



รายงานความคืบหน้า ประจำปีไตรมาสที่ 2 ปี 2569
แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571



บริษัท ไบโอซายน์ แอนิมัล เฮลท์ จำกัด (มหาชน)
(BIS)

ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายงานฉบับนี้เผยแพร่เมื่อวันที่ 26/08/2569

สารบัญ

	หน้า
ภาพรวมบริษัท	1
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ	2
เป้าหมาย ณ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ : BIS ตั้งเป้าหมายการเติบโตของรายได้ให้แตะ 3,000 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 100 ล้านบาท ในปี 2571 สะท้อนศักยภาพในการดำเนินงาน การขาย และปรับโครงสร้างต้นทุนให้มีความเหมาะสมมากยิ่งขึ้น	4
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	9
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	10
แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	11
แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ	12
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	14
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	15
แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	16
เอกสารแนบ	17

mai	CG Report :   
บริการ	SET ESG Ratings: -
	ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): -

ภาพรวมธุรกิจ

เป็นผู้ผลิต ผู้นำเข้า และผู้จำหน่ายเวชภัณฑ์ เครื่องมือ อุปกรณ์ และผลิตภัณฑ์สำหรับปศุสัตว์และสัตว์เลี้ยง

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	2565
งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	2,307.33	2,374.43	2,426.93	2,219.68
ค่าใช้จ่าย	2,251.07	2,279.59	2,358.64	2,137.65
Net Profit	38.47	65.04	50.71	55.92
งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	1,257.83	1,252.60	1,228.09	1,085.14
หนี้สิน	459.77	438.87	437.59	316.59
ส่วนผู้ถือหุ้น	782.98	802.14	779.85	761.00
งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	276.25	104.40	-22.56	-32.74
กิจกรรมลงทุน	-244.33	-1.19	61.59	-142.58
กิจกรรมจัดหาเงิน	-107.70	0.66	-36.25	125.30
อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.12	0.21	0.16	0.20
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	15.18	14.88	13.80	14.44
อัตรากำไรสุทธิ (%)	1.85	3.02	2.18	2.69
D/E Ratio (เท่า)	0.58	0.54	0.55	0.41
ROE (%)	4.85	8.22	6.58	10.89
ROA (%)	4.48	7.65	5.90	8.19

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท			
แผนธุรกิจ เป้าหมาย ณ ปี 2571			
Net Profit	100.00 ล้านบาท		
แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ : BIS ตั้งเป้าหมายการเติบโตของรายได้ให้แตะ 3,000 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 100 ล้านบาท ในปี 2571 สะท้อนศักยภาพในการดำเนินงาน การขาย และปรับ โครงสร้างต้นทุนให้มีความเหมาะสมมากยิ่งขึ้น			
2. แผนด้านธรรมาภิบาล			
1. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน			
2. แผนยกระดับการจ้างเบาะแสการกระทำผิด			
3. แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ			
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ			
1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก			
2. แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก			

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษา จากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบ ในความเสียหายหรือสูญเสียจากการนำข้อมูล ที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกรณีและบริษัทจดทะเบียน สงวนสิทธิ์ในการแก้ไขข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามไม่ให้ผู้ใด นำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากรายงานหรือ สารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 1
แผนธุรกิจ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

เป้าหมาย ณ ปี 2571

หัวข้อ	เป้าหมาย	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2571	2568	6M/2569
Net Profit (ล้านบาท)	100.00	42.76	34.37

บริษัทฯ ได้ตั้งเป้ากำไรสุทธิที่ 100 ล้านบาทภายในปี 2571 ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) ราว 13% จากปี 2569 – 2571 ซึ่งเติบโตจากการดำเนินงานภายในของบริษัท (Organic Growth) และการเติบโตจากการเข้าลงทุน (Inorganic Growth) ที่ถูกคัดเลือกอย่างเหมาะสม

ในช่วงสามปีข้างหน้า บริษัทฯ จะเสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มปศุสัตว์ (Food Animal) เพื่อรักษาความมั่นคงของธุรกิจแกนหลัก ขณะเดียวกัน บริษัทฯ จะเร่งพัฒนาธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มสัตว์เลี้ยง (Companion Animal) เพื่อเพิ่มบทบาทให้มีความสำคัญต่อผลการดำเนินงานโดยรวมมากขึ้น ซึ่งทิศทางเชิงกลยุทธ์นี้จะช่วยให้บริษัทฯ สามารถต่อยอดการเติบโตในตลาดที่มีอัตราการเติบโต (Higher-Growth) และอัตรากำไรสูงขึ้น (Higher-margin) พร้อมทั้งคงสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจหลักที่มีอยู่เดิม นอกจากนี้ บริษัทฯ มีกลยุทธ์เฉพาะเพื่อขยายพอร์ตโฟลิโอ (Portfolio) ด้านชุดตรวจ (Diagnostics) ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรสูงและช่วยเพิ่มรายได้จากโรงพยาบาลสัตว์แพทย์และคลินิกสัตว์แพทย์ รวมถึงตลาดสัตว์ปีก

บริษัทฯ ยังเล็งเห็นศักยภาพการเติบโตในตลาดต่างประเทศ (International Market) และมีแผนขยายการดำเนินงานไปยังประเทศเป้าหมายภายในภูมิภาค ซึ่งคาดว่าจะช่วยเสริมความหลากหลายและความยั่งยืนของรายได้ในระยะยาว

