

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจค้าปลีกเครื่องประดับเพชรและเพชรเกรด โดยนำเข้าวัตถุดิบเพชรที่มีความหลากหลายจากประเทศเบลเยียม และนำจ้างโรงงานเครื่องประดับ พร้อมช่างฝีมือในประเทศผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อจัดจำหน่ายผ่านช่องทางกระจายสินค้าที่หลากหลาย ทั้งในรูปแบบของสาขาซึ่งอยู่ในห้างสรรพสินค้า และรูปแบบออนไลน์

งบการเงิน

	6M67	6M66	2566	2565
--	------	------	------	------

งบกำไรขาดทุน (อ.ย.)

รายได้	713.14	798.89	1,579.87	1,795.12
ค่าใช้จ่าย	612.01	657.44	1,307.61	1,394.88
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	79.41	98.48	203.22	314.38

งบแสดงฐานะทางการเงิน (อ.ย.)

สินทรัพย์	2,169.62	2,160.19	2,132.75	2,160.54
หนี้สิน	522.88	610.46	521.85	648.29
ส่วนผู้ถือหุ้น	1,646.74	1,549.73	1,610.90	1,512.24

งบกระแสเงินสด (อ.ย.)

กิจกรรมดำเนินงาน	99.50	128.12	231.65	254.60
กิจกรรมลงทุน	35.21	-4.78	-40.73	-2.08
กิจกรรมจัดหาเงิน	-96.51	-109.10	-198.73	-239.66

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.45	0.57	1.17	1.80
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	48.28	48.45	48.56	49.77
อัตรากำไรสุทธิ (%)	11.14	12.33	12.86	17.51
D/E Ratio (เท่า)	0.32	0.39	0.32	0.43
ROE (%)	11.52	16.52	13.01	22.11
ROA (%)	10.71	14.64	11.98	18.80

แผนธุรกิจ

ภายหลังจากไตรมาสที่ 2 บริษัทปรับลดเป้าหมายของรายได้ที่มาจากการขายของปี 2567 จากเดิมที่คาดว่าจะมีการเติบโตของยอดขายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 เป็นการมุ่งเน้นรักษารายได้ที่มาจากการขายให้เติบโตหรือเทียบเท่ากับปีที่ผ่านมา และคงไว้ซึ่งอัตรากำไรขั้นต้นที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 45 ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายตามที่ได้กล่าวไว้ในข้างต้น บริษัทจึงได้ปรับเปลี่ยนแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ไม่ว่าจะเป็นการจัดกิจกรรมทางการตลาด โดยมุ่งเน้นไปยังพื้นที่ที่ทางบริษัทได้เล็งเห็นถึงศักยภาพและกำลังซื้อของขายฐานลูกค้าจากลูกค้าสมาชิกเดิม (the Sparkling club) ผ่านทางพันธมิตรทางธุรกิจ รวมทั้งนำเสนอสินค้าและคอลเลกชันใหม่ที่มีมาพร้อมกับความทันสมัยและโดดเด่น และรูปแบบการดีไซน์ที่แปลกใหม่ไม่ซ้ำใครกันทีเดียวรางวัลระดับโลก พร้อมกับสิทธิประโยชน์มากมายให้กับลูกค้าของเรา เพื่อเพิ่มยอดขายซื้อสินค้าจากกลุ่มลูกค้าฐานสมาชิกและลูกค้าซึ่งมีกำลังซื้อในระดับสูง ควบคู่ไปกับการสร้าง Brand Awareness เพื่อให้ลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายได้รู้จักกับแบรนด์ยูบิลลี่ ตลอดจนฐานผู้นำที่เชี่ยวชาญด้านธุรกิจเครื่องประดับเพชรและการเป็นผู้นำแบรนด์เพชรแท้ ประสบการณ์การยกระดับการให้ความสำคัญกับลูกค้า (Customer Centric) โดยการฝึกอบรมพนักงานขาย เพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพในการซื้อของลูกค้าไม่ว่าจะเป็นทั้งก่อนหรือหลังการขาย

แผนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

บริษัทมีนโยบาย เป้าหมาย รวมถึงให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยบริษัทมีเป้าหมายว่า "เราจะมุ่งมั่นพัฒนาสินค้าและบริการอย่างมีคุณภาพ เพื่อส่งมอบความสุขและความทรงจำที่มีคุณค่าให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียในทุกภาคส่วน พร้อมทั้งกับคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างรับผิดชอบ" (Precious Design to empower every imagination) ซึ่งจากเป้าหมายนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงผลกระทบ และมุ่งมั่นที่จะสร้างความยั่งยืนให้เกิดขึ้นอย่างสมดุล ครอบคลุมทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ (Product) ด้านสังคม (People) และด้านสิ่งแวดล้อม (Environment) รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม สอดคล้องกับหลักการกำกับกิจการที่ดี (Corporate Governance)

Highlight ที่น่าสนใจของบริษัท

ในไตรมาสที่ 2 ได้มีการจัดงานเฉลิมฉลองครบรอบ 95 ปี ภายใต้งาน Jubilee Diamond 95th Anniversary, The House of Excellence ตอกย้ำความเป็นผู้นำและเป็นเลิศด้านเครื่องประดับเพชรระดับเว็ลด์คลาส ซึ่งเป็นงานที่ได้รับความนิยมทั้งเพชรหายากและเครื่องประดับเพชรจากนานาชาตินำมาจัดแสดงในงาน และมีการเผยแพร่เพชรทรงกลมที่เจียรไนถึง 100 เหลี่ยมแบบเอ็กซ์คลูซีฟเป็นครั้งแรกในประเทศไทย และพบกับเป็นประจําทุกปีกับงานสำคัญอย่าง Jubilee Diamond Midyear Grand Sale 2024 มหกรรมประจำปีในเดือนมิถุนายน โดยภายในงานมีเครื่องประดับเพชรที่เพิ่มขึ้นทั้งแหวน สร้อยคอ สร้อยมือ ต่างหู ฯลฯ รวมมูลค่ากว่า 500 ล้านบาท ในราคาสุดพิเศษเพื่อกระตุ้นตลาดเพชรในประเทศไทยให้เติบโตอย่างคึกคัก อีกทั้งได้ดำเนินการเปิดสาขาใหม่ที่ สยาม พารากอน Flagship store แห่งใหม่ที่มีความหลากหลายของสินค้า มีความหรูหราสะดวกสบายเพื่อให้อบอวลใจและเหมาะสมกับไลฟ์สไตล์ของลูกค้าในกลุ่มเป้าหมาย

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

สรุปผลการดำเนินงาน

ในไตรมาสที่ 2 สามารถเห็นได้ว่าเศรษฐกิจไทยยังคงเผชิญกับความท้าทายในหลายด้าน ทั้งในส่วนของภาวะวิกฤตเศรษฐกิจที่มีการหดตัวของค่าใช้จ่ายในภาคครัวเรือน โดยมีปัจจัยที่เป็นแรงกดดันมาจากภาระหนี้ครัวเรือนที่สูงและค่าครองชีพที่เพิ่มขึ้น เป็นผลให้ผู้บริโภคเลือกซื้อสินค้าที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตประจำวัน ในขณะที่ภาคธุรกิจได้รับแรงกดดันจากการส่งออกที่ชะลอตัวลงจากความต้องการที่ลดลงในตลาดโลกโดยเฉพาะประเทศจีน และสหรัฐอเมริกา กระทบต่อรายได้ของผู้ประกอบการและพนักงาน อีกทั้งสภาพของตลาดหุ้นที่ซบเซา ส่งผลต่อการลงทุนทั้งในตลาดทุนและตลาดเงิน จากปัจจัยที่กล่าวมาทั้งหมดนี้สะท้อนให้เห็นได้ว่าภาพรวมของเศรษฐกิจและการค้าในประเทศเกิดการชะลอตัวลง เป็นผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าในงวด 6 เดือนของปี 2567 จำนวน 697.77 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนจำนวน 93.92 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.86 โดยเป็นการลดลงจากยอดขายสาขาเดิมและอีวันท์ (Same store sale) ประมาณร้อยละ 12.96 และเป็นการเพิ่มขึ้นจากสาขาเปิดใหม่ในช่วงท้ายของปี 2566 และเมื่อต้นปีที่ผ่านมาประมาณร้อยละ 1.10 โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเล็กน้อยจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนที่ร้อยละ 48.45 เป็นร้อยละ 48.28 ส่งผลให้มีกำไรเบ็ดเสร็จสำหรับงวดที่ 79.41 ล้านบาทและกำไรต่อหุ้นสำหรับงวดเท่ากับ 0.45 บาทต่อหุ้น

