

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559

ของ

บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)

สถานที่ประชุม

ห้องประชุม คริสตัลบอลรูม 1, 2 อาคารอี ชั้น 2

โครงการคริสตัล ดีไซน์ เซ็นเตอร์ (CDC)

เลขที่ 1420/1 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม

แขวงคลองจั่น เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร 10240

วันจันทร์ที่ 25 เมษายน 2559 เวลา 9.00 น.

หมายเหตุ

เพื่อป้องกันผลกระทบทางกฎหมายอันเกิดขึ้นกับผู้ถือหุ้น บริษัทจึงไม่ได้บันทึกชื่อและนามสกุลของผู้ถือหุ้นที่อภิปรายในที่ประชุม อย่างไรก็ตาม เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทได้บันทึกประเด็นอภิปรายที่สำคัญและการชี้แจงของบริษัทโดยสรุปไว้ในรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น ตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้กำหนดแนวทางไว้ใน AGM Checklist

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559

ของ
บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)

วัน เวลาและสถานที่

ประชุมเมื่อวันที่ 25 เมษายน 2559 เวลา 9.00 น. ณ ห้องประชุม คริสตัลบอลรูม 1, 2 อาคารอี ชั้น 2 โครงการ คริสตัล ดีไซน์ เซ็นเตอร์ (CDC) เลขที่ 1420/1 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงคลองจั่น เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร 10240

กรรมการผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|----------------------------------|--|
| 1. พลโทเผด็จ จารุจินดา | กรรมการอิสระ และ ประธานคณะกรรมการ |
| 2. ดร. พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์ | กรรมการอิสระ และ ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ |
| 3. พันเอกอรรถพล ศรีสังวาลย์ | กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ |
| 4. นายวิบูลย์ พจนาลัย | กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ |
| 5. นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 6. นางธัญญาภรณ์ ไกรภูเบศ | กรรมการ |
| 7. นางสาวมณฑุชาติพ มลาอักษรนันท์ | กรรมการ |
| 8. นายปรัชญา เลวัน | กรรมการ |

กรรมการที่ลาประชุม

- ไม่มี -

ที่ปรึกษากฎหมาย

นางสาววิยะภาถวิล เลื่อนฉวี บริษัท อภิสัทรี แอนด์ อัลลายแอนซ์ จำกัด

ผู้สอบบัญชี

คุณสิรินารถ คำบุตรดี และคุณกัมพล ศิววงศ์ บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

เลขานุการที่ประชุม

นางคารณิ ปะเถตัง เลขานุการที่ประชุม

เริ่มการประชุม

ประธานฯ ได้มอบหมายให้เลขานุการที่ประชุมดำเนินการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 เลขานุการฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า บริษัทได้กำหนดให้วันที่ 14 มีนาคม 2559 เป็นวันกำหนดสิทธิผู้ถือหุ้นเพื่อกำหนดสิทธิผู้ถือหุ้นที่จะเข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้น และกำหนดให้วันที่ 15 มีนาคม 2559 เป็นวันปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้น สรุปว่าบริษัทมีผู้ถือหุ้นจำนวนทั้งสิ้น 5,796 ราย

เลขานุการฯ ได้เรียนชี้แจงให้ผู้ถือหุ้นรับทราบรายละเอียดต่างๆ ในข้อกำหนดเกี่ยวกับการประชุมดังต่อไปนี้

1. ข้อกำหนดองค์ประชุมตามกฎหมายและตามข้อบังคับของบริษัท

ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535

มาตรา 103 กำหนดไว้ว่า ในการประชุมผู้ถือหุ้น ต้องมีผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้น (ถ้ามี) มาประชุมไม่น้อยกว่า 25 คน หรือไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด และต้องมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่าหนึ่งในสามของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุม

2. ข้อกำหนดเกี่ยวกับวิธีการลงคะแนนเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อบังคับของบริษัท กำหนดไว้ดังนี้

ข้อบังคับข้อ 46 กำหนดไว้ว่า ในการออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้น ให้ผู้ถือหุ้นทุกคนมีคะแนนเสียงหนึ่ง (1) เสียงต่อหุ้นหนึ่ง (1) หุ้น ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นคนใดมีส่วนได้เสียเป็นพิเศษในเรื่องใดซึ่งที่ประชุมจะได้ลงมติ ผู้ถือหุ้นคนนั้นไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น นอกจากการออกเสียงลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการ

ในการออกเสียงลงมติ ข้อบังคับของบริษัทกำหนดไว้ดังนี้

ข้อบังคับข้อ 47 กำหนดไว้ว่า ในกรณีปกติ การออกเสียงลงมติใดๆ หรือการอนุมัติกิจการใดๆ ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะต้องได้รับความเห็นชอบด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ถ้ามีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

สำหรับการเลือกตั้งกรรมการ ข้อบังคับกำหนดไว้ดังนี้

ข้อบังคับข้อ 22 กำหนดไว้ว่า การเลือกตั้งกรรมการของบริษัทให้กระทำโดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ เป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

(1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงหนึ่ง (1) เสียงต่อหุ้นหนึ่ง (1) หุ้นที่ตนถืออยู่

(2) ในการเลือกตั้งกรรมการ อาจใช้วิธีออกเสียงลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล ในการลงมติแต่ละครั้งผู้ถือหุ้นต้องออกเสียงด้วยคะแนนที่มีตาม (1) ทั้งหมด แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้

- (3) บุคคลซึ่งได้รับคะแนนสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานที่ประชุมเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

3. ขั้นตอนของการลงคะแนนเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้น

เพื่อความสะดวกและรวดเร็ว ในการประชุมผู้ถือหุ้นในครั้งนี ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงคะแนนเสียงโดยวิธีเปิดเผย คือ การลงคะแนนเสียงผ่านบัตรลงคะแนน ซึ่งบริษัทได้แจกให้ ณ จุดลงทะเบียน ทั้งนี้ ในการออกเสียงลงคะแนนนั้น ให้ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียง 1 เสียงต่อ 1 หุ้นที่ตนถือ

สำหรับการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระการประชุม หากท่านลงคะแนนไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียงในบัตรลงคะแนน เมื่อท่านลงคะแนนไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียงเรียบร้อยแล้วขอให้ท่านขู่มือขึ้น เพื่อให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทเข้าไปเก็บบัตรลงคะแนนดังกล่าว และนำไปประมวลผลคะแนนต่อไป หากไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียง ให้ถือว่าผู้ถือหุ้นทุกท่านเห็นชอบหรืออนุมัติเป็นเอกฉันท์ตามมติที่นำเสนอ

ส่วนผู้ถือหุ้นที่ทำหนังสือมอบฉันทะให้ผู้อื่นเข้าร่วมประชุมและเป็นแบบออกเสียงลงคะแนนตามความประสงค์ของท่านผู้ถือหุ้นนั้น (แบบหนังสือมอบฉันทะ แบบ ข.) บริษัทได้บันทึกคะแนนเสียงเห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียงในแต่ละวาระตามความประสงค์ของท่านผู้ถือหุ้นไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยได้ทำการบันทึกรวมไว้ในระบบลงคะแนนในเครื่องคอมพิวเตอร์ของบริษัท

โดยคะแนนเสียงในแต่ละวาระการประชุมในครั้งนี นอกเหนือจากวาระที่ 2 วาระที่ 6 วาระที่ 8 และวาระที่ 9 จะใช้คะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน ส่วนในวาระที่ 2 เป็นเรื่องที่รายงานเพื่อทราบจึงไม่ต้องมีการลงมติ ส่วนในวาระที่ 6 จะใช้คะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม โดยผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียกับคำตอบแทนเบี้ยประชุมกรรมการ และโบนัสของกรรมการอิสระจะไม่มีสิทธิลงคะแนนเสียงในวาระนี้ ส่วนในวาระที่ 8 จะใช้คะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิลงคะแนน และต้องไม่มีผู้ถือหุ้นซึ่งถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมออกเสียงคัดค้าน และในวาระที่ 9 จะใช้คะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิลงคะแนน ทั้งนี้ หากแต่ละวาระมีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานออกเสียงเพิ่มอีกหนึ่งเสียงเป็นเสียงชี้ขาด

ผู้ถือหุ้นมีสิทธิลงคะแนนเห็นชอบตามความเห็นที่เสนอโดยคณะกรรมการทุกวาระ อนึ่ง ผู้บริหาร กรรมการ หรือบุคคลอื่นใดซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทที่มีส่วนได้เสียเป็นพิเศษในเรื่องใด ผู้ถือหุ้นดังกล่าวไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระนั้น เว้นแต่เป็นวาระเกี่ยวกับการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งกรรมการ

4. วาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ประจำปี 2559

ระเบียบวาระสำหรับการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ประจำปี 2559 ซึ่งมีจำนวน 11 วาระ ตามรายละเอียดในหนังสือเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ที่ได้ส่งให้ผู้ถือหุ้น เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้มีเวลาศึกษาข้อมูลล่วงหน้าก่อนการประชุมแล้ว

ในขณะนี้ มีผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยการมอบฉันทะจำนวนทั้งสิ้น 355 ท่าน นับเป็นจำนวนหุ้นได้ 2,053,942,532 หุ้น จากจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด 3,000,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 68.46 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งครบเป็นองค์ประชุมตามข้อบังคับของบริษัทแล้ว และก่อนที่จะเริ่มประชุมตามระเบียบวาระ เลขานุการฯ จึงเรียนเชิญพลโทเผด็จ จารุจินดา ประธานกรรมการ ทำหน้าที่เป็นประธานที่ประชุมตามข้อบังคับของบริษัท และตามกฎหมาย

หลังจากนั้น พลโทเผด็จ จารุจินดา ประธานฯ ได้กล่าวต้อนรับผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและดำเนินการประชุมตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558

ประธานฯ เสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558 ตามรายละเอียดในเอกสารที่ได้ส่งพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นทุกท่านแล้ว

ประธานฯ แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า ในขณะนี้ มีผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยรับมอบฉันทะจำนวน 387 ท่าน นับเป็นจำนวนหุ้นได้ 2,053,942,532 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 68.46 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ประธานฯ สอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะสอบถามเพิ่มเติมประการใดหรือไม่ เมื่อไม่มีคำถามอื่นใด ประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติ ดังนี้

มติ รับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558 ตามที่ประธานฯ เสนอ ด้วยคะแนนเสียงเอกฉันท์ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 2,053,942,532 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	2,053,942,532	100.00
(2)	ไม่เห็นด้วย	0	0.00
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	2,053,942,532	100.00

วาระที่ 2 พิจารณารับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2558 และแผนงานที่จะดำเนินการในปี 2559

ประธานฯ ขอให้ นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2558 ให้ที่ประชุมทราบ และได้ขอให้ที่ประชุมรับทราบผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2558 และแผนงานที่จะดำเนินการในปี 2559 ปรากฏอยู่ภายใต้หัวข้อเรื่อง “ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน/การ

จัดการ/โครงการในอนาคต” ซึ่งได้มีมติรับทราบโดยคณะกรรมการบริษัทฯ ในการประชุม คณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2559 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยมีสาระสำคัญดังนี้

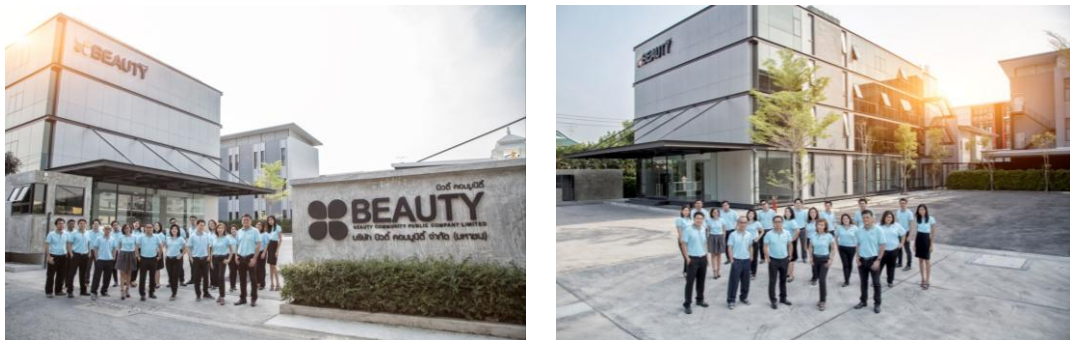
รางวัลที่บริษัทได้รับในปี 2558

บริษัทได้รับรางวัลสุดยอด 200 บริษัทจดทะเบียนในเอเชีย (Forbes Asia's 200 Best Under a Billion) ซึ่งเป็นรางวัลที่จัดอันดับโดยนิตยสาร Forbes โดยคัดจาก 17,500 บริษัทจดทะเบียนในเอเชีย โดยบริษัทเป็น 1 ใน 6 ของบริษัทในประเทศไทยที่ได้รับรางวัลนี้



