ่ายชำระหนี้สินและสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันด้วยยอดสุทธิหรือตั้งใจจะรับคืนสินทรัพย์และจ่ายชำระหนี้สินในเวลาเดียวกัน

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะบันทึกต่อเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่ากำไรเพื่อเสียภาษีในอนาคตจะมีจำนวนเพียงพอกับการใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวดังกล่าว สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะถูกยกทวน ณ ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานและจะถูกปรับลดลงเท่าที่ประโยชน์ทางภาษีจะมีโอกาสถูกใช้จริง

เครื่องมือทางการเงิน

บริษัทรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกของสินทรัพย์ทางการเงินด้วยมูลค่ายุติธรรมและบวกด้วยต้นทุนการทำรายการเฉพาะในกรณีที่สินทรัพย์ทางการเงินที่ไม่ได้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน อย่างไรก็ตาม สำหรับลูกหนี้การค้าที่ไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญ บริษัทจะรับรู้สินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าวด้วยราคาของรายการ ตามที่กล่าวไว้ในนโยบายการบัญชีเรื่องการรับรู้รายได้

การจัดประเภทรายการและวัดมูลค่าสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงิน

สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าในภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหรือด้วยมูลค่ายุติธรรมตามโมเดลธุรกิจของบริษัท (Business Model) ในการจัดการสินทรัพย์ทางการเงินและตามลักษณะของกระแสเงินสดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงินนั้น จัดประเภทเป็น

สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย เมื่อเข้าเงื่อนไขทั้งสองข้อในการถือครองตามโมเดลธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์เพื่อรับกระแสเงินสดตามสัญญา และข้อกำหนดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงิน ทำให้เกิดกระแสเงินสดซึ่งเป็นการจ่ายชำระเพียงเงินต้นและดอกเบี้ยจากยอดคงเหลือของเงินต้นในวันที่กำหนด สินทรัพย์ทางการเงินเหล่านี้รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก ณ วันที่ทำรายการ (Trade date) และวัดมูลค่าในภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายสุทธิจากค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ถ้ามี)

สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนเมื่อถือครองตามโมเดลธุรกิจที่ไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อรับกระแสเงินสดตามสัญญา หรือข้อกำหนดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงิน ทำให้เกิดกระแสเงินสดที่ไม่ได้เป็นการจ่ายชำระเพียงเงินต้นและดอกเบี้ยจากยอดคงเหลือของเงินต้นในวันที่กำหนด สินทรัพย์ทางการเงินเหล่านี้รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมและวัดมูลค่าในภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรม ทำใ

หรือขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าทรัพย์สิน และกำไรหรือขาดทุนที่เกิดขึ้นจากการขายจะถูกรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

สินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่าทรัพย์สินผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น เมื่อเข้าเงื่อนไขทั้งสองข้อในการถือครองตามโมเดลธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์เพื่อรับกระแสเงินสดตามสัญญาและเพื่อขายสินทรัพย์ทางการเงิน และข้อกำหนดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงิน ทำให้เกิดกระแสเงินสดซึ่งเป็นการจ่ายชำระเพียงเงินสดและดอกเบี้ยจากยอดคงเหลือของเงินต้นในวันที่กำหนด สินทรัพย์ทางการเงินเหล่านี้รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่าทรัพย์สินและวัดมูลค่าในภายหลังด้วยมูลค่าทรัพย์สิน กำไรหรือขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงในมูลค่าทรัพย์สินจะแสดงเป็นรายการในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นจนกว่าจะจำหน่าย ซึ่งจะรับรู้ผลกำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่ายตราสารดังกล่าวในกำไรหรือขาดทุน ส่วนกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และดอกเบี้ยรับซึ่งคำนวณด้วยวิธีดอกเบี้ยที่แท้จริงจะถูกรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

หนี้สินทางการเงินจัดประเภทรายการและวัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่าย

การตัดรายการของเครื่องมือทางการเงิน

สินทรัพย์ทางการเงินจะถูกตัดรายการออกจากบัญชี เมื่อสิทธิที่จะได้รับกระแสเงินสดของสินทรัพย์นั้นได้สิ้นสุดลง หรือได้มีการโอนสิทธิที่จะได้รับกระแสเงินสดของสินทรัพย์นั้น รวมถึงได้มีการโอนความเสี่ยงและผลตอบแทนเกือบทั้งหมดของสินทรัพย์นั้น หรือมีการโอนการควบคุมในสินทรัพย์นั้น แม้ว่าจะไม่มีการโอนหรือไม่ได้คงไว้ซึ่งความเสี่ยงและผลตอบแทนเกือบทั้งหมดของสินทรัพย์นั้น

บริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงินที่ต่อเมื่อได้มีการปฏิบัติตามภาระผูกพันของหนี้สินนั้นแล้วมีการยกเลิกภาระผูกพันนั้น หรือมีการสิ้นสุดของภาระผูกพันนั้น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงหนี้สินทางการเงินที่มีอยู่ให้เป็นหนี้สินใหม่จากผู้ให้กูยรายเดียวกันซึ่งมีข้อกำหนดที่แตกต่างกันอย่างมา หรือมีการแก้ไขข้อกำหนดของหนี้สินที่มีอยู่อย่างเป็นสาระสำคัญ จะถือว่าเป็นการตัดรายการหนี้สินเดิมและรับรู้หนี้สินใหม่ โดยรับรู้ผลแตกต่างของมูลค่าตามบัญชีดังกล่าวในส่วนกำไรหรือขาดทุน

การด้อยค่าของสินทรัพย์ทางการเงิน

บริษัทรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นต่อสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่าย โดยไม่จำเป็นต้องรอให้เหตุการณ์ที่มีการด้อยค่าด้านเครดิตเกิดขึ้นก่อน บริษัทพิจารณาการเปลี่ยนแปลงในความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินเป็นระดับ และกำหนดวิธีการวัดค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตและการคำนวณดอกเบี้ยที่แท้จริงที่แตกต่างกันในแต่ละระดับ โดยมีข้อยกเว้นสำหรับลูกหนี้การค้าที่ไม่มีองค์ประกอบเกี่ยวกับการจัดหาเงินที่มีนัยสำคัญ ซึ่งบริษัทใช้วิธีการอย่างง่ายในการพิจารณาเพื่อผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ประกอบด้วย เงินสด เงินฝากธนาคารและเงินลงทุนระยะสั้นที่มีสภาพคล่องสูง ซึ่งพร้อมที่จะเปลี่ยนเป็นเงินสดในจำนวนที่ทราบได้ และมีความเสี่ยงที่ไม่มีนัยสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่า

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นแสดงในราคาตามใบแจ้งหนี้หักค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

บริษัทต้องรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นต่อสินทรัพย์ทางการเงินโดยไม่จำเป็นต้องรอให้เหตุการณ์ที่มีการด้อยค่าด้านเครดิตเกิดขึ้นก่อน บริษัทจะใช้วิธีการอย่างง่ายโดยใช้ข้อมูลสถานะคงค้างในการพิจารณาเพื่อผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุสำหรับลูกหนี้การค้า

ในการประมาณค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของลูกหนี้ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจในการประมาณการผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากลูกหนี้แต่ละราย โดยคำนึงถึงประสบการณ์การเก็บเงินในอดีต ความน่าจะเป็นของการได้รับชำระหนี้ อายุของหนี้ที่ค้างค้าง ภาวะเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ในขณะนั้น และข้อสมมติฐานรวมถึงการเลือกข้อมูลการคาดการณ์สภาวะเศรษฐกิจมหภาคในอนาคตมาใช้ในรูปแบบจำลอง อย่างไรก็ตามการใช้ประมาณการและข้อสมมติฐานที่แตกต่างกันอาจมีผลต่อจำนวนค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ดังนั้น การปรับปรุงค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นอาจมีขึ้นได้ในอนาคต

สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือแสดงในราคาตามวิธีเข้าก่อน - ออกก่อนหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า

ต้นทุนของสินค้าประกอบด้วยต้นทุนที่ซื้อ ต้นทุนในการดัดแปลงหรือต้นทุนอื่นเพื่อให้สินค้าอยู่ในสถานที่และสภาพปัจจุบัน ในกรณีของสินค้าสำเร็จรูปและสินค้าระหว่างผลิตที่ผลิตเอง ต้นทุนสินค้ารวมการปันส่วนของค่าใส่หุ่ยการผลิตอย่างเหมาะสม

มูลค่าสุทธิที่จะได้รับเป็นการประมาณราคาที่จะขายได้จากการดำเนินธุรกิจปกติหักด้วยค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการขาย

บริษัทตั้งค่าเพื่อมูลค่าสินค้าลดลงสำหรับสินค้าที่เสื่อมคุณภาพเสียหาย ปล่อยและค้างนาน

อาคารและอุปกรณ์

อาคารและอุปกรณ์แสดงด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

ต้นทุนที่เกิดขึ้นในภายหลัง

ต้นทุนในการเปลี่ยนแปลงส่วนประกอบจะรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าตามบัญชีของอาคารและอุปกรณ์ ถ้ามีความเป็นไปได้ก่อนข้างต้นบริษัทจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตจากรายการนั้น และสามารถวัดมูลค่าต้นทุนของรายการนั้นได้อย่างน่าเชื่อถือ ชั้นส่วนที่ถูกเปลี่ยนแปลงจะถูกตัดจำหน่ายตามมูลค่าตามบัญชี ต้นทุนที่เกิดขึ้นในการซ่อมบำรุงอาคารและอุปกรณ์ที่เกิดขึ้นเป็นประจำจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

ค่าเสื่อมราคา
ค่าเสื่อมราคابันทึกลงในกำไรหรือขาดทุน จำนวนโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของสินทรัพย์ ดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	จำนวนปี
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	5 และ 10
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	5 - 9
อุปกรณ์	5
ยานพาหนะ	5 และ 7

บริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง

วิธีการคิดค่าเสื่อมราคา อายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์ และมูลค่าคงเหลือ ได้รับการทบทวนทุกสิ้นรอบปีบัญชี และปรับปรุงตามความเหมาะสม

รายการกำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่าย คือ ผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชี โดยรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

สัญญาเช่า

สินทรัพย์สิทธิการใช้

บริษัทรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล สินทรัพย์สิทธิการใช้วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสม ผลขาดทุนจากการด้อยค่าสะสม และปรับปรุงด้วยการวัดมูลค่าของหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ ราคาทุนของสินทรัพย์สิทธิการใช้ประกอบด้วยจำนวนเงินของหนี้สินตามสัญญาเช่าจากการวัดมูลค่าเริ่มแรก ต้นทุนทางตรงเริ่มแรกที่เกิดขึ้น จำนวนเงินที่จ่ายชำระตามสัญญาเช่า ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือก่อนวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล และหักด้วยสิ่งจูงใจตามสัญญาเช่าที่ได้รับ

หากบริษัทไม่มีความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่าความเป็นเจ้าของในสินทรัพย์อ้างอิงจะถูกโอนให้แก่บริษัทเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญาเช่า สินทรัพย์สิทธิการใช้จะถูกคิดค่าเสื่อมราคาโดยวิธีเส้นตรงนับจากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลจนถึงวันสิ้นสุดของอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์สิทธิการใช้หรือวันสิ้นสุดอายุสัญญาเช่าแล้วแต่วันใดจะเกิดขึ้นก่อน ดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	จำนวนปี
พื้นที่เช่า	3 และ 7
อาคารสำนักงาน	7
ยานพาหนะ	3

หนี้สินตามสัญญาเช่า

ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล บริษัทรับรู้หนี้สินตามสัญญาเช่าด้วยมูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่า คิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มของบริษัท หลังจากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล มูลค่าตามบัญชีของหนี้สินตามสัญญาเช่าจะเพิ่มขึ้นโดยสะท้อนดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าและลดลงโดยสะท้อนการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่จ่ายชำระแล้ว นอกจากนี้ มูลค่าตามบัญชีของหนี้สินตามสัญญาเช่าจะถูกวัดมูลค่าใหม่เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงหรือประเมินสัญญาเช่าใหม่

สัญญาเช่าระยะสั้นและสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ

จำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่าที่มีอายุสัญญาเช่า 12 เดือนหรือน้อยกว่านับตั้งแต่วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล หรือสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ จะถูกรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนแสดงในราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี) ค่าตัดจำหน่ายบันทึกในกำไรหรือขาดทุน คำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณเป็นเวลา 3 ปี 5 ปี และ 10 ปี

บริษัทไม่คิดค่าตัดจำหน่ายสำหรับสินทรัพย์ไม่มีตัวตนระหว่างติดตั้ง

วิธีการตัดจำหน่าย อายุการให้ประโยชน์ และมูลค่าคงเหลือ ได้รับการทบทวนทุกสิ้นรอบปีบัญชี และปรับปรุงตามความเหมาะสม

การด้อยค่าของสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์ทางการเงิน

ยอดสินทรัพย์ตามบัญชีของบริษัทได้รับการทบทวน ณ ทุกวันที่ในงบแสดงฐานะการเงินว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีที่ข้อบ่งชี้จะทำการประมาณมูลค่าสินทรัพย์ที่คาดว่าจะได้รับคืน

ขาดทุนจากการด้อยค่ารับรู้เมื่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หรือมูลค่าตามบัญชีของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสด สูงกว่ามูลค่าที่จะได้รับคืน ขาดทุนจากการด้อยค่าบันทึกในกำไรหรือขาดทุน

การคำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์ หมายถึง มูลค่ายุติธรรมหักต้นทุนในการขายหรือมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์แล้วแต่มูลค่าใดจะสูงกว่า ในการประเมินมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์ ประมาณการกระแสเงินสดที่จะได้รับในอนาคตจะคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้อัตราคิดลดก่อนคำนึงภาษีเงินได้ เพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบันซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อสินทรัพย์ สำหรับสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดกระแสเงินสดรับโดยอิสระจากสินทรัพย์อื่นให้พิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนรวมกับหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดที่สินทรัพย์นั้นมีความเกี่ยวข้องด้วย

การกลับรายการด้อยค่า

ขาดทุนจากการด้อยค่าจะถูกกลับรายการหากมีการเปลี่ยนแปลงประมาณการใช้ในการคำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน ขาดทุนจากการด้อยค่าจะถูกกลับรายการเพียงเพื่อให้มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ไม่เกินกว่ามูลค่าตามบัญชีภายหลังหักค่าเสื่อมราคาหรือค่าตัดจำหน่ายเสมือนหนึ่งไม่เคยมีการบันทึกขาดทุนจากการด้อยค่ามาก่อน

ประมาณการหนี้สิน

ประมาณการหนี้สินจะรับรู้ในงบแสดงฐานะการเงินก็ต่อเมื่อบริษัทมีการหนี้สินเกิดขึ้นจากข้อพิพาททางกฎหมายหรือการผูกพันซึ่งเป็นผลมาจากเหตุการณ์ในอดีต และมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่าประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจะต้องถูกจ่ายไปเพื่อชำระภาระหนี้สินดังกล่าว โดยจำนวนการหนี้สินดังกล่าวสามารถประมาณจำนวนเงินได้อย่างน่าเชื่อถือ ถ้าผลลัพธ์ดังกล่าวเป็นนัยสำคัญ ประมาณการกระแสเงินสดที่จะจ่ายในอนาคตจะคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้อัตราคิดลดในตลาดปัจจุบันก่อนคำนึงภาษีเงินได้ เพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่อาจประเมินได้ในตลาดปัจจุบันซึ่งแปรไปตามเวลาและความเสี่ยงที่มีต่อหนี้สิน

เงินตราต่างประเทศ

รายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศ

รายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศแปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่เกิดรายการ

สินทรัพย์และหนี้สินที่เป็นตัวเงินและเป็นเงินตราต่างประเทศ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน แปลงค่าเป็นสกุลเงินที่ใช้ในการดำเนินงานโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นจากการแปลงค่ารับรู้เป็นกำไรหรือขาดทุนในงวดบัญชีนั้น

เงินปันผลจ่าย

เงินปันผลจ่ายและเงินปันผลจ่ายระหว่างกาลบันทึกในงบการเงินในรอบระยะเวลาบัญชี ซึ่งที่ประชุมผู้ถือหุ้นและคณะกรรมการของบริษัทได้อนุมัติการจ่ายเงินปันผล

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานคำนวณโดยการหารกำไรสำหรับปีด้วยจำนวนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วในระหว่างปี

4. รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท หมายถึง บุคคลหรือกิจการที่มีอำนาจควบคุมบริษัท หรือถูกบริษัทควบคุมไม่ว่าจะเป็นโดยทางตรงหรือทางอ้อม หรืออยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันกับบริษัท

นอกจากนี้บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันยังหมายถึงบริษัทร่วมและบุคคลที่มีสิทธิออกเสียงโดยทางตรงหรือทางอ้อมซึ่งทำให้มีอิทธิพลอย่างเป็นสาระสำคัญต่อบริษัท ผู้บริหารสำคัญ กรรมการหรือพนักงานของบริษัทที่มีอำนาจในการวางแผนและควบคุมการดำเนินงานของบริษัท

ในระหว่างปี บริษัทมีรายการธุรกิจที่สำคัญกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน รายการธุรกิจดังกล่าวเป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้าและเกณฑ์ตามสัญญาที่ตกลงกันระหว่างบริษัทและบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันเหล่านั้น ซึ่งเป็นไปตามปกติธุรกิจโดยสามารถสรุปได้ดังนี้

รายการบัญชีสำคัญกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 มีดังนี้

	บาท	
	2564	2563
บริษัท แอ็ก แวนเทจ จำกัด		
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	5,240,660.00	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-	145,175.51
ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	4,285,000.00

ค่าตอบแทนผู้บริหารสำคัญ

ค่าตอบแทนผู้บริหารสำคัญ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 ประกอบด้วย

	บาท	
	2564	2563
ผลประโยชน์ระยะสั้น	44,432,975.00	44,854,460.00
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	915,633.10	883,422.60
รวม	45,348,608.10	45,737,882.60

ยอดคงเหลือกับบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 มีดังนี้

	บาท	
	2564	2563
บริษัท แอ็ก แวนเทจ จำกัด		
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า	820,000.00	-
เจ้าหนี้อื่น	6,171,400.00	1,596,975.00
บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน		
เจ้าหนี้อื่น	735,000.00	-

ลักษณะความสัมพันธ์

ชื่อ	ประเทศ / สัญชาติ	ความสัมพันธ์
บริษัท แอ็ก แวนเทจ จำกัด	ไทย	กรรมการของสองบริษัทเป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกัน
บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ไทย	กรรมการของบริษัท

หลักเกณฑ์ในการคิดค่าใช้จ่ายระหว่างกัน

	นโยบายการกำหนดราคา
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	ราคาที่ตกลงร่วมกัน
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	ราคาที่ตกลงกันตามสัญญา
ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	ราคาที่ตกลงกันตามสัญญา

5. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

	บาท	
	2564	2563
เงินสด	972,331.96	646,123.81
เงินฝากธนาคาร	35,984,929.24	40,900,136.01
รวม	36,957,261.20	41,546,259.82

6. ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

	บาท	
	2564	2563
ลูกหนี้การค้า	119,473,545.86	141,706,215.20
หัก ค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	<u>(1,041,215.01)</u>	<u>(1,041,215.01)</u>
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	<u>118,432,330.85</u>	<u>140,665,000.19</u>
ลูกหนี้อื่น	11,344,467.25	7,079,773.44
หัก ค่าเพื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	<u>(1,046,701.08)</u>	<u>(1,033,801.13)</u>
ลูกหนี้อื่น - สุทธิ	<u>10,297,766.17</u>	<u>6,045,972.31</u>
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ	128,730,097.02	146,710,972.50
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	12,899.95	11,085.64

บริษัทมียอดลูกหนี้การค้าคงเหลือ
โดยแยกจำแนกตามจำนวนเดือนที่ค้างชำระได้ดังนี้

	บาท	
	2564	2563
ลูกหนี้การค้า		
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ:	114,581,215.56	136,150,786.79
เกินกำหนดชำระ:		
ไม่เกิน 3 เดือน	3,837,199.02	4,457,342.40
มากกว่า 3 เดือนถึง 6 เดือน	13,916.27	56,871.00
มากกว่า 12 เดือน	1,041,215.01	1,041,215.01
รวม	119,473,545.86	141,706,215.20

7. สินค้าคงเหลือ

	บาท	
	2564	2563
วัตถุดิบ	40,395,198.71	56,351,042.92
งานระหว่างทำ	45,259,462.48	28,853,865.44
สินค้าสำเร็จรูป	478,068,606.30	578,688,873.54
วัสดุสิ้นเปลือง	9,922,545.34	10,477,791.08
รวม	573,645,812.83	674,371,572.98

8. สินทรัพย์ทางการเงินอื่น

	บาท	
	2564	2563
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น		
เงินฝากกับสถาบันการเงิน	946,757.02	944,886.15
หลักทรัพย์เพื่อค้ำ	854,819,792.93	609,331,625.11
ตราสารหนี้ที่จะถือจนครบกำหนด	37,046,974.28	-
รวม	892,813,524.23	610,276,511.26
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น		
ตราสารหนี้ที่จะถือจนครบกำหนด	60,209,063.42	97,482,109.77

9. อาคารและอุปกรณ์

	บาท						รวม
	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	อุปกรณ์	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง		
ราคาทุน							
ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	79,270,188.05	101,271,945.91	11,166,235.13	12,212,574.72	260,017.40	204,180,961.21	
ซื้อ	918,062.00	5,799,844.89	125,243.36	-	-	6,843,150.25	
โอนเข้า / (โอนออก)	-	138,240.00	-	-	(138,240.00)	-	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	80,188,250.05	107,210,030.80	11,291,478.49	12,212,574.72	121,777.40	211,024,111.46	
ซื้อ	-	3,580,597.97	117,911.70	-	46,856.25	3,745,365.92	
โอนออก	-	-	-	-	(66,137.40)	(66,137.40)	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	80,188,250.05	110,790,628.77	11,409,390.19	12,212,574.72	102,496.25	214,703,339.98	
ค่าเสื่อมราคาสะสม							
ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	44,291,681.81	80,258,566.24	9,924,829.25	7,372,367.11	-	141,847,444.41	
ค่าเสื่อมราคา	7,570,893.13	8,163,433.60	494,319.30	138,089.80	-	16,366,735.83	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	51,862,574.94	88,421,999.84	10,419,148.55	7,510,456.91	-	158,214,180.24	
ค่าเสื่อมราคา	7,386,604.07	7,280,664.80	432,793.41	43,116.83	-	15,143,179.11	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	59,249,179.01	95,702,664.64	10,851,941.96	7,553,573.74	-	173,357,359.35	
มูลค่าสุทธิทางบัญชี							
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	28,325,675.11	18,788,030.96	872,329.94	4,702,117.81	121,777.40	52,809,931.22	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	20,939,071.04	15,087,964.13	557,448.23	4,659,000.98	102,496.25	41,345,980.63	

	บาท	
	2564	2563
ค่าเสื่อมราคาสำหรับสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม แสดงไว้		
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	13,663,846.01	14,680,187.55
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	1,479,333.10	1,686,548.28
รวม	15,143,179.11	16,366,735.83

10. สินทรัพย์สิทธิการใช้

ราคาทุน	พื้นที่เช่า	บาท		
		อาคารสำนักงาน	ยานพาหนะ	รวม
ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	388,669,401.27	112,940,267.98	3,611,653.08	505,221,322.33
เพิ่มขึ้น	25,019,796.50	-	-	25,019,796.50
การยกเลิกและเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาเช่า	(33,672,233.63)	-	-	(33,672,233.63)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	380,016,964.14	112,940,267.98	3,611,653.08	496,568,885.20
เพิ่มขึ้น	19,219,960.98	-	-	19,219,960.98
การยกเลิกและเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาเช่า	(14,466,477.26)	-	-	(14,466,477.26)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	384,770,447.86	112,940,267.98	3,611,653.08	501,322,368.92
ค่าเสื่อมราคาสะสม				
ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	3,267,513.37	-	-	3,267,513.37
ค่าเสื่อมราคา	58,377,875.31	16,527,844.09	885,486.43	75,791,205.83
ผลต่างจากการลดค่าเช่า	27,908,460.03	-	-	27,908,460.03
การยกเลิกและเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาเช่า	(10,297,913.00)	-	-	(10,297,913.00)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	79,255,935.71	16,527,844.09	885,486.43	96,669,266.23
ค่าเสื่อมราคา	50,400,833.64	16,527,844.09	885,486.43	67,814,164.16
ผลต่างจากการลดค่าเช่า	26,902,435.94	-	-	26,902,435.94
การยกเลิกและเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาเช่า	(7,137,527.42)	-	-	(7,137,527.42)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	149,421,677.87	33,055,688.18	1,770,972.86	184,248,338.91
มูลค่าสุทธิทางบัญชี				
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	300,761,028.43	96,412,423.89	2,726,166.65	399,899,618.97
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	235,348,769.99	79,884,579.80	1,840,680.22	317,074,030.01

	บาท	
	2564	2563
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม แสดงไว้ใน		
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	49,663,692.87	57,874,128.76
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	18,150,471.29	17,917,077.07
รวม	67,814,164.16	75,791,205.83

11. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

	บาท			
	โปรแกรมคอมพิวเตอร์	ลิขสิทธิ์ตัวหนังสือ	โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง	รวม
ราคาทุน				
ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	23,622,053.48	100,000.00	4,705,000.00	28,427,053.48
ซื้อ	5,754,400.00	-	-	5,754,400.00
โอนเข้า / (โอนออก)	2,530,000.00	-	(2,530,000.00)	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	31,906,453.48	100,000.00	2,175,000.00	34,181,453.48
ซื้อ	94,500.00	-	-	94,500.00
โอนเข้า / (โอนออก)	2,175,000.00	-	(2,175,000.00)	-
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	34,175,953.48	100,000.00	-	34,275,953.48
ค่าตัดจำหน่ายสะสม				
ณ วันที่ 1 มกราคม 2563	13,663,406.77	37,896.65	-	13,701,303.42
ค่าตัดจำหน่าย	3,887,425.25	10,021.80	-	3,897,447.05
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	17,550,832.02	47,918.45	-	17,598,750.47
ค่าตัดจำหน่าย	5,061,883.35	9,994.42	-	5,071,877.77
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	22,612,715.37	57,912.87	-	22,670,628.24
มูลค่าสุทธิทางบัญชี				
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	14,355,621.46	52,081.55	2,175,000.00	16,582,703.01
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	11,563,238.11	42,087.13	-	11,605,325.24

	บาท	
	2564	2563
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม แสดงไว้ในค่าใช้จ่ายในการบริหาร	5,071,877.77	3,897,447.05

12. ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

	บาท	
	2564	2563
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	4,433,493.90	4,333,140.77
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	(3,413,155.19)	(2,025,421.45)
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี - สุทธิ	1,020,338.71	2,307,719.32

รายการเคลื่อนไหวของสินทรัพย์ภายใต้การจัดการตัดบัญชีและหนี้สินภายใต้การจัดการตัดบัญชีที่เกิดขึ้นในช่วงปี มีดังนี้

	บาท				
	1 มกราคม 2563	กำไร (ขาดทุน)	31 ธันวาคม 2563	กำไร (ขาดทุน)	31 ธันวาคม 2564
สินทรัพย์ภายใต้การจัดการตัดบัญชี					
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	353,180.03	-	353,180.03	-	353,180.03
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	1,942,430.20	282,923.60	2,225,353.80	(33,039.20)	2,192,314.60
ประมาณการหนี้สิน	1,545,952.18	208,654.76	1,754,606.94	133,392.33	1,887,999.27
รวม	3,841,562.41	491,578.36	4,333,140.77	100,353.13	4,433,493.90
หนี้สินภายใต้การจัดการตัดบัญชี					
สินทรัพย์สิทธิการใช้	(256,897.75)	(1,768,523.70)	(2,025,421.45)	(1,387,733.74)	(3,413,155.19)
รวม	(256,897.75)	(1,768,523.70)	(2,025,421.45)	(1,387,733.74)	(3,413,155.19)

13. เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

	บาท	
	2564	2563
เจ้าหนี้การค้า	245,817,563.77	270,388,924.25
เจ้าหนี้อื่น	52,781,902.34	47,990,585.53
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	63,277,034.99	72,934,539.44
รวม	361,876,501.10	391,314,049.22

14. หนี้สินตามสัญญาเช่า

	บาท	
	2564	2563
หนี้สินตามสัญญาเช่า	349,591,691.52	409,773,715.62
หัก ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(99,897,201.76)	(92,517,351.03)
หนี้สินตามสัญญาเช่า - สุทธิ	249,694,489.76	317,256,364.59

รายการเปลี่ยนแปลงของหนี้สินตามสัญญาเช่า สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 สรุปได้ดังนี้

	บาท	
	2564	2563
ยอดยกมา ณ วันที่ 1 มกราคม	409,773,715.62	500,197,549.60
เพิ่มขึ้น	19,219,960.98	25,019,796.50
เพิ่มขึ้นจากดอกเบี้ย	6,048,863.69	7,521,364.85
ลดลงจากการยกเลิกและเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า	(7,977,455.67)	(23,146,849.30)
จ่ายชำระ	(58,035,249.93)	(72,035,089.48)
ส่วนลดค่าเช่า	(19,438,143.17)	(27,783,056.54)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	349,591,691.52	409,773,715.62

บริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน และยานพาหนะ เพื่อใช้ในการดำเนินงาน อายุสัญญาเช่าบวกรายของสัญญาที่มีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่จะใช้สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญา โดยมีระยะเวลาประมาณ 3 ปี ถึง 7 ปี

ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 สรุปดังนี้

	บาท	
	2564	2563
ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์สิทธิการใช้	67,814,164.16	75,791,205.83
ดอกเบี้ยจ่ายจากหนี้สินตามสัญญาเช่า	4,357,868.27	5,536,306.20
ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับสัญญาเช่าระยะสั้น	489,556.45	300,000.00
ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ	1,128,648.66	719,520.00
ผลต่างจากการยกเลิกและเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า	(867,265.84)	227,471.33
ผลต่างการลดค่าเช่าตามสัญญา	9,374,048.20	2,110,462.14
รวม	82,297,019.90	84,684,965.50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 บริษัทมีหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ต้องจ่ายค่าเช่าขั้นต่ำ ดังนี้

ปี	บาท					
	2564			2563		
	มูลค่าปัจจุบัน	ดอกเบี้ย รอตัดบัญชี	ค่าเช่าขั้นต่ำ	มูลค่าปัจจุบัน	ดอกเบี้ย รอตัดบัญชี	ค่าเช่าขั้นต่ำ
ไม่เกิน 1	99,897,201.76	4,749,874.63	104,647,076.39	92,517,351.03	6,115,234.45	98,632,585.48
1 - 5	248,975,114.97	7,798,836.87	256,773,951.84	263,174,874.16	11,952,892.35	275,127,766.51
เกิน 5	719,374.79	1,454.06	720,828.85	54,081,490.43	388,662.24	54,470,152.67
รวม	349,591,691.52	12,550,165.56	362,141,857.08	409,773,715.62	18,456,789.04	428,230,504.66

บริษัทมีกระแสเงินสดจ่ายทั้งหมดของสัญญาเช่าในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 จำนวนเงิน 59.65 ล้านบาท
(ปี 2563: จำนวนเงิน 73.05 ล้านบาท)

15. ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

การเปลี่ยนแปลงมูลค่าปัจจุบันของประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 มีดังนี้

	บาท	
	2564	2563
โครงการผลประโยชน์หลังออกจากงาน		
ยอดยกมา ณ วันที่ 1 มกราคม	10,182,741.00	8,768,123.00
ส่วนที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน:		
ต้นทุนบริการปัจจุบัน	1,281,569.00	1,168,695.00
ต้นทุนดอกเบี้ย	287,985.00	245,923.00
ผลประโยชน์พนักงานที่จ่ายในปีปัจจุบัน	(957,498.00)	-
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	10,794,797.00	10,182,741.00

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 ระยะเวลาเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักในการจ่ายชำระผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงานประมาณ 15 ปี

บริษัทกำหนดโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้เป็นไปตามการจ่ายเงินชดเชยกฎหมายแรงงานซึ่งให้สิทธิแก่พนักงานที่เกษียณอายุและทำงานครบระยะเวลาที่กำหนด เช่น พนักงานที่ทำงานติดต่อกันครบ 20 ปีขึ้นไปให้มีสิทธิได้รับค่าชดเชยไม่น้อยกว่าอัตราเงินเดือน ๆ สุดท้าย 400 วัน

ข้อสมมติฐานในการประมาณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่สำคัญ (แสดงด้วยค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก) มีดังนี้

	2564	2563
อัตราคิดลด	ร้อยละ 1.76 - 3.82	ร้อยละ 1.76 - 3.82
อัตราการขึ้นเงินเดือน	ร้อยละ 3 - 7.5	ร้อยละ 3 - 7.5
อัตราการหมุนเวียนพนักงาน	ร้อยละ 0 - 35	ร้อยละ 0 - 35
เกษียณอายุ	55 - 60 ปี	55 - 60 ปี
อัตราภาระ:	ตารางภาระไทยปี 2560	ตารางภาระไทยปี 2560

ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงสมมติฐานที่สำคัญต่อมูลค่าปัจจุบันของภาระผูกพันผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 สรุปได้ดังนี้

	บาท			
	2564		2563	
	เพิ่มขึ้น	ลดลง	เพิ่มขึ้น	ลดลง
อัตราคิดลด (เปลี่ยนแปลง 1%)	(1,105,651.00)	1,280,897.00	(1,023,115.00)	1,191,423.00
อัตราการขึ้นเงินเดือน (เปลี่ยนแปลง 1%)	1,578,875.00	(1,362,876.00)	1,365,931.00	(1,183,220.00)
อัตราการหมุนเวียนพนักงาน (เปลี่ยนแปลง 20%)	(2,327,949.00)	3,200,123.00	(2,009,451.00)	2,750,823.00

16. ส่วนเกินมูลค่าหุ้น

ตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 51 ในกรณีที่บริษัทเสนอขายหุ้นสูงกว่ามูลค่าหุ้นที่จดทะเบียนไว้ บริษัทจะต้องนำค่าหุ้นส่วนเกินนี้ตั้งเป็นทุนสำรอง ("ส่วนเกินมูลค่าหุ้น") ส่วนเกินมูลค่าหุ้นนี้จะนำไปจ่ายเงินปันผลไม่ได้

17. ทุนสำรองตามกฎหมาย

ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 บริษัทจะต้องจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีส่วนหนึ่งไว้เป็นทุนสำรองตามกฎหมายไม่น้อยกว่าร้อยละห้าของกำไรสุทธิประจำปี หักด้วยยอดขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าทุนสำรองนี้จะมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละสิบของทุนจดทะเบียน

18. เงินปันผลจ่าย

เงินปันผล	อนุมัติโดย	เงินปันผลจ่าย (พันบาท)	เงินปันผลจ่ายต่อหุ้น (บาท)
เงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานสำหรับงวดวันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2563	85,393	0.49
เงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานสำหรับงวดวันที่ 1 มกราคม 2563 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2563	31,369	0.18
รวมเงินปันผลจ่ายในปี 2563		116,762	0.67
เงินปันผลจากผลการดำเนินงานสำหรับงวดวันที่ 1 กรกฎาคม 2563 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2563	ที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2564	76,680	0.44
เงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานสำหรับงวดวันที่ 1 มกราคม 2564 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2564	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2564	26,141	0.15
รวมเงินปันผลจ่ายในปี 2564		102,821	0.59

19. ค่าใช้จ่ายตามลักษณะ

	บาท	
	2564	2563
การเปลี่ยนแปลงในสินค้าสำเร็จรูปและงานระหว่างทำ	(84,214,670.20)	24,059,529.31
ซื้อสินค้าสำเร็จรูป	671,739,286.88	1,002,292,430.97
วัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป	577,226,529.03	747,775,187.48
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน	158,078,723.67	178,162,051.32
ค่าเสื่อมราคาและรายการตัดบัญชี	88,095,358.44	96,055,388.71
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	15,964,901.77	17,751,853.99
ค่าส่งเสริมการขาย	116,584,428.34	116,636,835.64
ค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่	7,304,606.89	6,645,194.32
ดอกเบี้ยจ่าย	4,361,286.16	5,559,709.12

20. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทและพนักงานได้ร่วมกันจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 ซึ่งประกอบด้วยเงินที่พนักงานจ่ายสะสมและเงินที่บริษัทจ่ายสมทบให้ ในปัจจุบันกองทุนสำรองเลี้ยงชีพนับบริหารโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กสิกรไทย จำกัด กองทุนสำรองเลี้ยงชีพนี้ได้จดทะเบียนเป็นกองทุนสำรองเลี้ยงชีพตามข้อกำหนดของกระทรวงการคลังและจัดการกองทุนโดยผู้จัดการกองทุนที่ได้รับอนุญาต

21. ข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

ข้อมูลส่วนงานดำเนินงานสอดคล้องกับรายงานภายในสำหรับใช้ในการตัดสินใจในการจัดสรรทรัพยากรให้กับส่วนงาน และประเมินผลการดำเนินงานของส่วนงานของผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานของบริษัท คือ กรรมการบริษัท

บริษัทดำเนินกิจการในส่วนงานธุรกิจเดียว คือ ธุรกิจขายปลีกและส่งเครื่องประดับ ดังนั้น บริษัทมีส่วนงานธุรกิจเพียงส่วนงานเดียว

บริษัทดำเนินธุรกิจในประเทศไทยเป็นหลัก

22. ภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 สรุปได้ดังนี้

	บาท	
	2564	2563
ภาษีเงินได้ปัจจุบัน		
สำหรับปีปัจจุบัน	58,232,513.86	70,111,435.59
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		
การเปลี่ยนแปลงผลแตกต่างชั่วคราว	1,287,380.61	1,276,945.34
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	59,519,894.47	71,388,380.93

การกระทบยอดเพื่อหาอัตราภาษีที่แท้จริง

	2564		2563	
	อัตราภาษี (ร้อยละ)	บาท	อัตราภาษี (ร้อยละ)	บาท
กำไรก่อนภาษีเงินได้		284,767,743.10		338,176,897.38
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	20	56,953,548.62	20	67,635,379.48
รายจ่ายที่ไม่ให้ถือเป็นรายจ่ายทางภาษี		2,180,176.04		2,974,305.71
รายได้ที่ได้รับการยกเว้นภาษี		(240,000.00)		-
ค่าใช้จ่ายที่มีสิทธิหักได้เพิ่มขึ้น		(661,210.80)		(498,249.60)
ภาษีเงินได้สำหรับปีปัจจุบัน	20	58,232,513.86	21	70,111,435.59
การเปลี่ยนแปลงผลแตกต่างชั่วคราว		1,287,380.61		1,276,945.34
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	21	59,519,894.47	21	71,388,380.93

23. การระบุพัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีการระบุพัน ดังต่อไปนี้

23.1 จ่ายชำระตามสัญญาบริการ อัตราค่าบริการต่อเดือน จำนวนเงิน 0.59 ล้านบาท

23.2 จ่ายชำระตามสัญญาบริการ จำนวนเงิน 0.25 ล้านบาท

23.3 จ่ายชำระตามสัญญาบริการพัฒนาสินทรัพย์ไม่มีตัวตนกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันและบุคคลอื่น จำนวนเงิน 1.19 ล้านบาท

23.4 หนังสือค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารเพื่อค้ำประกันตามสัญญาจ้างทำของ จำนวนเงิน 0.24 ล้านบาท

24. เครื่องมือทางการเงิน

นโยบายการบริหารความเสี่ยง

เครื่องมือทางการเงินที่สำคัญของบริษัทตามที่มีนยามอยู่ในมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 7 เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลเครื่องมือทางการเงิน ประกอบด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นสินทรัพย์ทางการเงินอื่น เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น และหนี้สินตามสัญญาเช่า บริษัทมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับเครื่องมือทางการเงินดังกล่าว และมีนโยบายการบริหารความเสี่ยงดังนี้

ความเสี่ยงด้านเครดิต

ความเสี่ยงด้านเครดิต หมายถึง ความเสี่ยงที่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้ และความเสี่ยงจากคู่สัญญาไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญา ซึ่งอาจทำให้เกิดความสูญเสียทางการเงินได้ บริษัทไม่มีการระบุตัวอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต ทั้งนี้ฝ่ายบริหารของ บริษัทบริหารความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มั่นนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้น บริษัทจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ จำนวนเงินสูงสุดที่บริษัทอาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อ คือ มูลค่าตามบัญชีของลูกหนี้การค้าซึ่งได้หักด้วยค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตามที่แสดงในงบแสดงฐานะการเงิน

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง คือ ความเสี่ยงที่บริษัทอาจได้รับความเสียหายอันสืบเนื่องมาจากที่บริษัทไม่สามารถเปลี่ยนสินทรัพย์เป็นเงินสดและ/หรือไม่สามารถจัดหาเงินทุนได้เพียงพอตามต้องการและทันต่อเวลาที่บริษัทจะต้องนำไปชำระภาระผูกพันได้เมื่อครบกำหนด

บริษัทมีนโยบายในการบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง โดยจัดให้มีการติดตามและวางแผนเกี่ยวกับกระแสเงินสด เพื่อให้เพียงพอต่อการดำเนินงานธุรกิจของบริษัท

รายละเอียดการครบกำหนดของหนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์ซึ่งพิจารณาจากกระแสเงินสดตามสัญญาที่ยังไม่คิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน มีดังนี้

	ล้านบาท			
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564			
	ภายใน 1 ปี	1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์				
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	362	-	-	362
หนี้สินตามสัญญาเช่า	104	257	1	362

	ล้านบาท			
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563			
	ภายใน 1 ปี	1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
หนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์				
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	391	-	-	391
หนี้สินตามสัญญาเช่า	99	275	54	428

ความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย หมายถึง การที่มูลค่าของสินทรัพย์ทางการเงินหรือหนี้สินทางการเงิน หรือรายได้ดอกเบี้ยสุทธิ อาจเกิดการเปลี่ยนแปลง เนื่องจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในตลาด

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินของบริษัทโดยส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวโดยอ้างอิงตามอัตราตลาด เช่น อัตราดอกเบี้ยลูกค้าชั้นดีของธนาคารพาณิชย์ ดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์/เงินฝากประจำ หรือ อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงอื่น เป็นต้น

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่สำคัญ สามารถจัดตามประเภทอัตราดอกเบี้ยสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยคงที่สามารถแยกตามวันที่ครบกำหนดหรือวันที่มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยใหม่ (หากวันที่มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยใหม่ถึงก่อน) นับจากวันที่ในงบแสดงฐานะการเงินได้ดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564							อัตราดอกเบี้ย ร้อยละ	
	ล้านบาท								
	อัตราดอกเบี้ย ปรับขึ้นลงตาม	อัตราดอกเบี้ยคงที่			ไม่มีดอกเบี้ย				รวม
		ระยะเวลาคงเหลือก่อนครบกำหนด ของสัญญาหรือก่อนกำหนดอัตราใหม่							
อัตราตลาด		ไม่เกิน 1 ปี	1-5 ปี	เกิน 5 ปี	ไม่มีดอกเบี้ย	รวม			
สินทรัพย์ทางการเงิน									
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	28	-	-	-	9	37	0.05 - 0.13		
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	-	1	-	-	121	122	9.60		
สินทรัพย์ทางการเงินอื่น									
เงินฝากสถาบันการเงิน	-	1	-	-	-	1	0.15		
หลักทรัพย์เพื่อค้ำ	-	-	-	-	855	855	-		
ตราสารหนี้ที่จะถือ									
จนครบกำหนด	-	37	10	50	-	97	3.28 - 5.00		
หนี้สินทางการเงิน									
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	-	-	-	-	332	332	-		
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	100	249	1	-	350	1.62		

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563							อัตราดอกเบี้ย ร้อยละ	
	ล้านบาท								
	อัตราดอกเบี้ย ปรับขึ้นลงตาม	อัตราดอกเบี้ยคงที่			ไม่มีดอกเบี้ย				รวม
		ระยะเวลาคงเหลือก่อนครบกำหนด ของสัญญาหรือก่อนกำหนดอัตราใหม่							
อัตราตลาด		ไม่เกิน 1 ปี	1-5 ปี	เกิน 5 ปี	ไม่มีดอกเบี้ย	รวม			
สินทรัพย์ทางการเงิน									
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	40	-	-	-	1	41	0.25		
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	-	1	-	-	143	144	9.60		
สินทรัพย์ทางการเงินอื่น									
เงินฝากสถาบันการเงิน	-	1	-	-	-	1	0.20		
หลักทรัพย์เพื่อค้ำ	-	-	-	-	609	609	-		
ตราสารหนี้ที่จะถือ									
จนครบกำหนด	-	10	38	50	-	98	3.28 - 5.00		
หนี้สินทางการเงิน									
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	-	-	-	-	365	365	-		
หนี้สินตามสัญญาเช่า	-	93	263	54	-	410	1.62		