เพื่อยกระดับความสามารถในการทำกำไร บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการปรับพอร์ตผลิตภัณฑ์ (Portfolio Optimization) เพื่อเสริมอัตรากำไร พร้อมรักษาวินัยด้านประสิทธิภาพการดำเนินงาน (Operational Efficiency) เพื่อให้เกิดการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากการเติบโตจากภายในองค์กร บริษัทฯ ได้พิจารณาโอกาสในการเข้าลงทุน (M&A) กับพันธมิตรที่มีวิสัยทัศน์ใกล้เคียงกัน อยู่ในห่วงโซ่คุณค่าที่เกี่ยวข้อง และสามารถร่วมงานกันเพื่อสร้างมูลค่าในระยะยาวได้

คำอธิบายการดำเนินการ

ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2569 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 34.37 ล้านบาท และอยู่ระหว่างดำเนินการตามแผน JUMP+ ปี 2569–2571 โดยได้เริ่มดำเนินงานตามกลยุทธ์ทั้ง 6 ด้าน ได้แก่ การเสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มปศุสัตว์ (Food Animal) การขยายธุรกิจสัตว์เลี้ยง (Companion Animal) การรักษาโอกาสในตลาดต่างประเทศ การขยายธุรกิจด้านการตรวจวินิจฉัยสำหรับสัตว์ การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน และการแสวงหาโอกาสการเติบโตผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนและมุ่งสู่เป้าหมายกำไรสุทธิ 100 ล้านบาทภายในปี 2571

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ : BIS ตั้งเป้าหมายการเติบโตของรายได้ให้แตะ 3,000 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 100 ล้านบาท ในปี 2571 สะท้อนศักยภาพในการ ดำเนินงาน การขาย และปรับโครงสร้างต้นทุนให้มีความเหมาะสมมากยิ่งขึ้น

บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายเพิ่มกำไรสุทธิเป็นจำนวน 100 ล้านบาทภายในปี 2571 โดยขับเคลื่อนผ่านทั้งการเติบโตจากธุรกิจเดิม (Organic Growth) การยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานอย่างมีวินัย (Operational Efficiency) และการเติบโตจากการควบรวมและซื้อกิจการ (Inorganic Growth) ที่ผ่านการคัดเลือกอย่างรอบคอบและสอดคล้องกับกลยุทธ์ในระยะยาวของบริษัท ดังนี้

แผนกลยุทธ์ที่ 1: เสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจสินค้าหลักสำหรับกลุ่มปศุสัตว์ (Food Animal)

1. ขยายโอกาสเพิ่มเติมในการเข้าถึงโรงงานผลิตอาหารสัตว์แบบครบวงจร (Integrated Feed Mills)

- เจาะตลาดเพิ่มด้วยการเข้าหาโรงงานอาหารสัตว์แบบครบวงจร โดยมุ่งเป้าผู้เลี้ยงรายใหญ่ของอุตสาหกรรมเพื่อเพิ่มฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ ซึ่งจะช่วยเสริมเสถียรภาพรายได้ และสร้างยอดขายในปริมาณสูงอย่างต่อเนื่อง
- เพิ่มมูลค่าการซื้อขายต่อครั้ง (Transaction Size) ของโรงงานอาหารสัตว์แบบครบวงจรที่เป็นลูกค้าในปัจจุบัน ผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เสริมประสิทธิภาพการผลิตและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ

2. เพิ่มยอดขายผ่านสินค้าใหม่ที่มีนวัตกรรม

- คัดเลือกผลิตภัณฑ์เชิงกลยุทธ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า โดยเน้นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มคุณภาพผลผลิตปศุสัตว์และประสิทธิภาพการเลี้ยง
- คัดเลือกผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจปศุสัตว์แบบครบวงจร เพื่อเพิ่มโอกาสการจัดจำหน่ายสินค้าในปริมาณที่มากขึ้น รวมถึงการจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มที่มีอัตรากำไรสูง
- บริษัทฯ มุ่งเน้นวิจัยและพัฒนา (R&D) สินค้าภายใต้แบรนด์สินค้าของบริษัท (Owned Brand) อย่างต่อเนื่อง เช่นการใช้เทคโนโลยีชีวภาพ (Biotechnology) เพื่อสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพและประสิทธิภาพ อีกทั้งสนับสนุนความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตของอัตรากำไรในระยะยาว

3. เพิ่มยอดขายในธุรกิจกลุ่มสัตว์ชนิดอื่นๆ เช่น สัตว์น้ำ

- เจาะเข้าสู่ตลาดสินค้าในกลุ่มสัตว์น้ำผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ และพัฒนาผลิตภัณฑ์เฉพาะกลุ่มสำหรับสัตว์น้ำ เพื่อตอบรับการเติบโตสูงของอุตสาหกรรม เช่น Hiend Benefish และผลิตภัณฑ์ใหม่ในอนาคต ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพาตลาดในธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มสัตว์บก

4. เพิ่มยอดขายในกลุ่มสินค้าของบริษัทที่มีอัตรากำไรสูง

- พัฒนาสินค้าแบรนด์ BIS ที่มีอัตรากำไรสูง โดยมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของเกษตรกร เช่น ผลิตภัณฑ์กลุ่มปฏิชีวนะ (antibiotic) ผลิตภัณฑ์กลุ่มสารเสริมคุณค่าอาหารสัตว์ (Nutrition) และวัคซีนสำหรับปศุสัตว์

5. ปรับสูตรอาหารสัตว์สำเร็จรูป (Complete Feed) ให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น