นอกจากนี้บริษัทได้รับการจัดอันดับเป็น 1 ใน 14 บริษัทในการคำนวณดัชนี MSCI Global Small Cap Indexes ซึ่งเป็นการคำนวณดัชนีจำนวนสูงสุดในอาเซียน แสดงถึงความเป็นหุ้นปัจจัยพื้นฐานดี เดิมโตต่อเนื่อง โดยการคำนวณนี้จะใช้เป็นตัววัดการลงทุนในหุ้นสำหรับนักลงทุนหรือสถาบัน ต่างประเทศ และบริษัทยังได้รับการจัดอันดับใน SET 100 ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

อาคาร คลังสินค้า ศูนย์การฝึกอบรม ศูนย์กลางสื่อดิจิทัล และบ้านพักของพนักงานที่มาจากต่างจังหวัด



บริษัทได้ก่อสร้างอาคาร คลังสินค้า ศูนย์การฝึกอบรม และบ้านพักของพนักงานที่มาจากต่างจังหวัด เพื่อรองรับการเจริญเติบโต และการขยายสาขาของบริษัท รวมไปถึงศูนย์กลางสื่อดิจิทัลเสร็จเรียบร้อยแล้ว บริษัทได้จัดสิ่งแวดล้อมของอาคารให้เป็น Happy Work Place เพื่อให้พนักงานมีความสุขและความคล่องตัวในการทำงานมากขึ้น

โดยในอาคารที่สร้างขึ้นใหม่นั้นประกอบด้วยห้องประชุมขนาดใหญ่ที่สามารถบรรจุคนได้ 200 คนและห้องประชุมย่อยๆ เพื่อรองรับการประชุมระหว่างบริษัทกับผู้จัดจำหน่าย หรือระหว่างฝ่ายต่างๆ ของบริษัทให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น มีห้องอบรมการแต่งหน้าที่ทันสมัยที่รองรับพนักงานได้ถึง 100 คน ทำให้การทำงานของฝ่ายอบรมเป็นไปอย่างคล่องตัวและประหยัดเวลามากขึ้น

นอกจากนี้การอบรมพนักงานของบริษัทนั้นจะใช้ระยะเวลาโดยประมาณครึ่งเดือน บริษัทจึงจัดเตรียมบ้านพักของพนักงานที่มาจากต่างจังหวัดเพื่อให้พนักงานมีความปลอดภัยและไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการไปเช่าสถานที่พักนอกบริษัท

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ



บริษัทยังคงมุ่งเน้นนโยบายหลัก 3 ด้านของบริษัท ได้แก่ Multi-Brands, Multi Products และ Multi-Channels ซึ่งเป็นนโยบายที่มีความทันสมัยเหมาะสมกับสถานการณ์การประกอบธุรกิจและการเจริญเติบโตของบริษัท

Multi-Brands ทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้กว้างขวางขึ้น

Multi Products ทำให้บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ปรับเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว อีกทั้งทำให้การปรับเปลี่ยนทางด้านราคาสินค้ามีความสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งการมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายถือเป็นจุดแข็งของบริษัทที่ทำให้บริษัทสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าและมีลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น

Multi-Channels ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ช่องทาง กล่าวคือ

1. ร้านค้าปลีก (Retail Shop) ซึ่งสร้างรายได้ประมาณร้อยละ 90 ของรายได้หลักให้แก่บริษัท และ
2. ช่องทางอื่นๆ ซึ่งเป็นไปตามความเปลี่ยนแปลงของการบริโภคของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งประกอบด้วย Consumer Product, Oversea, E-Commerce และ Traditional Trade ฯลฯ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถนำผลิตภัณฑ์เข้าไปถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างกว้างขวางและทั่วถึงขึ้น โดยในปีนี้บริษัทจะมุ่งเน้นไปยังช่องทางอื่นๆที่มีโอกาสสร้างความเจริญเติบโตให้แก่บริษัท

ทั้งนี้ บริษัทยังคงมุ่งเน้นนโยบายด้านคุณภาพของสินค้าและการออกแบบสินค้าแบบ Premium Design เพื่อให้สามารถแข่งขันกับสินค้าที่มาจากต่างประเทศ ดังนั้น Digital Media Center ที่บริษัทสร้างขึ้นใหม่จึงประกอบด้วยกรอบการออกแบบที่พัฒนาขึ้นจากความร่วมมือกันกับฝ่ายต่างๆ เช่น ฝ่าย

การตลาด เพื่อให้รูปแบบของผลิตภัณฑ์นั้นสามารถแข่งขันกับแบรนด์ต่างๆทั้งภายในและภายนอกประเทศได้

นอกจากนี้การที่บริษัทมีนโยบาย Multi-Brands และ Multi Products ทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า Mid-end ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่ได้ ประกอบกับราคาที่สมเหตุสมผล (Affordable Price) ซึ่งทำให้กลุ่มลูกค้ายังสามารถอุดหนุนสินค้าของบริษัทได้แม้สภาพเศรษฐกิจจะเปลี่ยนแปลงไป ทำให้ลูกค้าเกิดความภูมิใจที่ได้ใช้สินค้าคุณภาพดี ดีไซน์ไม่แพ้ใครในราคาที่จ่ายแล้วสบายใจ

สำหรับปรัชญาของบริษัทนั้นประกอบไปด้วย 3 ข้อ กล่าวคือ

1. Creative - บริษัทไม่เคยหยุดนิ่งในการพัฒนาร้านค้า ผลิตภัณฑ์ หรือบุคลากรของบริษัท
2. Dynamic – แม้บริษัทจะอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แต่บริษัทจะเป็นบริษัทที่มีการปรับตัวและเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์รอบด้านต่างๆอย่างรวดเร็ว ไม่ใช่บริษัทที่เติบโตแต่ไม่มีการปรับตัว หรือปรับตัวได้ช้า
3. Sustainable – บริษัทยังคงมุ่งเน้นการทำงานที่รอบคอบและมุ่งเน้นถึงการเจริญเติบโตในระยะยาว

นโยบายของบริษัทประจำปี 2559

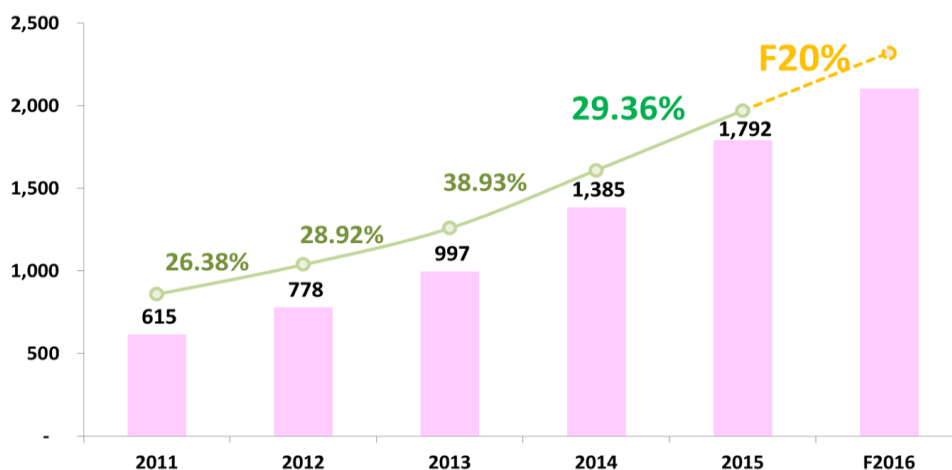
บริษัทตั้งเป้าจะพัฒนาและปรับปรุงทรัพยากรมนุษย์ของบริษัทให้มีผลการทำงานที่ดีและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ดังนั้น ฝ่ายต่างๆในบริษัทจะได้รับมอบหมายให้ดูแลการดำเนินงานและประสานงานภายในฝ่ายและนอกฝ่ายให้เป็นไปอย่างราบรื่น

ส่วนการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ บริษัทจะบูรณาการการทำงานต่างๆให้มีประสิทธิภาพควบคู่ไปกับการดูแลและพัฒนาผลิตภัณฑ์เก่าๆของบริษัท บริษัทมุ่งเน้นให้ผู้จัดการแต่ละฝ่ายตระหนักถึงกลยุทธ์และการทำงานที่คาดหวังถึงการเจริญเติบโตของบริษัท

การเจริญเติบโตของบริษัทค่อนข้างสวนกระแสกับภาวะเศรษฐกิจและผลประกอบการของบริษัทในกลุ่มค้าปลีกอื่นๆ เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่า การตรวจสอบองค์ประกอบภายในต่างๆของบริษัทเป็นเรื่องที่สำคัญ

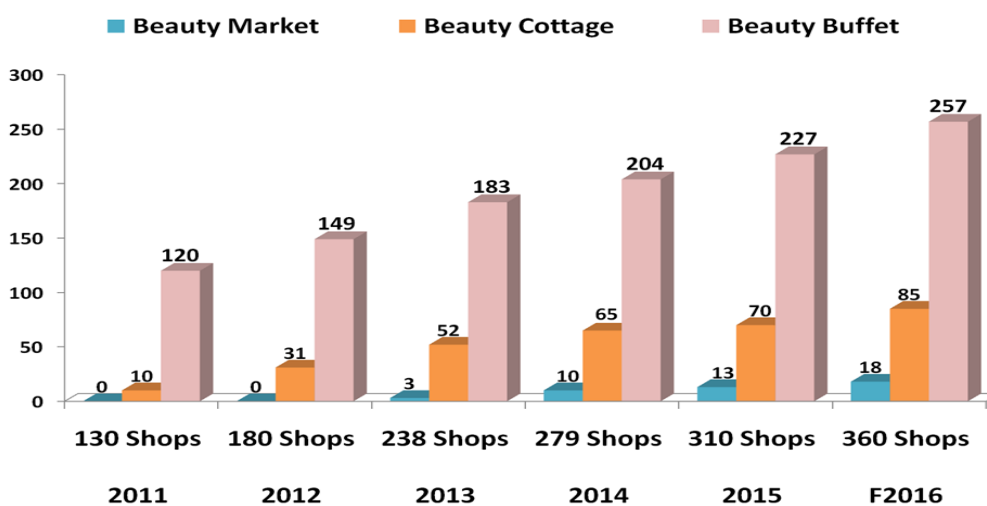
เรื่องสุดท้ายซึ่งเป็นเรื่องที่บริษัทให้ความสำคัญค่อนข้างมาก คือ ความสามารถของบุคลากรภายในบริษัท (Human Resource) เนื่องจากการเจริญเติบโตต่างๆ เช่น ยอดขาย หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ต้องมาจากบุคลากรของบริษัท บริษัทมีนโยบายขับเคลื่อนพนักงานทั้งด้านกำลังใจ ความรู้ความสามารถ และทักษะต่างๆ บริษัทสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้ต่อสู้กับความยากลำบากของเศรษฐกิจและการเจริญเติบโตของธุรกิจ

การเจริญเติบโตของบริษัท



การเจริญเติบโตของบริษัทจะไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 ในทุกๆปี และในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าจะให้มีการเจริญเติบโตไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 ที่ยอดขายจำนวนไม่ต่ำกว่า 2,100,000,000 ล้านบาท

การขยายตัวภายในประเทศ



ในปี 2558 บริษัทมีสาขาจากทั้ง 3 แบรินด์ กล่าวคือ Beauty Buffet, Beauty Cottage และ Beauty Market จำนวน 310 สาขา ซึ่งในปี 2559 นี้บริษัทจะขยายสาขาอีกจำนวน 50 สาขา ทำให้ในสิ้นปี 2559 นี้บริษัทจะมีสาขาจำนวนทั้งสิ้น 360 สาขา ซึ่งประกอบด้วย Beauty Buffet 30 สาขา Beauty Cottage 15 สาขา และ Beauty Market 5 สาขา ซึ่งทำให้มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศไทย

Beauty Buffet

สำหรับแบรินด์หลักอย่าง Beauty Buffet ในปี 2558 ที่ผ่านมาบริษัทเปิดสาขาเพิ่มจำนวน 23 สาขาทำให้มีสาขาทั้งหมด 227 สาขาทั่วประเทศ โดยในปีนี้ Brand Manager และฝ่าย Operation หันกลับมามองเรื่องการปรับปรุงร้านและพัฒนาสินค้าต่างๆมากขึ้น และมีการมอบหมายให้ Area Supervisor ที่จากเดิมเป็นเพียงผู้ตรวจสอบผลิตภัณฑ์ให้เป็นผู้พิจารณาทางการตลาดมากขึ้น โดยบริษัทส่งเสริมให้ผู้จัดการสาขามองในมุมมองของการตลาดมากขึ้น มีกิจกรรม Local Store Marketing มากขึ้น ทำให้ Beauty มีการเจริญเติบโตที่ดีอย่างต่อเนื่อง