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอันเนื่องมาจากการซื้อสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2563 บริษัทมียอดคงเหลือที่มีสาระสำคัญของสินทรัพย์และหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ดังต่อไปนี้

สกุลเงิน	เงินตราต่างประเทศ (หน่วย)				อัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ย	
	สินทรัพย์ทางการเงิน		หนี้สินทางการเงิน		(บาทต่อหน่วยเงินตราต่างประเทศ)	
	2564	2563	2564	2563	2564	2563
ทำการป้องกันความเสี่ยง						
ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา	-	-	1,053,500.27	901,803.96	33.33	29.95
ไม่ได้ป้องกันความเสี่ยง						
ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา	13,348.47	29,049.99	1,426,600.41	2,610,361.97	33.33	29.95
ดอลลาร์ฮ่องกง	8,069.80	8,069.80	-	-	4.27	3.86

บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 จำนวนเงิน 550 ล้านบาท และจำนวนเงิน 7.55 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (ปี 2563: จำนวนเงิน 550 ล้านบาท และจำนวนเงิน 7.55 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา)

บริษัทมีสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าคงเหลือ ดังนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564			
จำนวนที่ซื้อ	จำนวนที่ขาย	อัตราแลกเปลี่ยนตามสัญญา	วันครบกำหนดตามสัญญา
		(บาทต่อหน่วยเงินตราต่างประเทศ)	
1.05 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา	35.06 ล้านบาท	32.97 - 33.52	10 ก.พ. 2565 - 15 มิ.ย. 2565
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563			
จำนวนที่ซื้อ	จำนวนที่ขาย	อัตราแลกเปลี่ยนตามสัญญา	วันครบกำหนดตามสัญญา
		(บาทต่อหน่วยเงินตราต่างประเทศ)	
0.90 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา	27.35 ล้านบาท	29.91 - 31.34	5 ก.พ. 2564 - 22 มี.ค. 2564

มูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน

มูลค่าตามบัญชีและมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงิน สรุปได้ดังนี้

	บาท			
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564			
	มูลค่าตามบัญชี			มูลค่ายุติธรรม
	มูลค่ายุติธรรมผ่าน กำไรหรือขาดทุน	ราคาทุนตัด จำหน่าย	รวม	
สินทรัพย์ทางการเงิน				
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น				
หลักทรัพย์เพื่อค้ำ	854,819,792.93	-	854,819,792.93	854,819,792.93
ตราสารหนี้ที่จะถือจนครบกำหนด	-	37,046,974.28	37,046,974.28	36,724,698.15
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น				
ตราสารหนี้ที่จะถือจนครบกำหนด	-	60,209,063.42	60,209,063.42	61,056,973.00
สัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า	154,391.13	-	154,391.13	154,391.13

	บาท			
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563			
	มูลค่าตามบัญชี			มูลค่ายุติธรรม
	มูลค่ายุติธรรมผ่าน กำไรหรือขาดทุน	ราคาทุนตัด จำหน่าย	รวม	
สินทรัพย์ทางการเงิน				
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น				
หลักทรัพย์เพื่อค้ำ	609,331,625.11	-	609,331,625.11	609,331,625.11
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น				
ตราสารหนี้ที่จะถือจนครบกำหนด	-	97,482,109.77	97,482,109.77	98,253,940.00
หนี้สินทางการเงิน				
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น				
สัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า	(266,936.84)	-	(266,936.84)	(266,936.84)

เนื่องจากสินทรัพย์ทางการเงินส่วนใหญ่เป็นเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น และหนี้สินทางการเงิน โดยส่วนใหญ่แล้วเป็นเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ซึ่งจัดอยู่ในประเภทระยะสั้น หนี้สินตามสัญญาเช่าที่มีดอกเบี้ยในอัตราใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด มูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินดังกล่าวใกล้เคียงกับมูลค่าตามบัญชีที่แสดงในงบแสดงฐานะการเงิน

25. ลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม

บริษัทมีสินทรัพย์และหนี้สินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมแยกแสดงตามลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม ดังนี้

	บาท			
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564			
	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม
สินทรัพย์ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม				
หลักทรัพย์เพื่อค้า	-	854,819,792.93	-	854,819,792.93
สัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า	-	154,391.13	-	154,391.13

	บาท			
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563			
	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม
สินทรัพย์ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม				
หลักทรัพย์เพื่อค้า	-	609,331,625.11	-	609,331,625.11
หนี้สินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม				
สัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า	-	(266,936.84)	-	(266,936.84)

เทคนิคการประเมินมูลค่ายุติธรรมและข้อมูลที่ใช้สำหรับการวัดมูลค่ายุติธรรมระดับ 2

มูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนในหน่วยลงทุนที่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยคำนวณโดยใช้มูลค่าสินทรัพย์สุทธิต่อหน่วยที่ประกาศโดยบริษัทจัดการกองทุน

มูลค่ายุติธรรมของตราสารอนุพันธ์คำนวณโดยใช้เทคนิคการคิดลดกระแสเงินสดในอนาคตและแบบจำลองตามทฤษฎีในการประเมินมูลค่า ซึ่งข้อมูลที่น่ามาใช้ในการประเมินมูลค่าส่วนใหญ่เป็นข้อมูลที่สามารถสังเกตได้ในตลาดที่เกี่ยวข้อง เช่น อัตราแลกเปลี่ยนทันที อัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าของเงินตราต่างประเทศ และเส้นอัตราผลตอบแทนของอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น

ในระหว่างปี ไม่มีการโอนรายการระหว่างลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม

26. เหตุการณ์ภายหลังระยะเวลารายงาน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2565 มีมติให้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้จ่ายเงินปันผลสำหรับผลประกอบการปี 2564 เพิ่มในอัตราหุ้นละ 0.37 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 64.48 ล้านบาท

27. การอนุมัติงบการเงินตามมติที่ประชุม

งบการเงินนี้ได้รับอนุมัติให้ออกโดยคณะกรรมการของบริษัท เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2565



04

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล
OTHER DISCLOSURES

เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุด ในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการกำกับบัญชี และเลขานุการของบริษัท กรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา/การอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท / ประเภทธุรกิจ
1. นายบุญเสียวโพธิ์รัมย์	79	วุฒิการศึกษา: - ปริญญาเอก บริหารธุรกิจบัณฑิตศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ - ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์บัณฑิต, University of Kentucky, สหรัฐอเมริกา - ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์บัณฑิต (เกียรตินิยมดี) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาบัตร ว.บ. รุ่นที่ 34 การอบรม: - หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 30/2003 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตร Course Role of Chairman Program (RCP) รุ่นที่ 3/2001 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	0.11	-	2559 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ 2559 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการรองสอบ 2554 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ 2553 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ 2551 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ 2549 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการรองสอบ 2547 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ 2547 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ 2547 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ	บริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีพีโอ โพลีน พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ที.เอ็ม.วี.อุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) บริษัท เออร์ไฮฟ์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท สยามซีลันเตอร์เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) บริษัท บางกอกสหประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัท โฟล์โฟล็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)	
2. นายวีโรจน์ พรปรุภากิต	70	วุฒิการศึกษา: - ปริญญาตรีที่ 3 โรงเรียนสหพาณิชย การอบรม: - หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 72/2008 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 113/2009 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง สถาบันวิชาการุดาทุน รุ่นที่ 18/2021 - หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง สถาบันวิชาการศึกษาระดับสูง รุ่น 24/2021	37.57	เป็นผู้ดูแลของนางสุวิชนีภา และเป็นบิดาของนางสาวอัญญ์รัตน์	2551 - ปัจจุบัน รองประธานกรรมการบริษัท และประธานกรรมการบริหาร 2547 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริหาร	บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท จ.บี. เอสเอส จำกัด	
3. นางสุฉวีมาศสุภาพศุขชัย	68	วุฒิการศึกษา: - ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ป.ว.ช.) โรงเรียนพระยาภูเขารัฐศึกษา การอบรม: - หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 72/2008 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 113/2009 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	7.03	เป็นคู่สมรสของนายวีโรจน์ และมารดาของนางสาวอัญญ์รัตน์	2551 - ปัจจุบัน กรรมการ และรองประธาน 2547 - ปัจจุบัน กรรมการบริหารอาวุโส กรรมการ	บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท จ.บี. เอสเอส จำกัด	

เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุด ในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการกำกับบัญชี และเลขาธิการของบริษัท กรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา/การอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท / ประเภทธุรกิจ
4. นางสาวอริรัตน์ พลปรภักดิ์	42	วุฒิการศึกษา : - ปริญญาโท พณิชยศาสตร์และการบัญชี สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ การอบรม : - หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 7/2008 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 11/3/2009 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตร ความรู้และการตรวจสอบคุณภาพเชิงบัญชี นักบัญชีวิชาชีพ สถาบันอำนวยการส่งเสริมประสิทธิผลสหรัฐอเมริกา - หลักสูตร Chief Financial Officer รุ่น 10/2008 ของสมาพันธ์บัญชีในประเทศไทย - หลักสูตร Chief Transformation Officer ของสมาคมธุรกิจคนรุ่นใหม่ ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) - ๓๖ ประเด็นที่ควรรู้พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562	3.59	เป็นบุตรของนางวิโรจน์ และนางสุจิตานา	2551 - ปัจจุบัน 2547 - ปัจจุบัน	กรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการ	บริษัท ยูนิลี อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน) บริษัท จ.บ. เอสเอส จำกัด
5. นายอานนช มาศรีตระกูล	66	วุฒิการศึกษา : - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - หลักสูตร บัณฑิตต่อ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาเคมี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย การอบรม : - หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 7/6/2008 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - Audit Committee Program (รุ่น 25/2009) ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 2/10/2015 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	0.04		2551 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการตรวจสอบ และ กรรมการอิสระ	บริษัท ยูนิลี อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน)
6. นายศัสสิโรจน์ ใจจันทร์	66	วุฒิการศึกษา : - ปริญญาโท สาขาการตลาด US International University, San Diego California - ปริญญาโท MBA (General Business) Tarleton State University, Texas - ปริญญาโท สาขาการจัดการทั่วไป จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย การอบรม : - หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่น 17/2004 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 11/5/2009 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	0.06		2551 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บริษัท ยูนิลี อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน)

เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุด ในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการกำกับบัญชี และเลขานุการของบริษัท
กรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา/การอบรม	สัดส่วน การถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท / ประเภทธุรกิจ
7. นายไพโรจน์ มาสีทอง	71	จุดการศึกษา : - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช - ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาโยธา มหาวิทยาลัยขอนแก่น การอบรม : - หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่น 76/2008 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตร Audit Committee Program (ACP) รุ่น 35/2011 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	-	-	2551 - ปัจจุบัน กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	
8. นางสาวเวณา เต็มแนว	63	จุดการศึกษา : - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช การอบรม : - หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 76/2008 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตร Audit Committee Program (ACP) รุ่นที่ 35/2011 ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	-	-	2551 - ปัจจุบัน กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ 2557 - ปัจจุบัน ที่ปรึกษาด้านบัญชีและการเงิน 2555 - ปัจจุบัน ที่ปรึกษาด้านบัญชีและการเงิน	บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท โปรีแมชชีนเนอร์ จำกัด บริษัท ไอ.เอ.เค.บิโอส จำกัด	
9. นายภรณ์ พงษ์นพทรัพย์	56	จุดการศึกษา : - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ Columbia Business School ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ การอบรม : - หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง สถาบันวิชาการสถศบ (ตบว.) รุ่นที่ 16 - หลักสูตร Good Governance for Medical Executives (TMO) รุ่นที่ 3 จากสถาบันพระปกเกล้า - หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 31/2/2021	-	-	2564 - ปัจจุบัน กรรมการ 2563 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระ 2563 - ปัจจุบัน ผู้ทรงคุณวุฒิ 2563 - ปัจจุบัน ที่ปรึกษา 2561 - 2562 รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สาขาควบคุมและเงิน 2560 - 2561 รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สาขาปฏิบัติการ 2557 - 2559 รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส	สมาคมอเนก บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) สมาคมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย บริษัท อริเม็กซ์เทรดดิ้ง จำกัด บริษัท ซีเม็กซ์พัฒนา จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเม็กซ์พัฒนา จำกัด (มหาชน) สมาคมการศึกษาไทย จำกัด (มหาชน)	

เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการกำกับบัญชี และเลขานุการของบริษัท

ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการกำกับบัญชี และเลขานุการของบริษัท

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา/การอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ- 5 ปี ย้อนหลัง		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท / ประเภทธุรกิจ
1. นางสาวนกร สอนาภาพงษ์	47	จุดจบการศึกษา/การอบรม : -ปริญญาโท บริหารธุรกิจ จากทรังกรีนมหาวิทยาลัย (Yong Executive MBA) -ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ การอบรม : -Orientation Course - CFO focus on financial reporting วันที่ 7/2018 -CFO in Practice: Certification Program วันที่ 9/2019 -หลักสูตรความรู้พื้นฐานสำหรับวิชาชีพนักบัญชีขั้นพื้นฐาน (IR Fundamental Course) วันที่ 2/2019 - TFRS 9 เครื่องมือทางการเงิน & TFRS 16 สัญญาเช่า - หลักสูตร POI หลักสูตรพื้นฐานการบริหารความเสี่ยงโดยตนเอง - การพัฒนาภาษาอังกฤษ วันที่ 2/2020 - THE NEW CFO 2021 (The New Technology: Empower CFO with Technology Trend) - 17 ประเด็นที่ควรระวังและทราบเกี่ยวกับความเสี่ยงในสังคมยุคใหม่ - S01-S05: วัตถุประสงค์และรายละเอียดของกลยุทธ์ (Corporate Sustainability Strategy) วันที่ 2/2021	-	-	2561 - ปัจจุบัน 2560 - 2561 2559 - 2560 2548 - 2559	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน และเลขานุการบริษัท ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายงานบริหาร การเงินและหน่วยงานสนับสนุน ภูมิภาค รองประธานกรรมการฝ่ายบัญชี และการเงิน ผู้ช่วยผู้จัดการอาวุโส ระดับ ผู้ช่วยอาวุโส ทีมสนับสนุนด้านการ	บริษัท ยูนิลี เป็นคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท สยามฟู้ด เซอร์วิส จำกัด บริษัท ปาบุรัน จำกัด บริษัท โฟร์จอยคอร์ปอเรชั่น จำกัด
2. นางสาวรุฑิศา พิ้องงสม	48	จุดจบการศึกษา : -ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ (การบัญชี) สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า วิทยาเขต นวมินทร์ จักรวรรดิ การอบรม : - ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา : ระเบียบศีกษาภาษีตาม TAS 12 และการคำนวณโดย ใช้โปรแกรม Microsoft Excel - สรุปลงทะเบียนภาษี : ระเบียบศีกษาของ TFRS for PAEs ที่ต้องใช้ในการ เปลี่ยนแปลงปี 2564 - TFRS 9 เครื่องมือทางการเงิน (หลักการนำไปใช้ และตัวอย่างประกอบความเท็จ) - TFRS 9 เครื่องมือทางการเงิน & TFRS 16 สัญญาเช่า - เทคนิคการจัดทำบัญชีและการจ่ายภาษีที่ถูกต้องทั้งกับอัตราแลกเปลี่ยนเงิน ตราต่างประเทศ - การประเมินผลระบบการเงินอัตโนมัติ (จากปฏิบัติ) Statement of Cash Flows & Cash Budget (Workshop)	0.00	-	2548 - ปัจจุบัน	ผู้จัดการแผนกบัญชี	บริษัท ยูนิลี เป็นคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย ไม่มีบริษัทย่อย -

เอกสารแนบ 3 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

ชื่อ - นามสกุล นายวรจกร เศรษฐสุนทรักษ์

อายุ 61 ปี

ตำแหน่ง ผู้อำนวยการอาวุโส สำนักตรวจสอบภายใน และเลขาธิการคณะกรรมการตรวจสอบ

วุฒิการศึกษาปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ความรับผิดชอบของผู้บริหารอาวุโส สำนักตรวจสอบภายใน

- ตรวจสอบและจัดทำรายงานไปยังคณะกรรมการตรวจสอบว่าการปฏิบัติในเรื่องใด และมีผลการปฏิบัติ หรือความเห็นต่อเรื่องที่ได้เข้าไปดูแลอย่างไร พร้อมทั้งมีการประเมินคุณภาพรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ
- ปฏิบัติหน้าที่กำกับดูแลเกี่ยวกับความถูกต้องของรายงานทางการเงิน ประสิทธิภาพระบบการควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบ และหลักจรรยาบรรณต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการกำกับดูแล

เอกสารแนบ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

อาคารและอุปกรณ์

บริษัทแสดงอาคารและอุปกรณ์ด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมเป็นมูลค่าสุทธิทางบัญชี โดยมีรายละเอียด ณ 31 ธันวาคม 2564 ดังนี้

รายการทรัพย์สิน	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	มูลค่าสุทธิทางบัญชี
1. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	80,188,250.05	59,249,179.01	20,939,071.04
2. เครื่องตกแต่งติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	110,790,628.77	95,702,664.64	15,087,964.13
3. อุปกรณ์	11,409,390.19	10,851,941.96	557,448.23
4. ยานพาหนะ	12,212,574.72	7,553,573.74	4,659,000.98
5. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	102,496.25	-	102,496.25
รวม	214,703,339.98	173,357,359.35	41,345,980.63

สินทรัพย์สิทธิการใช้ (สัญญาเช่า)

บริษัทรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล สินทรัพย์สิทธิการใช้วัดมูลค่าด้วยราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสม ผลขาดทุนจากการด้อยค่าสะสม และปรับปรุงด้วยการวัดมูลค่าของหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ ราคาทุนของสินทรัพย์สิทธิการใช้ประกอบด้วยจำนวนเงินของหนี้สินตามสัญญาเช่าจากการวัดมูลค่าเริ่มแรก ต้นทุนทางตรงเริ่มแรกที่เกิดขึ้น จำนวนเงินที่จ่ายชำระตามสัญญาเช่า ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือก่อนวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล และหักด้วยสิ่งจูงใจตามสัญญาเช่าที่ได้รับ

สินทรัพย์สิทธิการใช้จะถูกคิดค่าเสื่อมราคาโดยวิธีเส้นตรงนับจากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลจนถึงวันสิ้นสุดของอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์สิทธิการใช้ หรือวันสิ้นสุดอายุสัญญาเช่าแล้วแต่ whichever เกิดขึ้นก่อน ดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	จำนวนปี
พื้นที่เช่า	3 และ 7
อาคารสำนักงาน	7
ยานพาหนะ	3

มูลค่าสุทธิทางบัญชีของสินทรัพย์สิทธิการใช้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีรายละเอียดดังนี้

รายการสินทรัพย์สิทธิการใช้	บาท
พื้นที่เช่า	235,348,769.99
อาคารสำนักงาน	79,884,579.80
ยานพาหนะ	1,840,680.22
รวม	317,074,030.01

เอกสารแนบ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และรายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

เครื่องหมายการค้า

บริษัทได้จดทะเบียนต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ สำหรับสินค้าเครื่องประดับเพชรภายใต้เครื่องหมายการค้า “เพชรยูบิลลี่” ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ซึ่งได้จดทะเบียนไว้เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2559 การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าดังกล่าวมีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และสามารถต่ออายุได้ทุก 10 ปี โดยตราสินค้าดังกล่าวของบริษัทจะหมดอายุในวันที่ 16 มีนาคม 2569

นอกจากนั้น บริษัทยังได้จดทะเบียนต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ สำหรับเครื่องหมายการค้าของ Flagship Store (ร้านสัญลักษณ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “เพชรยูบิลลี่”) ซึ่งได้จดทะเบียนไว้เมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2558 การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าดังกล่าวมีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และสามารถต่ออายุได้ทุก 10 ปี โดยเครื่องหมายการค้าดังกล่าวของบริษัทจะหมดอายุในวันที่ 6 พฤษภาคม 2568

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนแสดงในราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี) ค่าตัดจำหน่ายบันทึกในกำไรหรือขาดทุน จำนวนโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณเป็นเวลา 3 ปี 5 ปี และ 10 ปี มูลค่าสุทธิทางบัญชีของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีรายละเอียดดังนี้

รายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	บาท
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	11,563,238.11
ลิขสิทธิ์ตัวหนังสือ	42,087.13
รวม	11,605,325.24

เอกสารแนบ 5 นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ ฉบับเต็ม และจรรยาบรรณธุรกิจ ฉบับเต็มที่ได้จัดทำ

นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ - บริษัทได้เปิดเผยอยู่ในส่วนที่ 2 การกำกับดูแลกิจการ
จรรยาบรรณธุรกิจ ฉบับเต็ม - บริษัทอยู่ระหว่างการจัดทำ

เอกสารแนบ 6 รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ยูนิลี อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน) ได้รับแต่งตั้งโดยคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยมี นายอำนาจ นาคritchอมร เป็นประธานคณะกรรมการตรวจสอบ นายไพโรจน์ มาลีหอม และนางสาวชววา เด่นเมฆา เป็นกรรมการตรวจสอบ และมีนายวรุทธ์ เศรษฐสุนทรักษ์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ และดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายตรวจสอบภายใน ขึ้นตรงกับคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติตามหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย ซึ่งสอดคล้องกับประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยในรอบปีบัญชี 2564 ได้จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 4 ครั้ง โดยกรรมการตรวจสอบทุกท่าน เข้าร่วมประชุมครบถ้วนทุกครั้งและเป็นการประชุมร่วมกับผู้บริหาร ผู้สอบบัญชี และผู้ตรวจสอบภายใน สำรุดสาระสำคัญได้ดังนี้

สอบทานงบแสดงฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรายไตรมาส และตรวจสอบงบการเงินประจำปี 2564 โดยได้ร่วมประชุมเพื่อสอบถามและรับฟังคำชี้แจงจากผู้สอบบัญชีและฝ่ายบริหาร ในเรื่องความถูกต้องครบถ้วนของงบการเงิน และความเพียงพอในการเปิดเผยข้อมูล รวมถึงรับทราบข้อสังเกตและข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชีประจำปี 2564

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นสอดคล้องกับผู้สอบบัญชีว่า งบการเงินดังกล่าวถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

สอบทานระบบการควบคุมภายใน เพื่อประเมินความเหมาะสมและประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายในอันจะช่วยส่งเสริมให้การดำเนินงานบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ รวมทั้งการประเมินความมีประสิทธิภาพของหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยได้พิจารณาขอบเขตการปฏิบัติงาน หน้าที่และความรับผิดชอบ ความเป็นอิสระของผู้ตรวจสอบภายใน รวมทั้งได้พิจารณาทบทวนงานตรวจสอบภายในให้เหมาะสม และสอดคล้องกับคู่มือแนวทางการตรวจสอบภายในของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีระบบควบคุมภายใน ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานที่สำคัญอย่างเพียงพอ และมีระบบการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

สอบทานรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลของรายการดังกล่าวตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่ารายการที่มีสาระสำคัญได้รับการเปิดเผย และแสดงรายการในงบการเงิน และหมายเหตุประกอบงบการเงินแล้วอย่างถูกต้องและครบถ้วน

พิจารณาคัดเลือก เสนอแต่งตั้ง และเสนอคำตอบแทนผู้สอบบัญชี เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ให้ขออนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาผลการปฏิบัติงาน ความเป็นอิสระ และความเหมาะสมของคำตอบแทนแล้ว

คณะกรรมการตรวจสอบ เห็นควรเสนอแต่งตั้งสำนักงานตรวจสอบบัญชีบริษัท พีวี ออดิท จำกัด โดย

- นายประวิทย์ วิวรรณนาคินทร์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4917 หรือ
- นายเทอดทอง เทพมังกร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 3787 หรือ
- นายบุญเกษม สารกลั่น ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 11888 หรือ
- นางสาววราภรณ์ ล้นสกุล ทะเบียนเลขที่ 10508

เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทในปี 2565

โดยคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นเกี่ยวกับการเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี ดังนี้

- ผู้สอบบัญชีมีความเป็นอิสระ ไม่มีความสัมพันธ์ใด ๆ กับบริษัท
- ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา ผู้สอบบัญชีได้ปฏิบัติงานด้วยความรู้ความสามารถในวิชาชีพ และให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในและความเสี่ยงต่าง ๆ

ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบโดยสรุป

ในรอบปี 2564 คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติงานตามหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย โดยใช้ความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่ และทำหน้าที่ได้โดยอิสระ และมีความเห็นว่าบริษัทมีการรายงานข้อมูลทางการเงินและการดำเนินงานอย่างถูกต้อง มีระบบการควบคุมภายใน การตรวจสอบภายในที่เหมาะสม มีประสิทธิภาพ และมีการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด และข้อผูกพันต่าง ๆ มีการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างถูกต้อง และมีการปฏิบัติงานที่สอดคล้องกับระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเพียงพอ โปร่งใส และเชื่อถือได้

อำนาจ นาคritchอมร
ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ

Forbes



ผู้นำแบรนด์เพชรไทยหนึ่งเดียวในเอเชียที่ได้รับรางวัลระดับโลกจาก

FORBES AWARD ASIA'S 200 BEST UNDER A BILLION 2020

บริษัท ยูนิลี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัล Asia's 200 Best Under A Billion 2020 จากนิตยสาร Forbes ซึ่งเป็น 1 ในบริษัทไทยที่ได้รับคัดเลือกเข้ารับรางวัลในครั้งนี้ ซึ่งคัดเลือกจาก 18,000 บริษัทมหาชนที่รายได้สูงกว่าสิบล้านดอลลาร์สหรัฐแต่ไม่เกินพันล้านดอลลาร์สหรัฐที่ดีที่สุดในเอเชียประจำปี 2020 อีกทั้งยังเป็นธุรกิจค้าปลีกเครื่องประดับหนึ่งเดียวในเอเชียที่ได้รับรางวัล



JUBILEE ENTERPRISE PUBLIC COMPANY LIMITED

CUSTOMER CENTER 0 2625 1111

WWW.JUBILEEDIAMOND.CO.TH

 JUBILEE DIAMOND (THAILAND)  JUBILEEDIAMOND  @JUBILEEDIAMOND