- พัฒนาสูตรอาหารสัตว์สำเร็จรูปเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตปศุสัตว์และลดต้นทุนการผลิตปศุสัตว์ โดยมุ่งใช้วัตถุดิบที่เหมาะสม ควบคู่กับการรักษามาตรฐานคุณภาพสินค้าให้อยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้สินค้ามีต้นทุนการผลิตที่ต่ำลงและปรับปรุงอัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์อีกด้วย

แผนกลยุทธ์ที่ 2: เร่งการเติบโตของธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มสัตว์เลี้ยง (Companion Animal)

1. เพิ่มยอดขายสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท

- เพิ่มสัดส่วนยอดขายของแบรนด์ตนเอง (own brand) เช่น Dr.Nicko Pawchoice และแบรนด์อื่นๆในอนาคต
- บริษัทฯ จะขยายการรับรู้แบรนด์ (brand awareness) และเพิ่มอัตรากำไรจากการซื้อซ้ำของผู้เลี้ยงสัตว์ผ่านการทำกิจกรรมการตลาดเชิงรุก การออกสินค้าใหม่ในกลุ่มที่มีความต้องการสูง เช่น ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหนัง ยา ในกลุ่ม specialty รวมถึงการสร้างจุดแข็งด้านคุณภาพและความน่าเชื่อถือของสินค้าแบรนด์บริษัท

2. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

- บริษัทฯ จะเดินหน้าขยายการเข้าถึงร้านสินค้าสำหรับสัตว์เลี้ยง (Pet Shop) ทั้งรายใหญ่และรายย่อย รวมถึงช่องทาง Online เพื่อเพิ่มการมองเห็นสินค้า (Visibility) และกระตุ้นให้เกิดการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค

3. เพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์เสริมคุณค่าอาหารสัตว์

- บริษัทฯ ตั้งเป้าขยายยอดขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มสินค้าที่มีอัตรากำไรสูงและการเติบโตสูง ซึ่งสอดคล้องไปกับการต้องการดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยงที่เพิ่มขึ้นของประชากรทั่วโลก โดยจะผลักดันสินค้ากลุ่มวิตามินและอาหารเสริมสัตว์เลี้ยงให้สามารถเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายมากขึ้น

แผนกลยุทธ์ที่ 3: ขยายการเติบโตในตลาดต่างประเทศ (International Market)

1. เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานในประเทศที่ประกอบธุรกิจอยู่

- รักษาแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มปศุสัตว์ของประเทศตลาดส่งออกเดิม ผ่านการทำงานร่วมกับผู้จัดจำหน่ายท้องถิ่น (Local Distributor) เพื่อเพิ่มยอดขาย เพิ่มประสิทธิภาพการทำตลาด และยกระดับบริการสนับสนุนทางวิชาการ สร้างความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับฟาร์มและผู้เลี้ยงในพื้นที่
- สรรหาผู้จัดจำหน่ายรายใหม่เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มปศุสัตว์อื่นๆ (เช่น ขยายไปยังกลุ่มไก่สายพันธุ์ท้องถิ่น หรือสัตว์น้ำ) โดยเน้นกลุ่มผู้จัดจำหน่ายที่มีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งและมีศักยภาพเติบโต รวมถึงเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายรายเดียว
- เริ่มธุรกิจสัตว์เลี้ยงในต่างประเทศ โดยเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับพฤติกรรมผู้บริโภคในตลาดนั้น ๆ เช่น สินค้ากลุ่มอาหาร และสุขภาพ เพื่อทดสอบตลาด และขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป

2. ขยายตลาดสู่ประเทศใหม่

- ขยายตลาดสู่ประเทศอินโดนีเซียและประเทศอื่น ๆ ที่มีแนวโน้มการเติบโตสูงจากความต้องการผลิตภัณฑ์สำหรับกลุ่มปศุสัตว์และกลุ่มสัตว์เลี้ยง ทั้งนี้ การเข้าถึงตลาดในประเทศใหม่จะพิจารณาความพร้อมของตลาด ปริมาณประชากรของสัตว์ กฎระเบียบ ศักยภาพผู้จัดจำหน่าย และความต้องการของลูกค้าในพื้นที่

แผนกลยุทธ์ที่ 4: เร่งการเติบโตธุรกิจผลิตภัณฑ์วินิจฉัยโรค (กลุ่มปศุสัตว์และกลุ่มสัตว์เลี้ยง)

1. รักษาการเติบโตจากผลิตภัณฑ์ชุดทดสอบในกลุ่มปศุสัตว์และสัตว์เลี้ยง

- คัดเลือกผลิตภัณฑ์เชิงกลยุทธ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า
- เพิ่มอัตราการเข้าถึงตลาดสินค้าสำหรับกลุ่มสัตว์เลี้ยง ผ่านการผลักดันยอดขายผลิตภัณฑ์เพื่อการวินิจฉัยโรคที่มีความทันสมัยและมีนวัตกรรม โดยเน้นช่องทางโรงพยาบาลสัตว์และคลินิกสัตวแพทย์ เพื่อยกระดับความแม่นยำในการตรวจโรคแบบองค์รวม และสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้เลี้ยง

2. เพิ่มมูลค่าการซื้อขายต่อครั้งกับธุรกิจปศุสัตว์แบบครบวงจร

- เพิ่มมูลค่าการซื้อขายต่อครั้ง (Transaction Size) ของโรงงานอาหารสัตว์แบบครบวงจรที่เป็นลูกค้าในปัจจุบัน ผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์เสริมและเพิ่มทางเลือกสินค้า
- มีกิจกรรมการขายเสริม (Cross-selling) กับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสุขภาพสัตว์ (เช่น ยาป้องกัน และวัคซีน)

3. เพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์ชุดทดสอบในกลุ่มสัตว์ปีก

- เพิ่มการขายของชุดตรวจสำคัญในกลุ่มสัตว์ปีก เช่น ชุดทดสอบโรคไวรัสที่ก่อให้เกิดโรคปอดอักเสบในไก่ (NDV), โรคไขหวัดนก (AI), และชุดตรวจแบคทีเรียที่ทำให้เกิดโรคในระบบทางเดินอาหาร (Salmonella) รวมถึงโรคที่เป็นประเด็นในภูมิภาค เพื่อให้เกษตรกรสามารถลดความเสี่ยงในการระบาดได้

แผนกลยุทธ์ที่ 5: เสริมประสิทธิภาพการดำเนินงานของบริษัท

1. การรวมระบบงานหลังบ้านของหน่วยธุรกิจย่อย

- รวมระบบสนับสนุนหลัก เช่น บัญชี การเงิน การจัดซื้อ การขนส่ง และคลังสินค้า เพื่อให้เกิดศูนย์ปฏิบัติการหลังบ้านที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ลดความซ้ำซ้อนของงาน และเพิ่มความแม่นยำในการประมวลผลธุรกรรม
- ลดต้นทุนคงที่ (fixed cost) และยกระดับมาตรฐานการทำงานของทุกหน่วยงานย่อยภายในบริษัทฯ (Business Units) ให้อยู่ในระดับเดียวกัน

2. การนำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามามีใช้ในการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงาน (Digital Transformation)

- นำระบบดิจิทัลพื้นฐาน เช่น ระบบ ERP, ระบบบริหารงานขาย (CRM), ระบบข้อมูลสินค้าคงคลัง และเครื่องมือสำหรับทีมขาย มาใช้ เพื่อเพิ่มระดับความเชื่อมโยงของข้อมูลสำคัญ (Digital Workflows) และลดการพึ่งพาการทำงานที่ใช้กำลังคนเป็นหลัก ทำให้ทีมขายและทีมปฏิบัติการสามารถเข้าถึงข้อมูลที่สำคัญได้ทันที เช่น สต็อกสินค้าและประวัติการซื้อของลูกค้า
- ใช้ข้อมูลเชิงลึกและระบบวิเคราะห์สนับสนุนการตัดสินใจ เพื่อให้ BIS กลายเป็นองค์กรที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล (data-driven) รองรับการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

แผนกลยุทธ์ที่ 6: มองหาโอกาสการเติบโตจากการควบรวมและการซื้อกิจการ (Inorganic Growth)

1. ลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับปศุสัตว์

- บริษัทฯ ตั้งเป้าลงทุนในธุรกิจผู้ผลิตอาหารสัตว์ที่สามารถแปรรูปผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย ครอบคลุมทั้ง สุนัข ไก่เนื้อ ไก่ไข่ และสัตว์น้ำ เพื่อช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุน และสร้างรายได้เปรียบจากขนาดกำลังการผลิตที่สูงขึ้น
- ค้นหาผู้ผลิตสินค้าที่มีขนาดใหญ่และมีความพร้อมด้านเทคโนโลยี เพื่อเปิดโอกาสสำหรับการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น ผลิตภัณฑ์เสริมคุณค่าอาหารสัตว์สำหรับปศุสัตว์และสัตว์เลี้ยง อีกทั้ง ยังเป็นพื้นฐานสำคัญสำหรับการลงทุนในธุรกิจผลิตสินค้าที่มีนวัตกรรมร่วมกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Partners) เพื่อเสริมความสามารถด้านการผลิตและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับพอร์ตผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในระยะยาว

2. ลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสัตว์เลี้ยง

- ลงทุนในธุรกิจอาหารสัตว์เลี้ยงที่ประสบความสำเร็จในตลาดและมีอัตราการเติบโตสูง ซึ่งจะช่วยให้ BIS สามารถเข้าสู่ตลาดที่เติบโตอย่างรวดเร็ว โดยมีความเสี่ยงต่ำกว่าการสร้างแบรนด์ใหม่ตั้งแต่ต้น

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	3.33%	13.37%	10.38%	-3.28	-51.79
Net Profit Margin (%)	3.17%	3.24%	3.38%	1.82	3.05

คำอธิบายการดำเนินการ

ผลการดำเนินงาน 6 เดือนแรกปี 2569 เป็นข้อมูลระหว่างปี เมื่อเปรียบเทียบกับผลทั้งปี 2568 จึงมีผลต่างของรายได้ร้อยละ -51.79 ซึ่งยังไม่สะท้อนการเติบโตในฐานช่วงเวลาที่ยียบเคียงกันได้ ทั้งนี้ อัตรากำไรสุทธิปรับตัวดีขึ้นเป็นร้อยละ 3.05 จากร้อยละ 1.82 ในปี 2568 และอยู่ในระดับใกล้เคียงเป้าหมายปี 2569 ที่ร้อยละ 3.17 ทั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการตามแผนงาน โดยมุ่งเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน ควบคุมต้นทุน และขยายโอกาสทาง ธุรกิจ เพื่อสนับสนุนการเติบโตของรายได้และผลักดันผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : มุ่งเน้นการเสริมฐานธุรกิจหลักของบริษัท โดยเพิ่มศักยภาพการเติบโตจากกลุ่มปศุสัตว์ พร้อมทั้งตอกย้ำความเป็นผู้นำในตลาด และสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงจากธุรกิจพื้นฐานของ BIS ผ่านการขยายยอดขายและเพิ่มประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและตลาดแบบครบวงจร

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- สัดส่วนรายได้จากธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มปศุสัตว์แบบครบวงจร (Integrated Feed Mills) เพิ่มขึ้น - ยอดขายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและวิตามินสำหรับสัตว์ ปรับตัวดีขึ้น - ยอดขายในธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มปศุสัตว์ มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นประมาณ +10 - 15% (YoY)	- ขยายยอดขายในกลุ่มปศุสัตว์ที่มีศักยภาพ โดยเฉพาะกลุ่มสัตว์น้ำ - เพิ่มการเข้าถึงและผลักดันยอดขายสินค้าเข้าสู่โรงงานอาหารสัตว์และธุรกิจครบวงจรรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า - เสริมสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยธุรกิจ (BU) เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายข้ามกลุ่มผลิตภัณฑ์ (Cross-selling) และการเพิ่มมูลค่าการขาย (Upselling)

แผนงานที่สำคัญ 2 : มุ่งเร่งการเติบโตของธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มสัตว์เลี้ยง เพื่อยกระดับให้เป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจหลักที่ช่วยสร้างการเติบโตของรายได้และกำไรให้บริษัทในระยะกลางถึงยาว โดยอาศัยศักยภาพของตลาดที่ขยายตัวต่อเนื่องและมีอัตรากำไรสูง ตลอดจนเพิ่มบทบาทของแบรนด์บริษัทให้แข็งแกร่งขึ้นในห่วงโซ่มูลค่า (value chain) ของตลาดสินค้ากลุ่มสัตว์เลี้ยง

สถานะ ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	บริษัทเริ่มมีการกระจายสินค้าในช่องทางร้านสัตว์เลี้ยง(Pet Shop) โรงพยาบาลสัตว์ และคลินิกสัตวแพทย์มากขึ้น	- ทดลองรูปแบบธุรกิจใหม่ร่วมกับพันธมิตร เพื่อพัฒนาโอกาสความร่วมมือทางธุรกิจแบบใหม่ - เดินหน้าเสริมความแข็งแกร่งของช่องทางจัดจำหน่ายผ่านร้านเพ็ทช็อป และคลินิกสัตวแพทย์ - เพิ่มการรับรู้ผ่านการเข้าร่วมกิจกรรม และงานอีเวนต์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสัตว์เลี้ยงต่าง ๆ

แผนงานที่สำคัญ 3 : มุ่งเน้นการยกระดับการดำเนินงานของ BIS ในตลาดต่างประเทศผ่านการเสริมความแข็งแกร่งในประเทศที่บริษัทมีการดำเนินงานอยู่แล้ว และการขยายเข้าสู่ประเทศใหม่อย่างมีกลยุทธ์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่หลากหลาย (diversified) ลดการพึ่งพาทลาดในประเทศและเพิ่มความยืดหยุ่นในการเติบโตของรายได้ในระยะยาว

สถานะ ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- ลดการพึ่งพาทลาดหลัก (เช่น กัมพูชา) และสร้างความมั่นคงของรายได้จากการมีตลาดหลายช่องทาง - เริ่มขยายตลาดสินค้าสำหรับกลุ่มสัตว์เลี้ยงในตลาดต่างประเทศ	รักษาการดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศเดิม โดยเฉพาะประเทศเมียนมา แม้ในช่วงต้นปีจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกบางประการ โดยคาดว่าผลการดำเนินงานในประเทศเมียนมาจะปรับตัวดีขึ้นในช่วงครึ่ง ปีหลัง

แผนงานที่สำคัญ 4 : มุ่งเน้นตั้งเป้าหมายระดับการเติบโตในธุรกิจวินิจฉัยโรคสัตว์ โดยขยายโซลูชันด้านการตรวจวินิจฉัยแบบครบวงจร และเสริมบทบาทของ BIS ในฐานะพันธมิตรด้านการวินิจฉัย ทั้งสินค้าสำหรับตลาดปศุสัตว์และตลาดกลุ่มสัตว์เลี้ยง เพื่อยกระดับคุณภาพการคัดกรองโรคและสร้างมูลค่าเพิ่มให้ลูกค้าในระยะยาว

สถานะ ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมด้านเทคโนโลยี/โซลูชันการวินิจฉัยครอบคลุมโรคสำคัญสำหรับกลุ่มปศุสัตว์และกลุ่มสัตว์เลี้ยงเพิ่มขึ้น - ยอดขายในธุรกิจผลิตภัณฑ์วินิจฉัยโรค มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นประมาณ +1% (YoY)	มียอดขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ตรวจวินิจฉัยโรคสำหรับสัตว์เลี้ยง (IDEXX) และกลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านการตรวจวินิจฉัยสำหรับปศุสัตว์ โดยเฉพาะกลุ่มสัตว์ปีกมากกว่าช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้ว

แผนงานที่สำคัญ 5 : มุ่งเพิ่มประสิทธิภาพต้นทุนและคุณภาพการดำเนินงาน โดยการปรับโครงสร้างระบบงานภายในให้มีความคล่องตัวมากขึ้น พร้อมวางรากฐานดิจิทัลเพื่อสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนของ BIS ในระยะยาว

สถานะ ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- บริษัทฯ เริ่มปรับโครงสร้าง และเริ่มต้นรวมระบบหลังบ้านของหน่วยธุรกิจย่อย เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานมากยิ่งขึ้น - สามารถบริหารและควบคุมค่าใช้จ่ายต่อรายได้รวม ได้อย่างมีประสิทธิภาพ	เริ่มปรับโครงสร้างทั้งฝ่ายขาย และฝ่ายสนับสนุนบางส่วนแล้วส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการขาย และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลดลงเป็น ร้อยละ 11 เมื่อเทียบกับรายได้ นอกจากนั้นบริษัทจะเริ่มดำเนินงาน 4 โครงการ Digital Transformation ในไตรมาสที่ 3 ปี 2569

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	แม้บริษัทฯ มีการลงทุนด้านการตลาดและการวิจัยเพื่อขยายการเติบโตของธุรกิจ	

แผนงานที่สำคัญ 6 : มุ่งเน้นการขยายธุรกิจผ่านการลงทุนแบบควบรวมและซื้อกิจการ (M&A) เพื่อเพิ่มโอกาสการเติบโต ซึ่งมีความเฉพาะเจาะจงในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ อีกทั้ง เป็นการลงทุนเพื่อเพิ่มขนาดธุรกิจ (scale) เสริมความครบวงจรของพอร์ตสินค้า (Product Portfolio) และสร้างความร่วมมือระยะยาวที่ช่วยยกระดับทั้งกำไร และความสามารถทางการแข่งขันของ BIS ของธุรกิจสินค้า สำหรับทั้งกลุ่มปศุสัตว์และกลุ่มสัตว์เลี้ยง

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- บริษัทฯ สามารถเข้าลงทุนกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเพิ่มกำไรสุทธิในธุรกิจสินค้าสำหรับกลุ่มปศุสัตว์เป็นหลัก - กำไรสุทธิปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ	อยู่ระหว่างการเจรจาและหาข้อสรุปเกี่ยวกับความร่วมมือทางธุรกิจ ทั้งธุรกิจปศุสัตว์ และธุรกิจสัตว์เลี้ยง

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 2
แผนด้านธรรมาภิบาล

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและยึดหลักธรรมาภิบาล โดยได้ดำเนินการยกระดับมาตรการป้องกันและต่อต้านการทุจริตผ่านการทบทวนนโยบาย การประเมินความเสี่ยง และการเสริมสร้างความรู้แก่พนักงาน พร้อมจัดตั้งช่องทางรับข้อร้องเรียนที่มีความปลอดภัยและตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทมีแผนเข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) และมุ่งดำเนินงานตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดเพื่อขอรับรองสถานะสมาชิกในอนาคต เพื่อเป็นการตอกย้ำเจตนารมณ์ในการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และสอดคล้องกับหลักธรรมาภิบาลและความยั่งยืนขององค์กร

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ประกาศเจตนารมณ์	ระหว่างดำเนินการขอยื่นรับรอง	ได้รับการรับรอง	ยังไม่ดำเนินการ	ประกาศเจตนารมณ์
กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	ลูกค้า 3 อันดับแรก	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทได้ประกาศเจตนารมณ์ในการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันเรียบร้อยแล้ว และมีนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันที่บังคับใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยอยู่ระหว่างการทบทวนและปรับปรุงนโยบายให้สอดคล้องกับข้อกำหนดและหลักเกณฑ์ของโครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) ทั้งนี้ยังคงรักษาหลักการสำคัญของนโยบายเดิม พร้อมเพิ่มเติมสาระสำคัญตามข้อกำหนดของ CAC เพื่อยกระดับประสิทธิภาพของระบบการกำกับดูแล การบริหารความเสี่ยงด้านการทุจริตและคอร์รัปชัน และส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นในความโปร่งใส จริยธรรมและการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และอยู่ระหว่างติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน โดยผู้ตรวจสอบภายใน

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : แผนยกระดับการต่อต้านทุจริต และคอร์รัปชัน

สถานะ ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- ทบทวนและปรับปรุงนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง - รายงานผลการดำเนินงานด้านการต่อต้านการทุจริตเสนอต่อผู้บริหารและคณะกรรมการบริษัท อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง - พนักงานผ่านการอบรมเรื่องการต่อต้านการทุจริตไม่น้อยกว่า 80% - ประชาสัมพันธ์ภายในองค์กรเกี่ยวกับจริยธรรม และความโปร่งใส อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการทบทวนและปรับปรุงนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการกำกับดูแลกิจการ ให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน หลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนบริบทและความเสี่ยงทางธุรกิจในปัจจุบัน โดยครอบคลุมประเด็นสำคัญ ได้แก่ การต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน การรับเรื่องร้องเรียนและการแจ้งเบาะแส การบริหารความเสี่ยง และการดำเนินงานด้านความยั่งยืน ภายหลังการทบทวนแล้วเสร็จ บริษัทจะนำเสนอฉบับปรับปรุงต่อคณะกรรมการ บริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติและประกาศใช้ต่อไป พร้อมทั้งดำเนินการสื่อสารและ ประชาสัมพันธ์ภายในองค์กร เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจแก่พนักงาน รวมถึงจัดให้มีการอบรมด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน เพื่อส่งเสริมให้บุคลากรทุกระดับมีความตระหนักและสามารถปฏิบัติงานได้อย่างสอดคล้องกับนโยบาย และแนวทางของบริษัทภายในปี 2569

แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด

บริษัทมีแผนเสริมสร้างระบบรับแจ้งเบาะแสให้มีความโปร่งใส เข้าถึงง่าย และปลอดภัยมากขึ้น โดยจัดตั้งช่องทางการแจ้งเบาะแสหลายรูปแบบ พร้อมกำหนดกระบวนการรับเรื่อง ตรวจสอบ และรายงานผลอย่างเป็นระบบ เพื่อสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นความถูกต้องและความรับผิดชอบ

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	-	-	-	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ
มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติแจ้งเบาะแสที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
แต่งตั้งบุคคลผู้รับเรื่องการแจ้งเบาะแสที่มีความเป็นกลาง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
เรื่องร้องเรียนทุกรายการได้รับการสืบสวน และรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด ในกรณีที่พบการกระทำผิดมีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสดต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ
อบรมและสื่อสารสร้างความตระหนักสู่พนักงาน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทมีนโยบายและขั้นตอนการแจ้งเบาะแส พร้อมแต่งตั้งผู้รับเรื่องที่มีความเป็นกลาง โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างทบทวนและปรับปรุงนโยบายให้เป็นปัจจุบัน และสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมถึงแนวทางของโครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) ทั้งนี้ เรื่องร้องเรียนจะได้รับการตรวจสอบและรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทตามระยะเวลาที่กำหนด กรณีพบการกระทำผิด จะกำหนดแนวทางแก้ไขและมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาต่อไป

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- บริษัทจะเพิ่มช่องทางการแจ้งเบาะแสให้ครอบคลุมมากขึ้น ได้แก่ อีเมล เฉพาะ เว็บไซต์ภายใน แบบฟอร์มออนไลน์ - จัดทำแนวปฏิบัติที่ชัดเจนในการรับเรื่อง สอบทาน และเก็บรักษาข้อมูลอย่างเป็นความลับ - มีการติดตามผลการแจ้งเบาะแสและรายงานต่อผู้บริหารหรือคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการทบทวนและพัฒนาช่องทางการแจ้งเบาะแส รวมถึงปรับปรุงแนวปฏิบัติในการรับเรื่อง ตรวจสอบ และรักษาความลับของข้อมูล เพื่อให้มีความชัดเจนและครอบคลุมยิ่งขึ้น โดยจะมีการติดตามและรายงานผลต่อผู้บริหารหรือคณะกรรมการบริษัทตามแนวทางที่กำหนดในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งถัดไป

การกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและความมั่นคง

แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ

บริษัทมีแผนเสริมสร้างระบบบริหารจัดการความมั่นคงสารสนเทศให้มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับมาตรฐานสากล โดยดำเนินการทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านความปลอดภัยของข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ จัดให้มีการประเมินความเสี่ยงด้านไซเบอร์และปรับปรุงมาตรการควบคุมให้เหมาะสม พร้อมส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับตระหนักรู้เกี่ยวกับการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ผ่านการอบรมและสื่อสารภายในอย่างต่อเนื่อง รวมถึงเสริมความพร้อมด้านเทคโนโลยีเพื่อป้องกันภัยคุกคามไซเบอร์และตอบสนองต่อเหตุการณ์ด้านความมั่นคงสารสนเทศได้อย่างทันทั่วทั้งที่และมีประสิทธิผล

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติสำหรับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ	-	-	-	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ
มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการรักษาความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ความมั่นคงปลอดภัย (Cybersecurity) สารสนเทศได้รับการประเมินโดยผู้ตรวจสอบอิสระจากภายนอกองค์กร และมีแนวทางในการปรับปรุง พัฒนาอย่างเป็นรูปธรรม	-	-	-	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ
พนักงานทุกคนได้รับการฝึกอบรม สื่อสาร และทดสอบความเข้าใจ เพื่อสร้างความตระหนักรู้ด้านความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ	-	-	-	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
จัดการทดสอบความมั่นคงไซเบอร์อย่างน้อยทุก 3 ปี	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

คำอธิบายการดำเนินการ

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านการรักษาความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการทดสอบความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity) ตามแผนที่กำหนด เพื่อประเมินความเสี่ยงและนำผลมาปรับปรุงระบบให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น พร้อมทั้งปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างเตรียมแผนสำหรับการทดสอบความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity) เพื่อประเมินช่องโหว่และความเสี่ยงของระบบสารสนเทศ โดยกำหนดให้มีการทดสอบอย่างน้อยทุก 3 ปี และนำผลที่ได้มาปรับปรุงมาตรการรักษาความปลอดภัยให้เหมาะสม

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : แผนยกระดับความมั่นคงทางไซเบอร์

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- จัดทำแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ โดยให้มีการทบทวนและ ปรับปรุงแผน BCP อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง - ระยะเวลาการตอบสนองต่อสถานการณ์จำลองต้องไม่เกินเป้าหมายที่กำหนด	ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างทบทวนและปรับปรุงแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (BCP) ให้สอดคล้องกับสถานการณ์และความเสี่ยงในปัจจุบัน รวมถึงเตรียมแนวทางการทดสอบแผนและประเมินระยะเวลาการตอบสนองต่อสถานการณ์จำลอง เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในสิ้นปี 2569

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

องค์กรมีการจัดทำรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกแล้ว

ลิงก์ URL ของเอกสาร : ปีรายงาน 2567

https://www.bis-group.com/storage/document/cg/summary-of-the-organizational-greenhouse-gas-report-th.pdf



บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยตระหนักถึงการมีส่วนร่วมในการเป็นส่วนหนึ่งของการจัดการปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ รวมถึงการสนับสนุนส่งเสริมการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกขององค์กร ตามนโยบายของภาครัฐ และอนุสัญญาสหประชาชาติ ว่าด้วยการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (UN Framework Convention on Climate Change: UNFCCC) บริษัทฯ จึงได้ประเมินคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร (Carbon Footprint for Organization; CFO) เพื่อให้ทราบถึงปริมาณการปล่อยและดูดกลับก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพในอนาคต

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	2569	2570	2571	6M/2569
จัดทำรายงาน, ทวนสอบและเผยแพร่ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (ขอบเขต 1 และ 2)	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การยกระดับการกำกับดูแลข้อมูลด้านก๊าซเรือนกระจก	กำหนดบทบาทและความรับผิดชอบด้านการจัดการข้อมูล GHG	เชื่อมโยงข้อมูล GHG กับรายงานประจำปี E 56-1 One report หัวข้อการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	เตรียมความพร้อมสำหรับการเปิดเผยข้อมูลเชิงกลยุทธ์ในอนาคต	อยู่ระหว่างดำเนินการ

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการตามแผนงานด้านการจัดการการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ โดยได้กำหนดขอบเขตองค์กรและกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจก Scope 1 และ 2 รวมถึงกำหนดกระบวนการจัดเก็บ ตรวจสอบ และบริหารจัดการข้อมูล GHG อย่างเป็นระบบ ทั้งนี้ ผู้รับผิดชอบได้เข้าร่วม SETCarbon Master Class รุ่นที่ 1/2569 ของตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อพัฒนาความรู้ในการใช้ระบบ SETCarbon สำหรับจัดเก็บ คำนวณ และจัดทำรายงาน ก๊าซเรือนกระจก พร้อมทั้งว่าจ้างบริษัทภายนอกเพื่อสนับสนุนการรวบรวมและจัดทำข้อมูล GHG สำหรับปี 2569 เพื่อใช้ในการติดตามและประเมินผลการ ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่อไป

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : จัดทำรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่อเนื่อง โดยได้รับการทวนสอบจาก อบก.

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	รายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกประจำปีที่ได้รับการรับรองจาก อบก. และลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ≥ 2% จากปีฐาน	บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการจัดเก็บและคำนวณข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (GHG) ประจำปี 2569 สำหรับ Scope 1 และ 2 โดยมีบริษัทภายนอกสนับสนุนการรวบรวมและจัดทำข้อมูล เพื่อเตรียมการทวนสอบและรับรองตามมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงใช้เป็นฐานในการติดตามผลการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกตามเป้าหมายที่กำหนด

แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

องค์กรมีการส่งเสริมสร้างความร่วมมือจากทุกหน่วยงานในการดำเนินงานรณรงค์ประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ความเข้าใจในการจัดการกิจกรรมที่เป็นแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กร รวมถึงการตั้งเป้าหมายในการลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากกิจกรรมที่เป็นแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กร

เป้าหมาย

หัวข้อ	ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ณ ปีฐาน (tCO ₂ e)	เป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเทียบกับปีฐาน (tCO ₂ e)				ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดขึ้นจริง (tCO ₂ e)
	2567	2569	2570	2571		6M/2569
ปริมาณการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	691	2%	3%	4%		อยู่ระหว่างดำเนินการ

หมายเหตุ : ในปี 2567 บริษัทมีการรายงานและทวนสอบการปล่อยก๊าซเรือนกระจกครอบคลุมขอบเขตที่ 1-3 อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2569-2571 บริษัทจะดำเนินการจัดเก็บข้อมูลและรายงานเฉพาะขอบเขตที่ 1-2 ก่อน เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการขยายการรายงานไปยังขอบเขตที่ 3 ในอนาคต ดังนั้น การกำหนดปีฐานจึงใช้ข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเฉพาะขอบเขตที่ 1-2 เพื่อให้สามารถติดตามผลการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้อย่างชัดเจน

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการจัดเก็บและคำนวณข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก Scope 1 และ 2 ประจำปี 2569 โดยมีบริษัทภายนอกสนับสนุนการจัดทำ และทวนสอบข้อมูล ปัจจุบันจึงยังอยู่ระหว่างประเมินปริมาณการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเทียบกับปีฐาน 2567 เพื่อประเมินผลตามเป้าหมายการลดลง ร้อยละ 2 ที่กำหนดไว้

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : พัฒนาแผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ≥ 2% จากปีฐาน โดยดำเนินจัดทำแผนในการลดการใช้พลังงานไฟฟ้าพื้นที่ส่วนของสำนักงาน และติดตั้ง Solar Rooftop ในครึ่งปีหลัง เพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกและต้นทุนพลังงานพื้นที่ส่วนของคลังสินค้า และโรงงาน (Scope 1 และ 2)	บริษัทได้ดำเนินการติดตั้งระบบ Solar Cell บริเวณคลังสินค้าและโรงงานเรียบร้อยแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการทดสอบระบบและเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อประเมินผลการลดการใช้พลังงานและการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (GHG) สำหรับใช้ติดตามผลการดำเนินงาน พร้อมทั้งอยู่ระหว่างดำเนินกิจกรรมรณรงค์และจัดทำแผนลดการใช้พลังงานไฟฟ้าในพื้นที่สำนักงาน เพื่อสนับสนุนการบรรลุเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของบริษัท

รายงานความคืบหน้า

เอกสารแนบ

รายงานความคืบหน้า : เอกสารแนบ

แผนงาน JUMP+

ลิงก์ URL ของเอกสาร : https://jumpplusmedia-setlink.setgroup.or.th/planSubmission/BIS2_JUMP%2B_Plan_Year_2026-2028_TH.pdf