บริษัทได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆเพิ่มขึ้นเพื่อให้ครอบคลุมกับความต้องการของลูกค้าที่มากขึ้น บริษัทได้ออกสินค้าเพิ่มขึ้น 65 ผลิตภัณฑ์ 197 SKUs โดยแบ่งออกเป็น Make up 31 ผลิตภัณฑ์ และ Skin Care 34 ผลิตภัณฑ์ โดยสินค้าแต่ละตัวที่ออกมานั้นเกิดจากการฉีกกำลังของ 4 ฝ่าย คือ 1) Marketing 2) Training 3) Product Development และ 4) Operation ทำให้การออกสินค้านี้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

Beauty Cottage

ในปี 2558 ที่ผ่านมามีบริษัทเปิดสาขาเพิ่มจำนวน 5 สาขา ทำให้มีสาขาทั้งหมด 70 สาขาทั่วประเทศ โดยในปี 2558 และในปี 2559 นี้ Beauty Cottage จะมุ่งเน้นการขายสินค้าที่มีมูลค่าและขายยาก คือ Skin Care และ Face Care ซึ่งการขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะสามารถรักษาเปอร์เซ็นต์ของ Margin ให้กับ Beauty Cottage ได้

โดยบริษัทได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในปี 2558 จำนวน 33 ผลิตภัณฑ์ 73 SKUs โดยแบ่งออกเป็น Make up 16 ผลิตภัณฑ์ และ Skin Care 17 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งบริษัทจะมุ่งเน้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ดูสดใสนั้น โดยมุ่งเน้นให้สินค้าเป็น Functional Skin Care ซึ่งบริษัทมีการวางแผนการขายเป็นอย่างดี ทำให้สินค้าบางตัวของ Beauty Cottage นั้นขายดีเป็นอย่างมาก

Beauty Market

ในปี 2558 ที่ผ่านมามีบริษัทเปิดสาขาเพิ่มจำนวน 3 สาขา ทำให้มีสาขาทั้งหมด 13 สาขาทั่วประเทศ

โดย Beauty Market ยังคงต้องมีการปรับปรุงพัฒนาในหลายๆด้าน ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการปรับปรุง การตกแต่งร้าน สื่อ ภา การขาย กระบวนการทำงานของ Buyer การจัดซื้อและคัดเลือกสินค้า เนื่องจาก Beauty Market เป็นร้านที่มีสินค้าอยู่เป็นจำนวนมาก

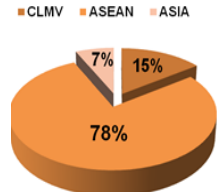
การขายตัวในต่างประเทศ

ในปี 2557 บริษัทมีสาขาที่กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนามจำนวน 19 สาขา

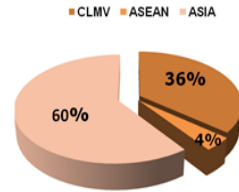
ในปี 2558 บริษัทมีสาขาที่กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนามจำนวน 32 สาขา

ในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าจะขยายสาขาเพิ่มอีก 18 สาขา ดังนั้น ในปี 2559 นี้บริษัทจะมีสาขาในกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม (กลุ่ม CLMV) จำนวน 50 สาขา

%Oversea Sales 2014



%Oversea Sales 2015



ทั้งนี้ เมื่อต้นปี 2559 บริษัทได้เข้าทำสัญญาจาก Wholesaler เป็น Distributor กับทางอินโดนีเซีย เพื่อเปิด Shop In Shop จำนวน 6 สาขา อีกทั้งบริษัทจะเปลี่ยนสาขาของบริษัทในอินโดนีเซียจำนวน 15

สาขาจาก Wholesaler เป็น Distributor ดังนั้น Shop In Shop ในปี 2559 ของบริษัท ณ ประเทศ อินโดนีเซียจะมีจำนวน 21 สาขา

เป้าหมายสำคัญของบริษัทต่อไป คือ ได้หวัน และฮ่องกง ซึ่งบริษัทมี Wholesaler ที่มีศักยภาพทั้งใน 2 ประเทศ โดยบริษัทมองว่า Wholesaler ใน 2 ประเทศนั้นมีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะเป็น Distributor ของบริษัทต่อไปในอนาคต

นอกจากนี้ยังมีอีกหลายประเทศใน Asean ที่ติดต่อบริษัทมา ซึ่งบริษัทต้องทำการพิจารณาอย่างรอบคอบ

สำหรับประเทศในเอเชีย นอกเหนือจากฮ่องกงและไต้หวันนั้น มีประเทศจีนติดต่อมาซึ่งบริษัทต้องพิจารณาเงื่อนไขต่างๆอย่างละเอียดรอบคอบเสียก่อน

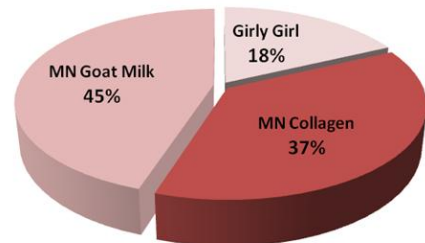
สำหรับประเทศทางด้านตะวันออกกลาง มีบาห์เรน คูเวต โอมาน และประเทศ UAE ที่สนใจที่จะทำธุรกิจกับบริษัท

Consumer Product

ในปี 2559 บริษัทวางแผนจะขยายตัว ดังนี้

- Modern Trade จาก 437 ร้านค้าเป็น 500 ร้านค้า
- Traditional Trade ซึ่งเป็นร้านขายเครื่องสำอางท้องถิ่นตามจังหวัดต่างๆ โดยบริษัทมองว่าร้านค้าเหล่านี้เป็นแหล่งกระจายสินค้ากลุ่ม Made in Nature กับ Girly Girl ได้เป็นอย่างดี บริษัทจึงวางแผนขยายจาก 400 ร้านค้าเป็น 500 ร้านค้า
- E-Commerce จาก 14 เว็บไซต์เป็น 17 เว็บไซต์
- Catalog จาก 4 catalogs เป็น 5 catalogs
- Event เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสสินค้าของบริษัท จาก 10 events เป็น 12 events ต่อเดือน

Sales By Product 2015



สำหรับสินค้าที่ขายดีของ Made In Nature ในปี 2558 คือ ครีมอาบน้ำ โลชั่น และโฟม

และในปี 2558 บริษัทได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ Hokkaido Milk Shower Cream และ Hokkaido Milk Body Lotion และผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับผิวหน้า และมาสก์

E-commerce

ในปี 2557 บริษัทมียอดขายจาก E-commerce จำนวน 5.6 ล้านบาท

ในปี 2558 ที่ผ่านมามีบริษัทมียอดขายจาก E-commerce จำนวน 34.9 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการดำเนินงานในช่องทางต่างๆ เช่น www.beautyplazaonline .com, facebook และการฝากขายในเว็บไซต์ของ Third Party และบริษัทยังได้พัฒนาช่องทางการขายผ่านโปรแกรม Line และ Instagram รวมถึงการทำงานของ Organize ที่มีการพัฒนาทำให้มีการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วมากขึ้น

การลงทุนในปี 2559

การลงทุนในปีนี้จะใช้งบประมาณจำนวน 170 – 190 ล้านบาท โดยแบ่งแยกออกเป็นค่าใช้จ่ายในการขยายสาขาจำนวน 100-110 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างคลังสินค้า ศูนย์การฝึกอบรมแห่งใหม่ และพัฒนาโปรแกรม ERP จำนวน 70-80 ล้านบาท รวมถึงค่าใช้จ่ายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และ E-Commerce ซึ่งใช้จาก Working Capital ซึ่งบริษัทมองว่าเพียงพอต่อการพัฒนาและเจริญเติบโตของบริษัท

Marketing

การตลาดถือเป็นหัวใจอันสำคัญของบริษัทในการผลักดันยอดขาย บริษัทยังคงมุ่งเน้นที่ Integrated Marketing Strategy ที่มีความครอบคลุมในทุกๆด้าน โดยบริษัทเน้นที่ Digital Media มากขึ้น เนื่องจากบริษัทมี Digital Media Center ทำให้การดำเนินงานต่างๆอันเกี่ยวกับสื่อมีความรวดเร็วและมีคุณภาพมากขึ้น โดยบริษัทจะเข้าถึง Digital Media ทุกช่องทางไม่ว่าจะเป็น facebook, instagram, social cam หรือ youtube ซึ่งทำงานร่วมกับ Customer Relationship Management (CRM)



Integrated Marketing Strategy

กลยุทธ์ใหม่ของบริษัท คือ Conversion Marketing เพื่อแก้ปัญหาเรื่องกำลังซื้อของลูกค้าที่ลดลงจากภาวะเศรษฐกิจ โดยการเปลี่ยนจากผู้ยี่นดูสินค้า(awareness) มาเป็นลูกค้าของบริษัทจริงๆ ซึ่งการดำเนินการ Conversion Marketing จะต้องเกิดจากการประสานงานของฝ่ายต่างๆ เช่น การพูดคุยของพนักงานขายที่ตรงประเด็นมากขึ้น ชัดเจนมากขึ้นให้เหมาะกับ Lifestyle ของคนรุ่นใหม่ หรือ การทำสื่อหน้าร้าน ให้ลูกค้ามีความสนใจในสินค้าและยินดีซื้อสินค้า เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการขายของบริษัททั้งจำนวน bill และยอดขายต่อ bill

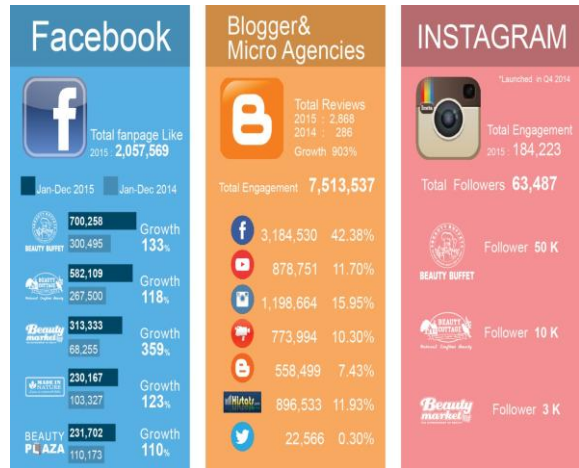
CRM ยังคงเป็นการส่งเสริมลูกค้าเก่าและดึงดูดลูกค้าใหม่ โดยการเพิ่ม Privilege ให้กับลูกค้า

และในปีนี้บริษัทจะมุ่งเน้นการรวบรวมข้อมูล (Data Mining) ของลูกค้าโดยให้ฝ่าย Operation และ Marketing ประสานงานกันในการวิเคราะห์ และให้ Brand Supervisor, Brand Manager, Area

Supervisor และ Shop Manager เข้าไปศึกษาการใช้จ่าย และการติดต่อกับลูกค้า เพื่อพัฒนาความ สะดวกสบายให้เข้ากับการบริหาร CRM ยุคใหม่ และบริษัทยังเพิ่มตัววัดใน KPI ของ CRM ที่ซับซ้อน ขึ้น

ทางด้าน Social Media นั้น บริษัทดำเนินการให้สื่อของบริษัทไปเจอผู้คนให้ได้มากที่สุด โดยในปีนี้ Facebook ของบริษัทมียอดไลค์ถึงจำนวน 2 ล้านไลค์ ส่งผลให้ทุกแบรนด์ของบริษัท เจริญเติบโตขึ้นเกิน 100% ซึ่งถือเป็น เครื่องมือที่สำคัญที่ใช้ติดต่อกับลูกค้าใน ต้นทุนที่ต่ำมาก

ส่วน Blogger & Micro Agencies คือ การที่ ลูกค้าของบริษัททำตัวเป็น Agency ให้กับ บริษัท ซึ่งมีถึง 7 ล้านกว่าคน มีผู้ review สินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นในทุกๆเดือน ปัจจุบันลูกค้าจะพึงผู้มีความรู้ หรือเพื่อนๆมากขึ้น บริษัทจึงมอง ว่าเป็นทิศทางที่แข็งแกร่งและเป็นกลยุทธ์ที่ได้ผลที่ดี



และในปีบริษัทจะมุ่งเน้นไปยัง Instagram ของทั้ง 3 แบรนด์ และถือเป็นส่วนหนึ่งของโครงการ Online to Offline & Offline to Online เนื่องจากบริษัทได้นำกิจกรรมต่างๆลงผ่านทางช่องทาง Instagram เพื่อช่วยการขายของหน้าร้าน

รางวัลที่ได้รับ

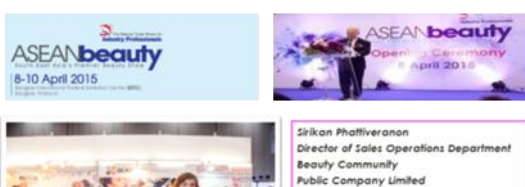
หลายปีที่ผ่านมาบริษัทได้รับรางวัลจากนิตยสารชั้นนำมากมาย ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถ คู่กับ Inter Brand ได้ โดยบริษัทได้รับรางวัล Cleo Beauty Hall of Fame ในปี 2558 จากผลิตภัณฑ์ ต่างๆของบริษัท อาทิเช่น Gino McCray ของ Beauty Buffet หรือ Ghost Milk ของ Made in Nature ซึ่งได้รางวัล Best Shower Cream in Budget รวมถึง Beauty Award จากนิตยสารแพรวสุดสัปดาห์ และนิตยสาร In Style

กิจกรรมส่งเสริมการขายในต่างประเทศ

บริษัทได้ส่งทีม Oversea Training ไปที่เวียดนาม เพื่ออบรมทีมขายที่เวียดนาม และแลกเปลี่ยน ความรู้ด้านกลยุทธ์และการตลาดต่างๆ ทำให้บริษัทได้ความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ

นอกจากนี้บริษัทได้ส่งทีมไปทำงาน Asean Beauty South East Asia's 2015 และCosmoprof Asia HK 2015 เพื่อนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปออกงานพร้อมพบปะกับนักลงทุนต่างประเทศ

ASEAN BEAUTY SOUTH EAST ASIA'S 2015



นอกจากนี้บริษัทได้จัดการประชุม และอบรมให้พนักงานขาย และผู้จัดการสาขาเพื่อให้เกิดกำลังใจ ความรู้ เทคนิคใหม่ๆ และบริษัทยังได้เชิญผู้จัดการที่มีประสบการณ์ในการพัฒนา และแสดงความคิดเห็นในการออกสินค้าใหม่ และบริษัทยังจัดให้มีการแข่งขันของสาขาต่างๆและมอบรางวัลให้ไปทั่วๆ ต่างประเทศแก่ทีมที่ชนะ

ในปีที่ผ่านมาบริษัทได้จัด Make Up Artist Network เพื่อทำกิจกรรม และให้ความคิดเห็นในการ พัฒนาผลิตภัณฑ์ และพัฒนา Young Make Up Artist ของบริษัท

บริษัทยังคงมองหา Network ต่างๆเพื่อต่อยอดการทำงานของบริษัทให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

โดยรายละเอียดต่างๆ นั้นปรากฏตามรายงานประจำปี 2558 ที่ได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นในรูปแบบ CD-ROM พร้อมหนังสือเชิญประชุม

ประธานฯ สอบถามที่ประชุมว่า มีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะสอบถามเพิ่มเติมประการใดหรือไม่

มีผู้ถือหุ้นสอบถามเกี่ยวกับการลงทุนในต่างประเทศว่ามีผลตอบรับอย่างไร พฤติกรรมการบริโภค แตกต่างกับในประเทศอย่างไร และบริษัทวางแผนการลงทุนเพิ่มเติมในต่างประเทศของปี 2559 อย่างไร

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศชี้แจงว่าผลการลงทุนในต่างประเทศสำหรับปีที่ผ่านมาอยู่ที่ประมาณ 2.8% หรือประมาณ 51 ล้านบาท ซึ่งถือว่าเริ่มสร้างรายได้ให้แก่บริษัท แม้ผลการดำเนินงานยังไม่เท่ากับผลการดำเนินงานในประเทศไทย เพราะยังคงมีอุปสรรคด้านการนำสินค้าเข้าให้ครบ เนื่องจากบางประเทศต้องการเอกสารประกอบเพิ่มเติม บริษัทได้ดำเนินการแก้ไขโดยส่งทีมไปประสานงานกับทีม Oversea เพื่อให้เกิดความเข้าใจในความต้องการด้านเอกสารของแต่ละประเทศให้ชัดเจนที่สุด เพื่อให้บริษัทสามารถนำสินค้าเข้าไปได้ครบถ้วน ส่วนการขยายตัวด้านการลงทุนในต่างประเทศ บริษัทยังคง เน้นหนักที่เวียดนามจำนวน 15 สาขา กัมพูชา 3 สาขาและอินโดนีเซีย 6 สาขาที่เป็น Shop In Shop

บริษัทได้ตั้งทีม Oversea ขึ้นมาเรียบร้อยแล้วเพื่อดำเนินงานด้าน Roadshow หรือออก Exhibition เพื่อนำรายได้เข้าสู่บริษัท

พฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มลูกค้าในกลุ่ม CLMV ไม่ค่อยแตกต่างกับของไทยมากนัก

ส่วนการลงทุนในประเทศจีนนั้นการขยายตัวทางธุรกิจค่อนข้างยากลำบาก เนื่องจากกฎระเบียบต่างๆ ทำให้บริษัทต้องพิจารณาอย่างรอบคอบเสียก่อนในการลงทุนในประเทศจีน แต่บริษัทยังคงมองว่าประเทศจีนเป็นตลาดที่ใหญ่ที่บริษัทจับตามองตลอด ส่วนคนจีนที่ซื้อของจากประเทศไทยไปขายนั้นมีเป็นจำนวนมาก ซึ่งบริษัทกำลังรวบรวมข้อมูลเพื่อให้มีความมั่นใจก่อนการลงทุนในประเทศจีน ทั้งนี้บริษัทได้มีการจัดทำสื่อสำหรับสินค้าบางประเภทเป็นภาษาจีนเพื่ออธิบายถึงสรรพคุณของผลิตภัณฑ์ต่างๆ

เมื่อไม่มีคำถามอื่นใดเพิ่มเติม ถือว่าที่ประชุมรับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2558 และแผนงานที่จะดำเนินการในปี 2559 แล้ว

วาระที่ 3 พิจารณาและอนุมัติงบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ประธานฯ ได้ขอให้นายสุรพล เพชรกลิ้ง ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน เป็นผู้ชี้แจงรายละเอียดในวาระนี้

นายสุรพล เพชรกลิ้ง จึงได้เสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ซึ่งได้รับการตรวจสอบและรับรองโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัทในการประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2559 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : บาท)

รายการ	งบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558
สินทรัพย์รวม	1,492,916,823.75
หนี้สินรวม	344,915,184.93
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท	1,148,001,638.82
รวมรายได้	1,792,031,153.28
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้	502,817,576.75
กำไรสุทธิ	402,493,176.32
กำไรต่อหุ้น	0.13
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (หุ้น)	3,000,000,000

รายละเอียดปรากฏตามสำเนาสมุดและงบกำไรขาดทุน สำหรับงวดการบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ที่ได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นในรูปแบบ CD-ROM พร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานฯ สอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะสอบถามเพิ่มเติมประการใดหรือไม่

มีผู้ถือหุ้นสอบถามเกี่ยวกับรายละเอียดของการซื้อเงินทุนระยะยาวที่ 100,000,000 บาท

นายสุรพล เพชรกลิ้ง ได้ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าเงินทุนระยะยาวเป็นเงินฝากธนาคารที่มีรอบระยะเวลาการฝากเกินกว่า 1 รอบระยะเวลาบัญชี หรือ 1 ปี โดยในปี 2557 บริษัทได้นำเงินเข้าฝากเพื่อให้ได้รับดอกเบี้ยและครบกำหนดระยะเวลาการฝากในปี 2558 บริษัทจึงถอนจากเงินลงทุนระยะยาวเป็นเงินลงทุนชั่วคราว

ประธานฯ แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า ในขณะนี้ มีผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยรับมอบฉันทะเพิ่มเติม 165 ราย นับเป็นจำนวนผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยรับมอบฉันทะจำนวนทั้งสิ้น 552 ราย นับเป็นจำนวนหุ้นได้ 2,163,055,862 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 72.10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

เมื่อไม่มีคำถามอื่นใดเพิ่มเติม ประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติงบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังกล่าว ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติ ดังนี้

มติ อนุมัติงบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ซึ่งได้รับการตรวจสอบและรับรองโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว ตามที่ประธานฯ เสนอทุกประการ ด้วยคะแนนเสียงเอกฉันท์ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 2,163,055,862 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	2,163,055,862	100.00
(2)	ไม่เห็นด้วย	0	0.00
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	2,163,055,862	100.00

วาระที่ 4 พิจารณาและอนุมัติการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย และการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานสำหรับปี 2558

ประธานฯ ได้ขอให้นายสุรพล เพชรกลิ้ง ให้รายละเอียดในวาระนี้

นายสุรพล เพชรกลิ้งได้แถลงต่อที่ประชุมว่า จากผลการดำเนินงานสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีกำไรสุทธิตามงบการเงินเป็นจำนวน 402,493,176.32 บาท (สี่ร้อยสองล้านสี่แสนเก้าหมื่นสามพันหนึ่งร้อยเจ็ดสิบหกบาทสามสิบบสองสตางค์)

โดยบริษัทได้จัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายครบตามจำนวนที่กฎหมายกำหนด กล่าวคือ 30,000,000.00 บาท (สามสิบล้านบาทถ้วน) หรือเท่ากับร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน

ทั้งนี้ บริษัทยังมีกระแสเงินสดเพียงพอและสามารถจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นทุกรายตามสัดส่วนของหุ้นที่ตนถืออยู่ของบริษัท บริษัทประสงค์จะจ่ายเงินปันผลทั้งสิ้นในอัตราร้อยละ 99.13 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับผลประกอบการประจำปี 2558 เป็นจำนวนเงิน 399,000,000 บาท (สามร้อยเก้าสิบล้านบาทถ้วน) ซึ่งสูงกว่านโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท กล่าวคือ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีและเงินสำรองตามกฎหมาย โดยบริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท เป็นเงินจำนวน 150,000,000 บาท (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน) และให้จ่ายเงินปันผลเพิ่มอีก ในอัตราหุ้นละ 0.083 บาท เป็นเงินปันผลทั้งสิ้น 249,000,000.00 บาท (สองร้อยสี่สิบล้านบาทถ้วน) ให้กับผู้ถือหุ้นซึ่งมีชื่อปรากฏ ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date) ที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 3 พฤษภาคม 2559 และให้รวบรวมรายชื่อตามมาตรา 225 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2551 โดยประกาศปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นในวันที่ 4 พฤษภาคม 2559 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 19 พฤษภาคม 2559 รวมเป็นเงินปันผลที่จ่ายสำหรับปี 2558 จำนวนทั้งสิ้นในอัตราหุ้นละ 0.133 บาท หรือเป็นเงินจำนวน 399,000,000.00 บาท (สามร้อยเก้าสิบล้านบาทถ้วน) โดยได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2559 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยตารางเปรียบเทียบข้อมูลการจ่ายเงินปันผล เป็นดังนี้

รายการ	เงินปันผลสำหรับปี 2559 (ปีที่เสนอ) จากผลการดำเนินงานปี 2558	เงินปันผลสำหรับปี 2558 (ปรับปรุงใหม่) (ปีที่ผ่านมา) จากผลการดำเนินงานปี 2557
1. กำไรสุทธิ (บาท)	402,493,176.32	301,159,489.13
2. จำนวนหุ้น (หุ้น)	3,000,000,000	300,000,000
3. เงินปันผลจ่ายต่อหุ้น (บาท/หุ้น)	0.133	0.99
- เงินปันผลระหว่างกาล	0.050	0.35
- เงินปันผล (ขออนุมัติจ่ายเพิ่ม)	0.083	0.64
4. จัดสรรเพื่อสำรองตามกฎหมาย (บาท)	เงินสำรองครบ ตามที่กฎหมายกำหนด	2,141,471.04
5. รวมเงินปันผลจ่ายทั้งสิ้น (บาท)	399,000,000.00	297,000,000
6. อัตรา เงินปันผลจ่ายต่อกำไรสุทธิ (ร้อยละ) หลังหักภาษีและเงินสำรองตามกฎหมาย	99.13	99.33

ประธานฯ สอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะสอบถามเพิ่มเติมประการใดหรือไม่

ประธานฯ แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า ในขณะนี้ มีผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยรับมอบฉันทะเพิ่มเติม 6 ราย นับเป็นจำนวนผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยรับมอบฉันทะจำนวนทั้งสิ้น 558 ราย นับเป็นจำนวนหุ้นได้ 2,163,056,503 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 72.10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

เมื่อไม่มีคำถามอื่นใด ประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติการจ่ายปันผลตาม กฎหมาย และการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานสำหรับปี 2558 ที่ประชุมได้พิจารณาและมี มติ ดังนี้

มติ อนุมัติการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลประกอบการประจำปี 2558 เพิ่มอีกหุ้นละ 0.083 บาท คิดเป็นเงินปันผลรวมทั้งปีเท่ากับร้อยละ 99.13 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และสำรองตามกฎหมาย คิดเป็นจำนวนเงินปันผลสำหรับงวดนี้ทั้งสิ้น 399,000,000 บาท โดยกำหนดให้ผู้ถือหุ้นที่จะมีชื่อปรากฏ ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date) ในวันที่ 3 พฤษภาคม 2559 เป็นผู้ที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลและให้รวบรวมรายชื่อตามมาตรา 225 ของ พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติมพ.ศ. 2551 โดยประกาศปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นในวันที่ 4 พฤษภาคม 2559 และกำหนดวัน จ่ายเงินปันผลในวันที่ 19 พฤษภาคม 2559 ตามที่ประธานฯ เสนอทุกประการ ด้วยคะแนน เสียงเอกฉันท์ ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน โดยมี ผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 2,163,056,503 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	2,163,056,503	100.00
(2)	ไม่เห็นด้วย	0	0.00
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	2,163,056,503	100.00

วาระที่ 5 พิจารณากำหนดรายชื่อกรรมการที่ออกตามวาระและแต่งตั้งกรรมการเข้าแทน

ประธานฯ ได้แถลงต่อที่ประชุมว่าในปี 2559 กรรมการของบริษัทที่ครบวาระการดำรงตำแหน่งมี จำนวน 3 ท่าน คิดเป็นอัตรา 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด ซึ่งได้แก่

- 1) ดร. พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์ ดำรงตำแหน่ง กรรมการอิสระ
- 2) พันเอกอรุณพล ศรีสังวาลย์ ดำรงตำแหน่ง กรรมการอิสระ
- 3) นางสาวมณฑุสาทิพ มลาอักษรนันท์ ดำรงตำแหน่ง กรรมการ

ประธานฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า เนื่องจากกรรมการทั้ง 3 ท่านเป็นผู้มีส่วนได้เสียในการพิจารณาวาระ นี้ ประธานฯ จึงขอเรียนเชิญกรรมการทั้ง 3 ท่านออกจากห้องประชุม เพื่อความโปร่งใสในการ ดำเนินการประชุมในวาระนี้

หลังจากนั้นประธานฯ ได้กล่าวต่อไปว่า ในการเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกตาม วาระ สามารถได้รับเลือกกลับเข้ามาดำรงตำแหน่งตามเดิมได้อีก

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาตามข้อเสนอของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยดูถึงความเหมาะสมด้านคุณวุฒิ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญจากหลากหลายวิชาชีพ รวมถึงผลการปฏิบัติงานในฐานะกรรมการบริษัทในช่วงที่ผ่านมาแล้ว สำหรับ ดร. พิระพงษ์ กิติเวชโกคาวัฒน์ และพันเอกอรรถพล ศรีสังวาลย์ ซึ่งถูกเสนอชื่อให้ได้รับการเลือกตั้งให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการอิสระ เป็นผู้มีความสมัครรับถ้อยตามข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ จึงเห็นว่า สมควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระในครั้งนี้อย่างถาวร กลับเข้าดำรงตำแหน่ง กรรมการของบริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่ง จึงได้มีมติในการประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2559 ให้กำหนดชื่อกรรมการออกตามวาระ 3 ท่านดังกล่าวข้างต้น ซึ่งได้แก่ ดร. พิระพงษ์ กิติเวชโกคาวัฒน์ เป็นกรรมการอิสระ พันเอกอรรถพล ศรีสังวาลย์ เป็นกรรมการอิสระ และนางสาวมณฑุสาทิพย์ มลาอักษรนันท์ เป็นกรรมการ และเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งกรรมการทั้ง 3 ท่านกลับเข้าเป็นกรรมการของบริษัทอีกวาระหนึ่ง รายละเอียดข้อมูลของผู้ที่ได้รับการเสนอชื่อเป็นกรรมการดังกล่าวได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานฯ สอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะสอบถามเพิ่มเติมประการใดหรือไม่

ประธานฯ แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่าในขณะนี้ผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยรับมอบ จันทะจำนวนทั้งสิ้น 558 ราย นับเป็นจำนวนหุ้นได้ 2,163,056,503 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 72.10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

เมื่อไม่มีคำถามอื่นใดเพิ่มเติมประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งกรรมการใหม่แทนกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระ ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติ ดังนี้

มติ ที่ประชุมมีมติ

1. ด้วยคะแนนเสียงเอกฉันท์ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนสำหรับการเลือกตั้งกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระ กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระของบริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่ง ด้วยคะแนนเสียงในแต่ละรายดังนี้

ดร. พิระพงษ์ กิติเวชโกคาวัฒน์ ดำรงตำแหน่ง กรรมการอิสระ

มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 2,163,056,503 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	2,163,056,503	100.00
(2)	ไม่เห็นด้วย	0	0.00
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	2,163,056,503	100.00

พันเอกอรรถพล ศรีสังวาลย์ ดำรงตำแหน่ง กรรมการอิสระ

มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 2,163,056,503 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	2,163,056,503	100.00
(2)	ไม่เห็นด้วย	0	0.00
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	2,163,056,503	100.00

2. ด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนสำหรับการเลือกตั้งกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระ กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่ง ด้วยคะแนนเสียงในแต่ละรายดังนี้

นางสาวมณฑุชาติ มลาอักษรนันท์ ดำรงตำแหน่งกรรมการ

มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 2,110,367,303 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	2,108,937,234	99.93
(2)	ไม่เห็นด้วย	1,430,069	0.07
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	2,110,367,303	100.00

วาระที่ 6 พิจารณาและอนุมัติค่าตอบแทนของกรรมการประจำปี 2559

ประธานฯ แถลงต่อที่ประชุมว่า ในวาระนี้จะใช้คะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม โดยผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียกับค่าตอบแทนรายเดือนของกรรมการซึ่งเป็นผู้บริหารของบริษัท ค่าตอบแทนเบี้ยประชุมของกรรมการ และโบนัสของกรรมการอิสระจะไม่มีสิทธิลงคะแนนเสียงในวาระนี้

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาตามข้อเสนอของที่ประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2559 โดยได้กลั่นกรองและพิจารณาอย่างละเอียดถึงความเหมาะสมประการต่างๆ แล้ว รวมถึงพิจารณาจากการขยายตัวทางธุรกิจและการเติบโตทางผลกำไรของบริษัทแล้วเห็นสมควรกำหนดค่าตอบแทนคณะกรรมการประจำปี 2559 โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. เสนอค่าตอบแทนรายเดือนของกรรมการซึ่งเป็นผู้บริหารของบริษัทประจำปี 2559 ในอัตราที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 6.3

2. เสนอค่าตอบแทนเบี้ยประชุมของคณะกรรมการของบริษัทประจำปี 2558 ในอัตราที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 5

ค่าตอบแทนเบี้ยประชุมของกรรมการ	ปี 2559 (ปีที่เสนอ) (บาท/คน)	ปี 2558 (ปีที่ผ่านมา) (บาท/คน)
1. ค่าเบี้ยประชุมของกรรมการบริษัท <ul style="list-style-type: none"> • ประธานกรรมการบริษัท • กรรมการบริษัท 	ต่อการประชุม 1 ครั้ง 24,311 18,233	ต่อการประชุม 1 ครั้ง 23,153 17,365
2. ค่าเบี้ยประชุมของกรรมการตรวจสอบ <ul style="list-style-type: none"> • ประธานกรรมการตรวจสอบ • กรรมการตรวจสอบ 	ต่อการประชุม 1 ครั้ง 24,311 18,233	ต่อการประชุม 1 ครั้ง 23,153 17,365
3. ค่าเบี้ยประชุมของกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน <ul style="list-style-type: none"> • ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน • กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน 	ต่อการประชุม 1 ครั้ง 24,311 18,233	ต่อการประชุม 1 ครั้ง 23,153 17,365

ทั้งนี้ กรรมการที่เป็นผู้บริหารจะไม่ได้รับเบี้ยประชุม เนื่องจากได้รับค่าตอบแทนรายเดือนในฐานะผู้บริหารแล้ว

3. เสนอค่าตอบแทนกรรมการในรูปแบบโบนัสกรรมการที่จ่ายในปี 2559 ซึ่งเป็นโบนัสจากผลประกอบการปี 2558 โดยกำหนดอัตราเงินโบนัสเท่ากับร้อยละ 0.05 ของรายได้ปี 2558 และจะจ่ายโบนัสไม่เกิน 896,015.58 บาท (แปดแสนเก้าหมื่นหกพันห้าบาทห้าสิบบแปดสตางค์) โดยเฉลี่ยให้กรรมการทุกท่าน ทั้งนี้ กรรมการที่เป็นผู้บริหารจะไม่ได้รับโบนัสกรรมการ เนื่องจากได้รับค่าตอบแทนรายเดือนในฐานะผู้บริหารแล้ว

ประธานฯ สอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะสอบถามเพิ่มเติมประการใดหรือไม่ เมื่อไม่มีคำถามอื่นใด ประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติค่าตอบแทนของกรรมการเป็นแต่ละรายการ ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติ ดังนี้

มติ อนุมัติพิจารณาและอนุมัติค่าตอบแทนของกรรมการประจำปี 2559 ตามที่ประธานฯ เสนอทุกประการ ด้วยคะแนนเสียงข้างมากซึ่งไม่น้อยกว่าสองในสามของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมโดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

- 1) ค่าตอบแทนรายเดือนของกรรมการซึ่งเป็นผู้บริหารของบริษัทประจำปี 2559 ในอัตราที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 6.3 ในวาระนี้มีผู้ถือหุ้นมาประชุม รวมทั้งสิ้น 1,390,142,234 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	1,379,734,134	99.25
(2)	ไม่เห็นด้วย	10,408,100	0.75
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	1,390,142,234	100.00

2) ค่าตอบแทนเบี้ยประชุมกรรมการของบริษัทประจำปี 2559 ในวาระนี้มีผู้ถือหุ้นมาประชุม รวมทั้งสิ้น 1,721,618,234 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	1,506,162,314	87.49
(2)	ไม่เห็นด้วย	215,455,920	12.51
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	1,721,618,234	100.00

3) ค่าตอบแทนกรรมการในรูปแบบโครงสร้างกรรมการประจำปี 2559 ในวาระนี้มีผู้ถือหุ้นมาประชุมรวมทั้งสิ้น 1,721,618,234 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	1,506,162,314	87.49
(2)	ไม่เห็นด้วย	215,455,920	12.51
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	1,721,618,234	100.00

วาระที่ 7 พิจารณาและอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตประจำปี 2559

ประธานฯ ได้ชี้แจงต่อที่ประชุมว่า เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท และเพื่อให้เป็นไปตามคุณสมบัติของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทจึงจำเป็นต้องพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีซึ่งสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ให้ความเห็นชอบและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2559 ทั้งนี้ บริษัทได้แต่งตั้งผู้สอบบัญชีจากบริษัทสอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งมีรายชื่อดังต่อไปนี้เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และกำหนดค่าตอบแทนตามข้อเสนอบริการสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีเสนอมาสำหรับบริษัทเป็นจำนวนเงินรวม 1,150,000 บาท (หนึ่งล้านหนึ่งแสนห้าหมื่นบาทถ้วน)

	<u>ชื่อผู้สอบบัญชี</u>	<u>ใบอนุญาตเลขที่</u>
(1)	นางสุวิมล กฤตยาเกียรติ	2982
(2)	นางวิไลรัตน์ โรจน์นครินทร์	3104
(3)	นางสาวสุภาภรณ์ มั่งจิตร	8152

เมื่อเปรียบเทียบกับค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตประจำปี 2558 โดยมีรายละเอียดดังนี้

<u>ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีรับอนุญาต</u>	<u>ปี 2559 (ปีที่เสนอ)</u> (บาท)	<u>ปี 2558 (ปีที่ผ่านมา)</u> (บาท)
ค่าสอบบัญชีและค่าสอบทานงบการเงินรายไตรมาสของบริษัท (Audit Fee)	1,150,000	1,055,000
ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)	ไม่มี	ไม่มี
รวม	1,150,000	1,055,000

ทั้งนี้ ผู้สอบบัญชีดังกล่าวเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทตลอดระยะเวลา 6 ปีที่ผ่านมา โดยมีผลการปฏิบัติงานอยู่ในเกณฑ์ที่ดี ไม่มีความสัมพันธ์และไม่มีส่วนได้เสียกับบริษัท ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว จึงมีความเป็นอิสระในการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัท

ประธานฯ สอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะสอบถามเพิ่มเติมประการใดหรือไม่

ประธานฯ แจ้งให้ที่ประชุมทราบเพิ่มเติมว่า ในขณะนี้ มีผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยการรับมอบฉันทะจำนวนทั้งสิ้น 558 ราย นับเป็นจำนวนหุ้นได้ทั้งสิ้น 2,163,056,503 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 72.10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

เมื่อไม่มีคำถามอื่นใด ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตประจำปี 2559 ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติดังนี้

มติ อนุมัติแต่งตั้งคุณสุวิมล กฤตยาเกียรติ ใบอนุญาตเลขที่ 2982 คุณวิไลรัตน์ โรจน์นครินทร์ ใบอนุญาตเลขที่ 3104 และคุณสุภาภรณ์ มั่งจิตร ใบอนุญาตเลขที่ 8152 ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีรับอนุญาตที่ได้รับการรับรองจาก ก.ล.ด. จากบริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2559 และอนุมัติค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีประจำปี 2559 เป็นจำนวนเงิน 1,150,000 บาท (หนึ่งล้านหนึ่งแสนห้าหมื่นบาทถ้วน) ตามที่ประธานฯ เสนอ ด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม และมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน รวมทั้งสิ้น 2,163,056,503 หุ้น

	<u>ผู้ถือหุ้น</u>	<u>จำนวน (เสียง)</u>	<u>คิดเป็นร้อยละ</u>
(1)	เห็นด้วย	2,064,306,503	95.43

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(2)	ไม่เห็นด้วย	98,750,000	4.57
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	2,163,056,503	100.00

วาระที่ 8 พิจารณานุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวนไม่เกิน 22,610,000 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่าให้แก่กรรมการที่เป็นผู้บริหารและ/หรือพนักงานของบริษัท (ESOP Warrant-1)

ประธานฯ ได้ชี้แจงต่อที่ประชุมว่าเพื่อจูงใจและเสริมสร้างขวัญและกำลังใจให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทที่มีส่วนร่วมในความสำเร็จของบริษัทในช่วงเวลาที่ผ่านมาในการปฏิบัติงานเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท โดยต้องการให้พนักงานมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของบริษัท อีกทั้งต้องการตอบแทนให้แก่พนักงานที่มีความตั้งใจทุ่มเทและความเสียสละในการทำงานให้แก่บริษัท และจูงใจบุคลากรที่มีความสามารถและมีประสิทธิภาพในการทำงานให้ร่วมทำงานกับบริษัทต่อไปในระยะยาว จึงเห็นสมควรให้อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวนไม่เกิน 22,610,000 หน่วยโดยไม่คิดมูลค่าให้แก่กรรมการที่เป็นผู้บริหารและ/หรือพนักงานของบริษัท (ESOP Warrant-1)

ทั้งนี้ คณะกรรมการพิจารณาแล้วมีความเห็นว่าควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้น พิจารณามอบอำนาจให้คณะกรรมการ หรือบุคคลที่คณะกรรมการมอบหมายมีอำนาจในการพิจารณากำหนดรายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธินี้ตลอดจนมีอำนาจในการดำเนินการใดๆ ตามที่จำเป็นและเกี่ยวเนื่องกับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าว ตลอดจนการนำหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ประธานฯ สอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะสอบถามเพิ่มเติมประการใดหรือไม่

ประธานฯ แจ้งให้ที่ประชุมทราบเพิ่มเติมว่า ในขณะนี้ มีผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยการรับมอบฉันทะจำนวนทั้งสิ้น 558 ราย นับเป็นจำนวนหุ้นได้ทั้งสิ้น 2,163,056,503 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 72.10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

เมื่อไม่มีคำถามอื่นใด ประธานฯ จึงแจ้งต่อที่ประชุมว่าในวาระนี้จะใช้คะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิลงคะแนน และต้องไม่มีผู้ถือหุ้นซึ่งถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมออกเสียงคัดค้านการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิในครั้งนี้ และในวาระนี้ผู้ที่มีส่วนได้เสียและไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนได้แก่นายปรัชญา เลวัน

ประธานฯ เสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวนไม่เกิน 22,610,000 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่าให้แก่กรรมการที่เป็นผู้บริหารและ/หรือพนักงานของบริษัท (ESOP Warrant-1)

โดยมีรายละเอียดของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทดังกล่าวปรากฏตาม **เอกสารแนบ 6** ที่ได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว โดยสรุปรายละเอียดที่สำคัญได้ดังนี้

ประเภท	: ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)
ชนิด	: ใบสำคัญแสดงสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ และไม่สามารถโอนเปลี่ยนมือได้
วิธีการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ	: จัดสรรให้แก่กรรมการที่เป็นผู้บริหารและ/หรือพนักงานของบริษัท โดยไม่ผ่านผู้รับช่วงซื้อหลักทรัพย์
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	: 5 ปี นับจากวันที่ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งแรก
อัตราการใช้สิทธิ	: ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย ต่อหุ้นสามัญ 1 หุ้น (อัตราการใช้สิทธิอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ)
ราคาการใช้สิทธิ	: 5.00 บาทต่อหุ้น
จำนวนหุ้นที่รองรับการใช้สิทธิ	: 22,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท คิดเป็นจำนวนร้อยละ 0.75 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจำนวน 3,000,000,000 หุ้น
ระยะเวลาการใช้สิทธิ	: ปีละ 2 ครั้ง คือ ในเดือนมกราคม และเดือนกรกฎาคม ของทุกปี

หลักทรัพย์ที่เสนอขายต่อกรรมการ มีราคาเสนอขาย รวมทั้งข้อกำหนดและเงื่อนไขของหลักทรัพย์ที่ไม่ดีไปกว่าหลักทรัพย์ที่จะเสนอขายต่อพนักงาน ทั้งนี้ ในกรณีที่มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ลาออกจากกรเป็นการเป็นกรรมการหรือพนักงานของบริษัทหรือถูกเลิกจ้างภายหลังจากวันกำหนดใช้สิทธิ ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวจะต้องส่งมอบใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้มีการใช้สิทธิทั้งหมดคืนให้แก่บริษัทภายในวันดังกล่าวเช่นกันโดยทันที โดยใบสำคัญแสดงสิทธิส่วนนั้น จะถูกนำไปพิจารณาจัดสรรให้พนักงานรายอื่นโดยคณะกรรมการบริหาร ภายใต้หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการจัดสรรที่กำหนด โดยหากเป็นการจัดสรรให้แก่กรรมการที่เป็นผู้บริหารไม่ว่าจำนวนเท่าใด หรือพนักงานรายใดเกินกว่าร้อยละ 5 ของจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกและเสนอขายทั้งหมดในครั้งนั้น บริษัทจะต้องนำเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติก่อน

ทั้งนี้ คณะกรรมการพิจารณาแล้วมีความเห็นว่าควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้น พิจารณามอบอำนาจให้คณะกรรมการ หรือบุคคลที่คณะกรรมการมอบหมายมีอำนาจในการพิจารณากำหนดรายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธินี้ตลอดจนมีอำนาจในการดำเนินการใดๆ ตามที่จำเป็นและเกี่ยวข้องเนื่องกับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวภายใต้กฎหมายและประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการนำหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

มติ อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวนไม่เกิน 22,610,000 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่าให้แก่กรรมการที่เป็นผู้บริหารและ/หรือพนักงานของบริษัท (ESOP Warrant-1) ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิลงคะแนน โดยไม่มีผู้ถือหุ้นซึ่งถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมคัดค้านการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิในครั้งนี้ โดยให้เป็นไปตามรายละเอียดตามที่ประธานฯ ได้เสนอทุกประการโดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน รวมทั้งสิ้น 2,138,056,503 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	2,116,776,603	99.00
(2)	ไม่เห็นด้วย	21,279,900	1.00
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	2,138,056,503	100.00

วาระที่ 9 พิจารณาและอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 2,261,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 22,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 300,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 302,261,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 3,022,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท (สิบสตางค์) และอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 ของบริษัทฯ

ประธานฯ แจ้งต่อที่ประชุมว่าที่ประชุมคณะกรรมการมีมติเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 2,261,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 22,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 300,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 302,261,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,022,610,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัทที่จะออกให้แก่กรรมการที่เป็นผู้บริหารและ/หรือพนักงานของบริษัท

โดยเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียน โดยแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท เป็นดังนี้

ข้อ 4.	ทุนจดทะเบียนจำนวน	302,261,000	บาท	(สามร้อยสองล้านสองแสนหกหมื่นหนึ่งพันบาท)
	แบ่งออกเป็น	3,022,610,000	หุ้น	(สามพันยี่สิบสองล้านหกแสนหนึ่งหมื่นหุ้น)
	มูลค่าหุ้นละ	0.10	บาท	(สิบสตางค์)
	โดยแบ่งออกเป็น			
	หุ้นสามัญ	3,022,610,000	หุ้น	(สามพันยี่สิบสองล้านหกแสนหนึ่งหมื่นหุ้น)
	หุ้นบุริมสิทธิ	-ไม่มี-	หุ้น	(- หุ้น)

ประธานฯ สอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะสอบถามเพิ่มเติมประการใดหรือไม่

ประธานฯ แจ้งให้ที่ประชุมทราบเพิ่มเติมว่า ในขณะนี้ มีผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยการรับมอบฉันทะจำนวนทั้งสิ้น 558 ราย นับเป็นจำนวนหุ้นได้ทั้งสิ้น 2,163,056,503 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 72.10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

เมื่อไม่มีคำถามอื่นใด ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 2,261,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 22,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 300,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 302,261,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 3,022,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท (สิบสตางค์) และอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 ของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียน และแจ้งต่อที่ประชุมว่าในวาระนี้จะใช้คะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิลงคะแนน ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติดังนี้

มติ อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 2,261,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 22,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 300,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 302,261,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 3,022,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท (สิบสตางค์) และอนุมัติการ

แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 ของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียน ตามที่ประธานฯ เสนอ ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิลงคะแนน โดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน รวมทั้งสิ้น 2,163,056,503 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	2,152,184,703	99.50
(2)	ไม่เห็นด้วย	10,871,800	0.50
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	2,163,056,503	100.00

วาระที่ 10 พิจารณาและอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 22,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท

ประธานฯ แจ้งต่อที่ประชุมว่าสืบเนื่องจากการที่บริษัทจะได้มีการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิโดยไม่คิดมูลค่าให้แก่กรรมการที่เป็นผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบริษัทตามที่ได้เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาในวาระที่ 8 ข้างต้น บริษัทจึงต้องดำเนินการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 22,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิซึ่งออกและเสนอขายแก่กรรมการที่เป็นผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบริษัท

ทั้งนี้ เห็นควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้น พิจารณามอบอำนาจให้คณะกรรมการ หรือบุคคลที่คณะกรรมการมอบหมายมีอำนาจในการพิจารณากำหนดรายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งดำเนินการใดๆ ตามที่จำเป็นและสมควรในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว ตลอดจนการนำหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ประธานฯ สอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์จะสอบถามเพิ่มเติมประการใดหรือไม่

ประธานฯ แจ้งให้ที่ประชุมทราบเพิ่มเติมว่า ในขณะนี้ไม่มีผู้ถือหุ้นมาเข้าร่วมประชุมทั้งด้วยตนเองและโดยการรับมอบฉันทะจำนวนทั้งสิ้น 558 ราย นับเป็นจำนวนหุ้นได้ทั้งสิ้น 2,163,056,503 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 72.10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

เมื่อไม่มีคำถามอื่นใด ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 22,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติดังนี้

มติ อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 22,610,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาทตามที่ประธานฯ เสนอ ด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิลงคะแนน โดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน รวมทั้งสิ้น 2,163,056,503 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	2,141,818,803	99.02
(2)	ไม่เห็นด้วย	21,237,700	0.98
(3)	งดออกเสียง	0	0.00
(4)	บัตรเสีย	0	0.00
	รวมจำนวนเสียง	2,163,056,503	100.00

วาระที่ 11 พิจารณาเรื่องอื่นๆ

ไม่มีผู้ใดเสนอเรื่องอื่นใดต่อที่ประชุมเพื่อพิจารณา แต่มีผู้ถือหุ้นสอบถามคำถามที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการของบริษัท ประธานฯ จึงมอบหมายให้ นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ตอบคำถามดังกล่าว โดยมีรายละเอียดโดยสรุปดังต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้นแสดงความเห็นว่ารายงานประจำปีของบริษัททำได้ประทับใจ แต่อยากให้อัปเดตลงบนอินเทอร์เน็ตด้วยเพื่อที่ผู้ถือหุ้นจะได้สามารถดาวน์โหลดมาอ่านได้

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่ารูปแบบของรายงานประจำปีเป็นไปตาม Philosophy ของบริษัทในข้อ Creative และ Dynamic และจะให้ทีม IR จัดและพิจารณาทำตามคำแนะนำของผู้ถือหุ้น

2. ผู้ถือหุ้นแสดงความเห็นว่าในปีก่อนๆ ที่เคยมาประชุมได้รับของชำร่วยเป็นบัตรสมาชิก แต่ปีนี้ไม่มีและคิดว่าน่าจะให้มี เพราะผู้ถือหุ้นมองว่าเป็นการตลาดอย่างหนึ่ง

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าจะรับพิจารณาตามคำแนะนำของผู้ถือหุ้น

3. ผู้ถือหุ้นแจ้งว่าได้มีโอกาสไปงานลดราคาสินค้าพิเศษ และหลายๆ บริษัทจะมีของมาขายผู้ถือหุ้นในราคาพิเศษ จึงอยากทราบว่าในครั้งหน้าจะมีโอกาสเป็นไปได้หรือไม่สำหรับบริษัท ที่จะมีของมาขายในราคาพิเศษให้แก่ผู้ถือหุ้น

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่า จะรับพิจารณาตามคำแนะนำของผู้ถือหุ้น

4. ผู้ถือหุ้นประสงค์ให้บริษัทชี้แจงเรื่องที่ตั้งของร้าน และเรื่องอำนาจต่อรองของบริษัท

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าในเรื่องที่ตั้งของร้านถือเป็นปัจจัยหลักข้อหนึ่งของร้านค้าปลีก เพราะฉะนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญในเรื่องนี้มาก และในมุมมองของผู้ให้เช่า หรือ Space Provider บริษัท ถือเป็น Key Account ของห้างต่างๆ เพราะสามารถขายได้ถึงสามแบรนด์ และถือเป็นแบรนด์ที่ดึงดูดลูกค้าในโซนเครื่องสำอาง ตอนนี้อยู่มีสามร้อยกว่าสาขา และมีการตกแต่งร้านที่สวยงาม ซึ่งห้างต้องการร้านที่สวยงาม และลูกค้าต้องการร้านที่สวยงามและสามารถซื้อของได้ด้วย ร้านค้าของบริษัทจึงดึงดูดลูกค้าให้แก่ห้าง และเป็นลำดับแรกๆ ในการที่

ห้างจะนำเสนอทำเลที่ดีที่สุด ราคาและขนาดที่เหมาะสมที่สุด แต่ในบางครั้งก็อาจจะมีย่างที่ได้ทำเลไม่ดีที่สุด แต่การทำธุรกิจกับห้างต้องมีทั้งการให้และการรับ แต่เมื่อมีร้านไปอยู่ในห้างแล้ว บริษัทจะมีอำนาจต่อรองมากขึ้น

5. ผู้ถือหุ้นแจ้งว่าบางห้างมองว่าร้านค้าของบริษัทมีกล่องเยอะ ทำให้ร้านดูไม่สวยงาม

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าบริษัทมีลูกค้าที่ซื้อสินค้าในปริมาณมากและบริษัทมีพื้นที่จำกัด ซึ่งได้ย้ายฝ่าย Operation ให้จัดสรรวิธีการเก็บสินค้าแล้ว

6. ผู้ถือหุ้นสอบถามว่าบริษัทจะสามารถทำร้านขายปลีกเป็นหน่วยเคลื่อนที่ได้หรือไม่ เพื่อหาที่ตั้งที่ดีขึ้น และถ้าไม่ดีก็สามารถย้ายที่ตั้งได้

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าเรื่องร้านค้าเคลื่อนที่ที่บริษัทได้พิจารณาอยู่ ซึ่งปัจจุบันก็มีหน่วยที่ไปออกบูธตามสถานที่ต่างๆ โดยเฉพาะอาคารสำนักงาน ที่ชุมชน ห้างที่บริษัทไม่มีร้านเพื่อสร้าง Awareness และสร้างยอดขาย ก็ถือเป็นร้านค้าเคลื่อนที่

7. ผู้ถือหุ้นแจ้งเกี่ยวกับบัตรสมาชิกว่า หากไม่ได้นำบัตรสมาชิกมาที่ร้านจะใช้สิทธิพิเศษที่มีตามบัตรไม่ได้ และถ้าบัตรหายและออกบัตรใหม่ แต่มีสะสมมาจะหายไป ผู้ถือหุ้นมีความเห็นว่าควรให้บัตรสมาชิกสามารถเชื่อมกับเบอร์โทรศัพท์ หรือเลขบัตรประชาชนได้

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่า เรื่องการใช้บัตรสมาชิกของบริษัท ปัจจุบันนี้ต้องนำบัตรมาแสดง และไม่สามารถใช้เลขบัตรประชาชนหรือเบอร์โทรศัพท์ได้ เรื่องนี้เป็นประเด็นที่บริษัทหารือกันเพราะบริษัทเน้นเรื่องความสะดวกของลูกค้า และพยายามแก้ไขโดยฝ่ายขายและฝ่าย IT อยู่ เพื่อให้ลูกค้าที่ลืมบัตรสามารถใช้เลขบัตรประชาชน หรือเบอร์โทรศัพท์แทนได้ แต่ว่าจุดหนึ่งที่บริษัทต้องคำนึง คือ เรื่องการทุจริต (Cheating) ที่ไม่ได้เกิดจากลูกค้าที่ลืมบัตร กระบวนการจึงต้องสามารถควบคุมได้

8. ผู้ถือหุ้นสอบถามถึงมุมมองของผู้บริหารเกี่ยวกับคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามา ที่มีร้านใหญ่กว่า มีแสงสว่างกว่า

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าบริษัทมองคู่แข่งเป็นองค์ประกอบหนึ่งในการพิจารณา แต่การที่ร้านใหญ่กว่า ก็มีปัจจัยหลักปัจจัยเดียวที่จะพิจารณา และเรื่องของ Beauty Market ก็เป็นแบรนด์ใหม่ที่ต้องปรับปรุงเปลี่ยนแปลงหลายด้าน เวลาบริษัททำแบรนด์คอนเสิร์ตใหม่ก็ต้องใช้ประสบการณ์ การสำรวจตลาดพิจารณาถึงจุดอ่อนและจุดแข็ง ของข้อสรุปว่าอะไรคือขนาดที่เหมาะสมที่สุด สินค้าใดที่ลูกค้าชอบ และสินค้าใดที่ลูกค้ายังไม่ตอบสนอง ทุกอย่างจะมารวบรวมและประกอบเป็นสิ่งที่ Beauty Market ควรเป็นการที่ร้านต่างๆ เกิดขึ้นมาก บริษัทก็มองว่าเป็นตัวที่ทำให้ตลาดคึกคัก และมองว่าเป็นคู่แข่งของบริษัทก็ได้

9. ผู้ถือหุ้นสอบถามว่า บริษัทมีมุมมองในเรื่องที่บาง Brand จากเกาหลี ปิดกิจการในประเทศไทยไปแล้วอย่างไร

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าการที่คู่แข่งปิดกิจการไป ถ้ามองเผินๆ เหมือนคู่แข่งหายไปเจ้าหนึ่ง แต่จริงๆ ต้องมาดูว่ามีปัญหาอะไร ซึ่งข้อมูลอาจจะหายากเพราะไม่ใช่บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ สิ่งที่ทำให้ธุรกิจ Cosmetic Retail ยั่งยืนมีปัจจัยหลายตัว ซึ่งบริษัทคำนึงถึงจุดนี้ จึงทำให้สามารถขยายสาขาและเติบโต Brand นี้ ถือว่าเป็นแบรนด์ที่แข็งแกร่งมากของประเทศเกาหลี ก็ยังมีปัญหา ดังนั้น การที่คู่แข่งปิดกิจการไป ก็ทำให้บริษัทต้องกลับมามองว่าอะไรคือสิ่งที่บริษัทจะต้องเสริมสร้างให้บริษัทแข็งแรง

10. ผู้ถือหุ้นสอบถามว่า Brand เกาหลีนี้ ยังฝากขายสินค้าใน Beauty Market อยู่หรือไม่

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าในระยะหลังๆ มีสินค้าน้อยลง และขายเฉพาะสินค้าที่ยังเหลืออยู่บ้าง ตอนนี้ต้องรอดูนโยบายของบริษัทแม้ว่าจะเข้ามาในประเทศไทยในรูปแบบใด

11. ผู้ถือหุ้นสอบถามว่า ตลาดเครื่องสำอางในประเทศเวียดนาม มีขนาดใหญ่แค่ไหน และมีส่วนแบ่งการตลาดเท่าใด

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่า ตอนนี้บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ในประเทศไทยเป็นอันดับ 2 และจะเปิดสาขาในประเทศเวียดนามเพิ่มอีก 15 สาขา และมองว่าที่ประเทศเวียดนามมีศักยภาพมาก มีประชาชน 90 ล้านคน มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดี ผู้คนติดตามข่าวสาร เดินทางไปต่างประเทศเยอะ บริษัทมีลูกค้าเวียดนามมาก และมีการขายสินค้าบนอินเทอร์เน็ตก่อนจะไปทำการสำรวจตลาด สาขาที่ประเทศเวียดนามก็ได้รับการตอบรับที่ดี ราคาที่ขายในต่างประเทศจะให้ Distributor กำหนด แต่บริษัทก็ต้องพิจารณาด้วยว่าเหมาะสมหรือไม่ โดยส่วนใหญ่จะแพงกว่าในประเทศไทย ส่วนที่ประเทศลาวก็มีปัญหาว่าที่ห้างที่ไปเปิดอาจจะมีความดึงดูดลูกค้าไม่เพียงพอ ในด้านภาพลักษณ์ บริษัทมี International Image เพื่อแข่งกับแบรนด์ต่างชาติ สินค้าไม่ได้ผลิตเฉพาะในไทย แต่จ้างผลิตที่ประเทศเกาหลี ญี่ปุ่น และเยอรมัน Packaging บางตัวผลิตในออสเตรเลีย เพราะฉะนั้นบริษัทถือว่าเป็น Local Brand แต่ปฏิบัติเสมือน International Brand

12. ผู้ถือหุ้นสอบถามถึงอาคารของบริษัทที่ได้มีการสร้างขึ้นใหม่

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าบริษัทสร้างคลังสินค้า ศูนย์ฝึกอบรม (Training Center) ศูนย์สื่อดิจิทัล (Digital Media Center) อาคารสำนักงาน ทำให้พนักงานมีที่ทำงานที่กว้างขวางขึ้น มีห้องประชุมที่ใหญ่ขึ้น ในการอบรมพนักงานทำได้ในคราวเดียว ไม่ต้องแบ่งเป็นหลายๆ รอบ ซึ่งจะมีเวลาในการทำคอร์สอบรมพิเศษเพิ่มเติม ผลประโยชน์อาจไม่ได้บอกเป็นตัวเลขของเงินชัดๆ แต่ถ้าพนักงานมีประสิทธิภาพ จะมีผลด้านการขายแน่นอน บริษัทเริ่มเปิดใช้อาคารเมื่อวันที่ 31 มีนาคมที่ผ่านมา บริษัทกำลังพิจารณาโปรแกรมเกี่ยวกับการวิเคราะห์ข้อมูล

ซึ่งเสร็จไปแล้ว 75% ซึ่งจะลดระยะเวลาการทำงานของทุกฝ่าย และจะเสริมประสิทธิภาพในอนาคต

13. ผู้ถือหุ้นสอบถามเกี่ยวกับ Target Inventory Day ที่ลดลง

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่า สำหรับ Target Inventory Day จากเดิม 170-180 ลดลงเหลือ 140 กว่า ซึ่งทางบริษัทจะคอยตรวจสอบตลอด ต้องดูทั้งมุมมองสินค้าขาด และสินค้าเกิน การเน้นเรื่อง Target Inventory Day มากเกินไป อาจสูญเสียโอกาส เพราะไม่ได้สต็อกสินค้าบางตัว จึงต้องมีความยืดหยุ่นในจุดนี้ สินค้ามีเป็นกลุ่มต่างๆ เช่น สินค้าขายดี (Fast Moving) จะต้องดูว่าแต่ละกลุ่มต้องมีสัดส่วนเท่าใด ซึ่งหลายฝ่ายต้องช่วยกันดูทั้งฝ่ายขาย ฝ่ายคลังสินค้า ฝ่ายการตลาด ฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์

14. ผู้ถือหุ้นสอบถามว่า สัดส่วนรายได้ส่วนใหญ่มาจาก Beauty Buffet ทางกรรมการตั้งใจว่าจะคงสัดส่วนรายได้ของ Beauty Buffet, Beauty Cottage และ Beauty Market ไว้เท่าใดในเวลาต่อจากนี้อีก 5 ปี

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่า ต้นกำเนิดของกิจการมาจากร้านค้าปลีก (Retail Shop) และได้ทำมานาน จนกระทั่งก่อนช่วงที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์จึงได้ขยายช่องทางอื่น ซึ่งตอนนี้ยอดขายหลักยังมาจากร้านค้าปลีกอยู่ โดย Beauty Buffet ครองสัดส่วนประมาณ 75% เมื่อบริษัทมีนโยบาย Multi-Channel ก็ทำให้บริษัทมีช่องทางอื่นๆ ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และขอบเขตการขายที่เปลี่ยนไป ในส่วนที่ไม่ใช่ร้านค้าปลีกก็จะมีสัดส่วนประมาณ 10% ในอนาคต Beauty Buffet อาจมีสัดส่วนเหลือเพียง 60% ปรับเปลี่ยนไปตามสิ่งแวดล้อมในการขาย แต่ถึงแม้สัดส่วนจะลดลง แต่ยอดขายก็ยังต้องเติบโตอยู่ เป็นการสร้างความมั่นคงในแง่ที่บริษัทมีหลายช่องทางขายเพื่อรองรับพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของผู้บริโภค

15. ผู้ถือหุ้นสอบถามว่า ทางกลุ่มของนายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ มีแนวโน้มจะขายหุ้นให้นักลงทุนที่เป็นสถาบันอีกหรือไม่ เนื่องจากทราบมาว่าได้ค่อยๆ ขายไปจนปัจจุบันนี้เหลือเพียง 38% ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่า นักลงทุนมองว่าหุ้นของบริษัทอยู่ในกลุ่มที่เป็น Cosmetic Retail ในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งมีไม่กี่ตัวเลือก และมีการเติบโตที่ดี ซึ่งการที่มีนักลงทุนต่างประเทศที่เป็นสถาบันจะทำให้หุ้นมีความมั่นคงแข็งแรงมากขึ้น และเมื่อนักลงทุนต่างประเทศเข้ามาถือหุ้น บริษัทก็จะได้รับคำแนะนำจากนักลงทุนเพื่อปรับปรุงการดำเนินงานด้วย และถึงแม้สัดส่วนการถือหุ้นของนายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศและครอบครัวจะลดลง แต่ก็ยังมีความตั้งใจที่จะเป็นผู้ถือหุ้นหลักในบริษัทอยู่

16. ผู้ถือหุ้นได้รับทราบจากรายงานประจำปีว่า บริษัทได้แสดงเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติการต่อต้านธุรกิจคอร์รัปชัน (CAC) แล้ว จึงอยากทราบรายละเอียดเพิ่มเติมหรือความคืบหน้าในเรื่องนี้

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าบริษัทได้ส่งใบสมัครเข้าร่วมโครงการ CAC และส่งข้อมูลที่จำเป็นส่งไปทางผู้ที่เป็นแนวร่วมเรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนอยู่ในการพิจารณาของทางแนวร่วมว่าจะอนุมัติให้บริษัทเข้าเป็นแนวร่วมหรือไม่อย่างไร ถ้าได้เข้าเป็นแนวร่วมแล้วก็จะต้องปฏิบัติตามข้อปฏิบัติของแนวร่วม

17. ผู้ถือหุ้นสอบถามถึงสถานะยอดขายของบริษัทเปรียบเทียบกับแบรนด์คู่แข่ง

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าทางคู่แข่งไม่ได้อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ข้อมูลจึงหายากพอสมควร บริษัทได้ทำ Benchmark กับคู่แข่ง ไม่ได้โฟกัสเฉพาะกับคู่แข่งอันดับ 1 และมีการ Benchmark กับตัวผลิตภัณฑ์ด้วยว่ามีนวัตกรรมอะไรใหม่บ้าง รวมทั้ง เรื่อง Packaging Design นอกจากการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง บริษัทเน้นการมองพฤติกรรมของผู้บริโภคว่าต้องการอะไร และเน้นการปรับปรุงเรื่องที่ยังด้อยอยู่

ในส่วนของส่วนแบ่งการตลาด เนื่องจากบริษัทมีนโยบาย Multi-Product, Multi-Channel และ Multi-Brand จึงปรับตัวได้ดี โดยเฉพาะเรื่องผลิตภัณฑ์ซึ่งได้รางวัลเทียบเคียงกับ Counter Brand ที่ขายสินค้าราคาแพง ดังนั้น ในช่วงที่เศรษฐกิจถดถอย ผู้บริโภคอาจจะซื้อสินค้าบ่อยลง แต่แบรนด์ของบริษัทเน้นคุณภาพ ดีไซน์ และตั้งราคาที่สูงได้ง่าย จึงได้ส่วนแบ่งการตลาดในส่วนของแบรนด์ระดับ High-end ด้วย เช่นในส่วนของ Gino McCray ได้ทำให้เทียบเคียงกับ MAC เมื่อเศรษฐกิจไม่ดีเป็นเวลานาน และผู้บริโภคได้อ่าน review เกี่ยวกับ Gino McCray ก็เริ่มเปลี่ยนแบรนด์ เพราะสามารถซื้อของที่คุณภาพใกล้เคียงกันกับแบรนด์ระดับ High-end ในราคาที่ถูกกว่า แต่ขณะเดียวกันบริษัทก็สามารถทำแบรนด์อื่นๆ ให้ชิงส่วนแบ่งในตลาดกลางหรือตลาดล่างก็ได้ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทจึงสามารถตอบสนองความต้องการในทุกระดับ

ในส่วนของ Brand Royalty บริษัทยังต้องทำการพัฒนาโปรแกรม ทำ Data Mining มุ่งเน้นการให้ Privilege กับลูกค้า ทิศทางการใช้งบประมาณต้องการใช้กับลูกค้าเดิมที่เป็นสมาชิกมากกว่าลูกค้าทั่วไป เพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าอีก เช่น การแลกแต้ม บริษัทมองถึง Digital Media ว่าตอนนี้ต้องติดกับลูกค้าผ่านทาง Digital ซึ่งมีโครงการเรื่อง Digital CRM ซึ่งจะเอา Offline Activity ไปให้ลูกค้า Online บริษัทมีลูกค้าใน Facebook หลายล้านคนที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของ Beauty Buffet, Beauty Cottage หรือ Beauty Market และมองว่าจะทำอย่างไรให้คนที่กดไลค์เพจของบริษัทมาเป็นสมาชิก ซื้อสินค้าและบอกต่อ

18. ผู้ถือหุ้นสอบถามถึงการขายสินค้าผ่าน ตู้เติมเงินว่ามีผลตอบรับเป็นอย่างไรบ้าง

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่าลูกค้าสามารถชำระเงินผ่านตู้เติมเงินได้ และทาง ตู้เติมเงิน จะมีแบนเนอร์โฆษณาให้บริษัท เป็นการสร้าง Brand Awareness ให้แก่ผู้บริโภคตามชุมชน หรือตามต่างจังหวัด แต่ธุรกรรมผ่านทาง ตู้เติมเงิน ยังน้อยมากเพราะลูกค้ายังนิยมโอนเงินผ่านทาง ATM, ธนาคาร หรือ Counter Service แต่ทางทีมงานพิจารณาแล้วว่าบริษัทไม่เสียหายอะไร และยังได้สร้าง Brand Awareness

19. ผู้ถือหุ้นสอบถามว่า นวัตกรรมเครื่องสำอางจากประเทศเกาหลี เช่น แบนด์ Sulwhasoo และ Etude ของบริษัท Amorepacific เหนือกว่าประเทศไทยจริงหรือไม่

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่า ในวงการเครื่องสำอาง ส่วนประกอบของเครื่องสำอางจากโรงงาน ซึ่งส่วนใหญ่มาจากประเทศฝรั่งเศสและสวิสเซอร์แลนด์ และส่วนประกอบเดียวกันนั้น ได้ขายให้หลายๆ บริษัทเครื่องสำอาง แต่จะใช้ชื่อเดียวกันไม่ได้ เพราะบริษัทเครื่องสำอางนำไปจดเครื่องหมายการค้าแล้ว บริษัทอื่นต้องตั้งชื่อใหม่ เวลาทำโฆษณาจะบอกว่าเป็นนวัตกรรมใหม่ ทั้งที่เป็นส่วนประกอบเดียวกัน บางทีจึงเป็นเรื่องของการตลาดว่าเป็นนวัตกรรมใหม่ จึงบอกไม่ได้ว่า มีนวัตกรรมเหนือกว่าหรือไม่

20. ผู้ถือหุ้นสอบถามทิศทางการตลาดในประเทศจีน เพราะของประเทศเกาหลีมีการทำตลาดต่อเนื่องระดับประเทศ ทั้งส่งออกทางหนึ่งและทางวัฒนธรรมด้วยควบคู่กันไป

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่า การส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศของประเทศเกาหลีนั้น รัฐบาลสนับสนุนให้มีการส่งออกทางวัฒนธรรมมาเป็น Korean Wave ทำให้แบรนด์จากประเทศเกาหลีถูกมองว่าเป็นแบรนด์ที่มีคุณภาพสูงและดี แต่สำหรับลูกค้าชาวจีน จะชอบสินค้าของคนไทยมากถ้าเทียบกับประเทศเกาหลี ทั้งคุณภาพ Packaging และการใช้งานสินค้าของไทยแข่งขันได้ดีมาก สินค้าของบริษัทผลิตทั้งที่โรงงานในประเทศญี่ปุ่น โรงงานในประเทศไทยคุณภาพส่งออก หรือโรงงานในประเทศเกาหลี เพราะฉะนั้น สินค้าของบริษัทจึงเกาะได้ทั้งกระแสประเทศเกาหลีและญี่ปุ่น แต่ในส่วนของลูกค้าชาวจีนว่ากระแสจะหายหรือไม่ บริษัทมีโครงการ China Market CRM เพื่อรักษายอดขายหรือทำให้ยอดขายเติบโตขึ้น โดยมีการหาข้อมูลต่างๆ ว่าบริษัทคู่แข่งทำอะไรบ้าง ลูกค้าอยากได้อะไร อะไรคือข้อบกพร่องของสินค้าของบริษัท

21. ผู้ถือหุ้นสอบถามถึงกลยุทธ์ในการแข่งขัน และจุดขายของสินค้าของบริษัท

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ชี้แจงต่อผู้ถือหุ้นว่า การแข่งขันมีสูงมากมานานแล้ว การเข้ามาแข่งขันไม่ยาก ความยากอยู่ที่การรักษาไว้ เทรนด์เครื่องสำอางต้องหมุนตามความต้องการของผู้บริโภค และต้องบริหารจำนวนสาขาจำนวนมากให้ได้ เน้นเรื่องการบริหารทีมงาน เพราะเชื่อว่าจะสามารถทำยอดขายเพิ่มได้อีกมาก การตลาดของบริษัทจะกว้างมากเพราะอยู่ใน Mid-end ที่มีลูกค้าหลากหลาย แต่ทุกแบรนด์ก็มีผลิตภัณฑ์เด่น ทั้งเกิดขึ้นใหม่และตัวที่คงอยู่ บริษัทมีระบบติดตาม Life Cycle ของผลิตภัณฑ์ว่าตัวไหนที่ถึงอายุแล้ว และจะจัดการบริหารผลิตภัณฑ์ที่อยู่

ในช่วงขาลงได้อย่างไร มีระบบติดตามความนิยมของลูกค้าตั้งแต่เริ่ม Launching จนถึงระยะสุดท้ายของสินค้า สินค้าเดิมบางตัวลูกค้ายังไม่รู้จัก แต่ถ้าทำให้เด่น ก็จะเหมือนสินค้าใหม่ได้ จึงไม่ได้คาดหวังจากสินค้าใหม่อย่างเดียว ส่วนผลิตภัณฑ์ของผู้ชาย ในส่วนของ Beauty Market มีหมวดนี้อยู่ ในส่วนของ Beauty Buffet และ Beauty Cottage ถึงจะไม่มีผลิตภัณฑ์ในหมวด Men's Care แต่ในหมวดของผลิตภัณฑ์ในห้องน้ำ (Toiletry) ผู้ชายก็สามารถใช้ได้ เป็นการแฝงของ Men's Care ที่สามารถใช้ได้ทั้งครอบครัว

เมื่อไม่มีคำถามอื่นใด ประธานฯ จึงกล่าวปิดการประชุมในเวลา 12.15 น.

(พลโทเผด็จ จารุจินดา)

ประธานคณะกรรมการและประธานในที่ประชุม

(นางดารณี ปะเถตัง)

เลขานุการบริษัท