พัฒนาการที่สำคัญ

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่สำคัญ

สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันมีความเสี่ยงจากระดับหนี้ครัวเรือนที่สูงและมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นในอนาคต และความไม่แน่นอนของสถานการณ์ทางการเมืองทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งกับค่าครองชีพที่เพิ่มสูงขึ้น ค่าครองชีพและอุปโภคบริโภคปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ดี บริษัทมีความพร้อมในการปรับกลยุทธ์ตามการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็วและทันที่เห็นได้จาก การปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ไม่ได้รับผลกระทบหรือได้รับผลกระทบน้อยจากสภาวะดังกล่าว ปัจจุบันบริษัทมีสภาพคล่องและเงินทุนหมุนเวียนมากพอที่จะใช้ในสภาวะวิกฤตและสถานการณ์ฉุกเฉิน อีกทั้งยังสามารถบริหารจัดการในส่วนของด้านต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องให้อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสมและบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้

รางวัลและความสำคัญที่ผ่านมาของบริษัท

2567

- บริษัท ได้รับรางวัล Asia's Top Outstanding Woman Marketeer of the Year 2024 สะท้อนถึงความเป็นเลิศของนักการตลาดหญิงรุ่นใหม่จากสหพันธ์การค้าและอุตสาหกรรมแห่งเอเชีย (AMF)
- บริษัท ได้รับรางวัล Thailand's Best Managed Companies จาก Deloitte Thailand ติดต่อกันเป็นปีที่ 2

2566

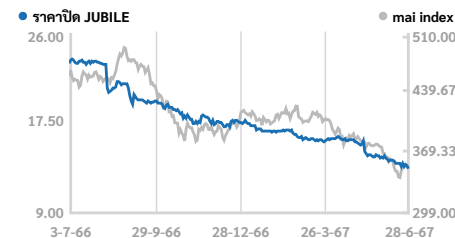
- บริษัท ได้รับการประเมิน CGR ในระดับ "Very Good"
- บริษัท ได้รับรางวัล Thailand's Best Managed Companies จาก Deloitte Thailand ซึ่งมอบให้กับบริษัทที่มีการบริหารจัดการกลยุทธ์และการดำเนินงานยอดเยี่ยม

โครงสร้างรายได้ตามประเภทธุรกิจ

เครื่องประดับเพชรและเพชรเกรด 100%

ข้อมูลหลักทรัพ์

mai / CONSUMP



ณ วันที่ 28/06/67	JUBILEE	CONSUMP	mai
P/E (เท่า)	13.46	48.58	40.95
P/BV (เท่า)	1.42	1.44	1.79
Dividend yield (%)	3.70	1.30	2.06
	28/06/67	28/12/66	30/12/65
Market Cap (อ.ย.)	2,352.69	3,102.06	4,748.94
ราคา (บาท/หุ้น)	13.50	17.80	27.25
P/E (เท่า)	13.46	13.65	13.82
P/BV (เท่า)	1.42	1.99	3.31

CG Report:



Company Rating:

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 03/05/2567

- นาย วิโรจน์ พรประภค (37.64%)
- นาง สุวัฒน์ คุณยาพิศขุชัย (7.03%)
- นาย พิรณดา โชควัฒนา (4.83%)
- นาย มนต์ชัย สิริวิกุล (4.02%)
- น.ส. อัญรัตน์ พรประภค (3.59%)
- อื่น ๆ (42.89%)

ช่องทางการติดต่อบริษัท

http://www.jubileediamond.co.th

ir@jubileediamond.co.th

0-2625-1188

เลขที่ 179 อาคารบางกอกซิตี้ ทาวเวอร์ ชั้น 10 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120

ข้อมูลการซื้อขายอื่น ๆ :
https://www.settrade.com/CO4_01_stock_quote_p1.jsp?txtSymbol=JUBILEE

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัทจดทะเบียนไม่ได้ให้ความแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใด ๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลพื้นฐานและวิเคราะห์ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้องที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ได้ออกข้อชี้แจงหรือคำแนะนำใด ๆ รวมทั้งห้ามไม่ให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลที่เกี่ยวข้องที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปใช้ซ้ำ ตัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากงานบริการสารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านทางช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย