



แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)



บริษัท ไฟร์เทรดเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (FTE)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571

รายงานฉบับนี้ได้ความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 25/02/2569
และเผยแพร่เมื่อวันที่ 30/03/2569

ข้อสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดย บริษัท ไฟร์เทรตเอ็นจีเนียริง จำกัด (มหาชน) ("FTE") โดยใช้ข้อมูล สมมติฐาน และการประมาณการของบริษัทฯ ณ วันที่จัดทำเอกสาร ทั้งนี้ แผนงาน โครงการ ข้อเสนอ ความคิดเห็น การคาดการณ์ การประมาณการ หรือข้อความใด ๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นเพื่อเปิดเผยข้อมูลให้แก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น

บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลง แก้ไขหรือปรับปรุง แผนงานโครงการรวมถึงเป้าหมายของแผนงานหรือโครงการที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ ตามที่บริษัทฯ เห็นสมควร และมีได้ให้คำยืนยันหรือรับรองถึงความถูกต้อง ความสมบูรณ์หรือความเที่ยงตรงของข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้และ ไม่รับประกันว่าแผนงาน หรือโครงการตามที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้จะสามารถบรรลุผลสำเร็จได้ตามเป้าหมายหรือกรอบเวลาที่คาดการณ์ไว้ สำหรับ ข้อเสนอ ความคิดเห็น การคาดการณ์ การประมาณการต่าง ๆ รวมถึงข้อความในลักษณะที่เป็นการคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคต (Forward-Looking Statement) ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ เป็นเพียงมุมมองของบริษัทฯ ณ วันที่จัดทำเอกสารเท่านั้น ซึ่งมีความเสี่ยง และความไม่แน่นอน โดยอาจ เปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต ตามสภาพเศรษฐกิจ การแข่งขัน ปัจจัยทางธุรกิจ หรือปัจจัยอื่นใดที่เปลี่ยนแปลงไป โดยบริษัทฯ ไม่มีภาระผูกพันที่จะต้อง แจ้งปรับปรุงข้อมูลหรือข้อความดังกล่าวให้ทราบ เว้นแต่คณะกรรมการบริษัทฯ จะมีการอนุมัติปรับเปลี่ยนแผนงาน หรือเป้าหมาย หรือข้อมูล อื่นใด ที่จะทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องเปิดเผยการปรับเปลี่ยนดังกล่าวผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ("ตลท.")

เอกสารฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเปิดเผยข้อมูลให้แก่นักลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้องทั่วไปเท่านั้น โดยไม่มีเจตนาในการชี้ชวน แนะนำ จูงใจ หรือให้ ความเห็นเกี่ยวกับการลงทุนในหลักทรัพย์ที่ออกโดยบริษัทฯ และไม่อาจตีความได้ว่าเป็นการให้คำแนะนำในการลงทุน การเสนอซื้อ หรือการเสนอขาย หรือการชี้ชวนให้เสนอซื้อหรือเสนอขายหลักทรัพย์ หรือการจูงใจให้ทำธุรกรรมใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับหลักทรัพย์ที่ออกโดยบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งใน ประเทศหรือเขตปกครองพิเศษใดๆ ที่การกระทำดังกล่าวอาจขัดต่อกฎหมายของประเทศหรือเขตปกครองพิเศษนั้น รวมทั้งข้อมูลส่วนหนึ่งส่วนใดใน เอกสารฉบับนี้ไม่ควรถูกใช้เป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจเข้าทำสัญญา ข้อตกลงหรือลงทุนใดๆ ทั้งสิ้น ทั้งนี้บริษัทฯ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ของบริษัทฯ ไม่รับผิดชอบต่อความสูญเสียหรือความเสียหายใดๆ ทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเกิดความเสียหายทางตรงความเสียหายทางอ้อม ความเสียหายจากการผิดสัญญา หรือความเสียหายอันสืบเนื่อง (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการสูญเสียผลกำไร) จากการนำข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ไปใช้ หรือจากการเชื่อถือ ในข้อมูลดังกล่าว หรือจากผลการดำเนินงานจริงที่อาจออกมาไม่เป็นไปตามที่บริษัทฯ คาดการณ์หรือประมาณการไว้

ผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจและวิจารณญาณอย่างรอบคอบในการตัดสินใจลงทุน โดยควรศึกษาข้อมูลของบริษัทฯ ที่ได้เปิดเผยต่อสาธารณะอย่าง สม่าเสมอ อาทิ สารสนเทศตามเหตุการณ์ รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) งบการเงิน เป็นต้น เพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจลงทุนด้วยความรอบคอบ และระมัดระวัง

อนึ่ง ตลท. เป็นเพียงผู้ริเริ่มและสนับสนุนโครงการ JUMP+ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการสร้างเติบโตให้กับบริษัทจดทะเบียนที่เข้าร่วม โครงการดังกล่าวเท่านั้น โดย ตลท. มิได้มีส่วนร่วมหรือเกี่ยวข้องในการจัดทำ อีกทั้งมิได้รับรองความครบถ้วนถูกต้อง ความเป็นไปได้ความสมเหตุสมผล ของเป้าหมาย การคาดการณ์ การประมาณการต่างๆ รวมถึงผลลัพธ์ที่คาดหวัง ตามที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้แต่อย่างใด ดังนั้น การตัดสินใจใช้ข้อมูล ดังกล่าวจึงเป็นดุลยพินิจและวิจารณญาณของผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ตลท. กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของ ตลท. ไม่รับผิดชอบต่อ ความสูญเสียหรือความเสียหายใดๆ ทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเกิดความเสียหายทางตรง ความเสียหายทางอ้อม ความเสียหายจากการผิดสัญญาหรือความเสียหาย อันเป็นผลสืบเนื่อง (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการสูญเสียผลกำไร) จากการนำข้อมูลในเอกสารนี้ไปใช้ หรือจากการเชื่อถือในข้อมูลดังกล่าว หรือจากการ ที่ผลการดำเนินงานจริงไม่เป็นไปตามที่บริษัทฯ คาดการณ์หรือประมาณการไว้

สารบัญ

	หน้า
ภาพรวมบริษัท	1
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ	2
เป้าหมาย ๓ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ : การกระจายแหล่งรายได้และมุ่งสู่กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง	3
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	8
แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ	9
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	10
แผนยกระดับการบริหารความต่อเนื่องธุรกิจ	12

SET

สินค้าอุตสาหกรรม / วัสดุอุตสาหกรรมและเครื่องจักร

CG Report :

SET ESG Ratings: -

ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): **มี**

ภาพรวมธุรกิจ

นำเข้าและจัดจำหน่ายอุปกรณ์ดับเพลิงแบบครบวงจร ประกอบด้วย 1) อุปกรณ์ดับเพลิง 2) ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ 3) ระบบสัญญาณแจ้งเหตุเพลิงไหม้ 4) ระบบอินเทอร์เน็ตของทุกสิ่ง เครื่องสำรองไฟฟ้าและอุปกรณ์ศูนย์ข้อมูล 5) อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยส่วนบุคคลและอุปกรณ์นิรภัย รวมถึงการให้บริการออกแบบ จำหน่าย จัดหา รับเหมาติดตั้ง ตรวจสอบ ซ่อมแซมและบำรุงรักษาอุปกรณ์ดับเพลิงและระบบที่เกี่ยวข้องกับการดับเพลิง

ข้อมูลงบการเงิน

ปี	2568	2567	2566	2565
----	------	------	------	------

งบกำไรขาดทุน (ลบ.)

รายได้	1,403.92	1,349.54	1,155.90	1,094.33
ค่าใช้จ่าย	1,244.05	1,198.45	1,003.53	986.76
Net Profit	122.99	116.22	117.70	80.67

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)

สินทรัพย์	1,280.05	1,219.01	1,182.57	1,183.59
หนี้สิน	416.38	345.98	335.97	375.17
ส่วนผู้ถือหุ้น	863.67	873.03	846.60	808.43

งบกระแสเงินสด (ลบ.)

กิจกรรมดำเนินงาน	204.79	69.06	261.76	18.31
กิจกรรมลงทุน	-4.78	-8.84	-6.65	-5.68
กิจกรรมจัดหาเงิน	-144.04	-103.72	-185.67	3.15

อัตราส่วนการเงิน

กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.19	0.18	0.18	0.12
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	24.66	25.55	26.49	26.49
อัตรากำไรสุทธิ (%)	8.76	8.61	10.18	7.37
D/E Ratio (เท่า)	0.48	0.40	0.40	0.46
ROE (%)	14.16	13.52	14.22	10.35
ROA (%)	12.79	12.58	12.88	9.48

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท

แผนธุรกิจ

เป้าหมาย ณ ปี 2571

Net Profit	180.00 ล้านบาท
------------	----------------

แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
------------	--------	----------------------------	-----------

1. แผนกลยุทธ์ : การกระจายแหล่งรายได้และมุ่งสู่กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง ✓

แผนด้านธรรมาภิบาล

1. แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ
2. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน
3. แผนยกระดับการบริหารความต่อเนื่องธุรกิจ

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษาจากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบ ในความเสียหายหรือสูญหายจากการนำข้อมูลที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกระณและบริษัทจดทะเบียน สงวนสิทธิ์ในการแก้ไขข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามไม่ให้ผู้ใด นำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากรายงานหรือ สารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ส่วนที่ 1

แผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

เป้าหมาย ณ ปี 2571

หัวข้อ	YE/2566	YE/2567	YE/2568	เป้าหมายปี 2571
Net Profit (ล้านบาท)	117.70	116.22	122.99	180.00

บริษัท ไฟร์เทรตเอ็นจีเนียริง จำกัด (มหาชน) ตั้งเป้าหมายที่จะสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการขยายธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพสูง , การเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำจากการให้บริการหลังการขาย , การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่เกี่ยวกับความปลอดภัยส่วนอื่นในตลาด และการนำเสนอเทคโนโลยีด้านระบบดับเพลิงที่มีประสิทธิภาพและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทตั้งเป้าหมายในการบรรลุกำไรสุทธิจำนวน 180 ล้านบาท ภายในปี พ.ศ. 2571

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ : การกระจายแหล่งรายได้และมุ่งสู่กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง

บริษัทฯ มุ่งเน้นการกระจายความเสี่ยงด้านรายได้จากธุรกิจการจำหน่ายสินค้าและงานโครงการแบบดั้งเดิม ไปสู่แหล่งรายได้ที่หลากหลายและมีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น โดยการเติบโตของรายได้จากธุรกิจหลักจะมุ่งเน้นไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพการเติบโตสูง ได้แก่ ศูนย์ข้อมูล (Data Center) ธุรกิจพลังงาน และไฟฟ้า (Power Generation) และภาคโรงงานอุตสาหกรรม (Industrial) ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการระบบความปลอดภัยและระบบดับเพลิงในระดับสูงและมีความต่อเนื่อง

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ จะขยายตลาดสินค้า ผลิตภัณฑ์ และบริการหลังการขายให้สอดคล้องกับแนวโน้มของกฎหมาย มาตรฐานด้านความปลอดภัย และความต้องการของลูกค้า เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน และลดความผันผวนของรายได้ในระยะยาว

กลยุทธ์ดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainable Growth) และเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจในระยะยาว

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต
- ความมั่นคงทางการเงิน

เป้าหมาย

บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายในการยกระดับผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ โดยมุ่งบรรลุกำไรสุทธิที่ระดับ 180 ล้านบาท ภายในปี พ.ศ. 2571 ผ่านการดำเนินกลยุทธ์การเติบโตที่ครอบคลุมทั้งการขยายธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพสูง การเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Income) และการต่อยอดธุรกิจไปสู่ผลิตภัณฑ์และบริการที่มีมูลค่าเพิ่ม

การบรรลุเป้าหมายดังกล่าวจะขับเคลื่อนโดย

- การเติบโตของรายได้จากกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมหลัก ได้แก่ ศูนย์ข้อมูล (Data Center) , ธุรกิจพลังงานและไฟฟ้า (Power Generation) และภาคอุตสาหกรรม
- การสร้างรายได้ที่มีความต่อเนื่องจากงานบริการตรวจสอบ บำรุงรักษา และสัญญาระยะยาว
- การขยายพอร์ตสินค้าไปยังกลุ่ม PPE และอุปกรณ์ความปลอดภัย รวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น สายทวนไฟ
- การนำเสนอเทคโนโลยีด้านระบบดับเพลิงที่ทันสมัย ปลอดภัย และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งเน้นการเติบโตอย่างมีคุณภาพ (Quality Growth) ควบคู่กับการบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความมั่นคงของรายได้ในระยะยาว และเพิ่มมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างยั่งยืน

• เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	ข้อมูลล่าสุด		เป้าหมาย		
	YE/2567	YE/2568	2569	2570	2571
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	16.75	4.03	20	10	10
Net Profit Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	-1.25	5.82	15	15	15

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีการเติบโตสูง	2569	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีศักยภาพการเติบโตสูง ได้แก่ ศูนย์ข้อมูล (Data Center) ธุรกิจพลังงานและไฟฟ้า (Power Generation) และภาคโรงงานอุตสาหกรรม (Industrial) ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการระบบความปลอดภัยและระบบดับเพลิงในระดับสูงและมีความต่อเนื่อง บริษัทจะพัฒนาความสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์กับลูกค้าหลัก ผู้พัฒนาโครงการ (Developers) , ผู้ออกแบบ (Designer) , ที่ปรึกษา (Consultants) และผู้รับเหมา (EPC Contractors) เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงโครงการตั้งแต่ระยะเริ่มต้น และเสริมสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน บริษัทตั้งเป้าหมายในการพัฒนาและเข้ารับงานโครงการนำร่อง (Pilot Projects) ในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย จำนวนอย่างน้อย 5-6 โครงการ โดยแต่ละโครงการมีมูลค่าไม่น้อยกว่า 50 ล้านบาท เพื่อสร้างผลงานอ้างอิง (Reference Projects) และต่อยอดโอกาสทางธุรกิจในระยะยาว
	2570	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มศูนย์ข้อมูล (Data Center) ธุรกิจพลังงานและไฟฟ้า (Power Generation) และภาคอุตสาหกรรม (Industrial) อย่างต่อเนื่องในปี 2027 โดยอาศัยความเชื่อมั่นและผลงานอ้างอิง (Track Record) จากโครงการที่ได้ดำเนินการแล้วเป็นปัจจัยสำคัญในการต่อยอดโอกาสทางธุรกิจ โดยเฉพาะกลุ่มศูนย์ข้อมูล (Data Center) ที่มักจะใช้บริการบริษัทเดิมที่เคยร่วมงานในโครงการเก่า มุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและการบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง โดยให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุน การบริหารทรัพยากร และการวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ เพื่อเพิ่มอัตรากำไรและลดความเสี่ยงจากการดำเนินโครงการ โดยบริษัทจะดำเนินการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ได้แก่ 1. การปรับปรุงกระบวนการบริหารโครงการ (Project Management) ให้มีความเป็นระบบและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น 2. การนำระบบดิจิทัลหรือเครื่องมือสนับสนุนการบริหารโครงการมาใช้ เพื่อติดตามความคืบหน้าและควบคุมงบประมาณแบบเรียลไทม์ 3. การพัฒนาศักยภาพทีมงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินโครงการและลดข้อผิดพลาดในการทำงาน
	2571	<ul style="list-style-type: none"> ภายในปี 2028 บริษัทมุ่งสู่การเป็น Preferred Supplier ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก โดยสร้างความสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์ในระยะยาวกับลูกค้า ผู้พัฒนาโครงการ และที่ปรึกษา พร้อมทั้งใช้ผลงานอ้างอิง (Reference Projects) และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านเป็นปัจจัยสนับสนุนในการเพิ่มโอกาสในการได้รับงานโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง และเสริมสร้างรายได้ที่มีเสถียรภาพในระยะยาว

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ระบบบริหารจัดการงานบริการและบำรุงรักษา เพื่อสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง	2569	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมีแผนขยายขอบเขตการดำเนินงานธุรกิจจากการจำหน่ายอุปกรณ์งานระบบดับเพลิง ไปสู่การจำหน่ายอุปกรณ์และให้บริการงานวิศวกรรมไฟฟ้า เครื่องกลและระบบอื่น ๆ รวมถึงงานรับเหมาระบบที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงโครงการขนาดใหญ่ และยกระดับมูลค่าโครงการต่อหนึ่งลูกค้า โดยในระยะเริ่มต้น บริษัทจะดำเนินการผ่านความร่วมมือกับพันธมิตร (Partner) ที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละระบบ เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการดำเนินโครงการ ลดความเสี่ยงในการขยายธุรกิจ
	2570	<ul style="list-style-type: none"> สร้างรายได้ส่วนงานบริการมากกว่า 60 ล้านบาท จัดทำและพัฒนาฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Database) โดยรวบรวมข้อมูลจากฐานลูกค้าเดิมของบริษัท รวมถึงข้อมูลลูกค้าเป้าหมายในตลาด เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ วางแผนการตลาด และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า พัฒนารูปแบบการให้บริการในลักษณะสัญญาระยะยาว ระยะเวลา 3-5 ปี เพื่อสร้างรายได้ประจำ และเสริมสร้างความต่อเนื่องของรายได้ในระยะยาว บริษัทมีแผนพัฒนาและนำระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management: CRM) และระบบติดตามงานบริการ (Service Tracking System) มาใช้อย่างเป็นระบบ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า การติดตามสถานะโครงการและงานบริการ รวมถึงการบริหารโอกาสทางธุรกิจ (Sales Pipeline) และการให้บริการหลังการขาย พัฒนาบริการบำรุงรักษาระบบจากระยะไกล โดยใช้เทคโนโลยี Internet of Things (IoT) และอุปกรณ์สมัยใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการตรวจสอบและติดตามสถานะของระบบแบบเรียลไทม์ โดยระบบดังกล่าวจะช่วยให้สามารถวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก ,แจ้งเตือนล่วงหน้า และลดความเสี่ยงจากความขัดข้องของระบบ ส่งผลให้ลูกค้าสามารถบริหารจัดการความปลอดภัยได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
	2571	<ul style="list-style-type: none"> สร้างรายได้จากงานบริการมากกว่า 120 ล้านบาท และมีสัดส่วนรายได้ประจำมากกว่า 60% ของรายได้
ขยายขนาดธุรกิจอุปกรณ์คุ้มครองความปลอดภัยส่วนบุคคล (PPE) และอุปกรณ์ความปลอดภัย	2569	<ul style="list-style-type: none"> สร้างรายได้มากกว่า 50 ล้านบาท บริหารจัดการกลุ่มสินค้า (Product Portfolio) ในกลุ่ม PPE และอุปกรณ์ความปลอดภัยให้มีความหลากหลาย ครอบคลุม และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในตลาดอุตสาหกรรม โดยบริษัทมุ่งเน้นการคัดเลือกสินค้า และพันธมิตรผู้ผลิต (Suppliers) ที่มีคุณภาพ การเพิ่มจำนวนรายการสินค้า (SKU) และการจัดกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับแต่ละกลุ่มลูกค้า เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายและขยายฐานลูกค้าในระยะยาว เน้นกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมเป็นหลัก
	2570	<ul style="list-style-type: none"> สร้างรายได้มากกว่า 75 ล้านบาท บริษัทมีแผนพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel) สำหรับสินค้า PPE และอุปกรณ์ความปลอดภัย ทั้งในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ (Online Platform) รวมถึงการจัดทำแพลตฟอร์ม B2B เพื่อรองรับการสั่งซื้อของลูกค้าองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นการเพิ่มความสะดวกในการเข้าถึงสินค้า การขยายฐานลูกค้า และการสร้างโอกาสในการขายซ้ำ (Repeat Orders) เพื่อสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว
	2571	<ul style="list-style-type: none"> สร้างรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนพัฒนาเทคโนโลยีระบบดับเพลิงที่ทันสมัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม	2569	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมุ่งเน้นการสร้างตราสินค้าของตนเองในตลาดธุรกิจ PPE และอุปกรณ์ความปลอดภัย ผ่านการพัฒนาภาพคุณภาพจากโรงงานผู้ผลิตที่เชื่อถือได้ และการทำการตลาดเชิงรุก รวมถึงการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นของลูกค้า เพิ่มการจดจำตราสินค้า และสนับสนุนการเติบโตของยอดขายอย่างต่อเนื่องในระยะยาว
	2570	<ul style="list-style-type: none"> นำเสนอระบบดับเพลิงที่มีประสิทธิภาพสูง และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น ระบบก๊าซสะอาด (Clean Agent) ระบบ Watermist ให้คำปรึกษาทางด้านวิศวกรรมเกี่ยวกับระบบดับเพลิงพิเศษดังกล่าว รวมถึงสร้างโครงการตัวอย่างในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ฝึกอบรมและพัฒนาทีมวิศวกรให้มีความเชี่ยวชาญระบบดังกล่าวเป็นพิเศษ
	2571	<ul style="list-style-type: none"> นำเสนอระบบดับเพลิงที่มีเทคโนโลยีสำหรับความเสี่ยงรูปแบบใหม่ เช่น ไฟไหม้จากแบตเตอรี่ (Lithium-ion / EV) วางตำแหน่งของบริษัทให้เป็นผู้นำด้านระบบดับเพลิงที่ทันสมัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม นำเสนอระบบดับเพลิงที่ทันสมัยมาเป็นข้อเสนอหลักของธุรกิจ (Core Offering) โดยเชื่อมโยงกับแนวทางการดำเนินงานด้านความยั่งยืน (ESG Strategy) ของลูกค้า เพื่อรองรับความต้องการด้านความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม และมาตรฐานสากลที่เพิ่มขึ้น
เข้าสู่สายท่อนไฟในตลาด	2569	<ul style="list-style-type: none"> คัดเลือกโรงงานผลิตและตราสินค้าที่ได้มาตรฐานตามที่ข้อกำหนดภายในประเทศระบุ ดำเนินการขอ มอก. / มาตรฐานที่เกี่ยวข้อง เริ่มใช้งานในโครงการของบริษัทเอง
	2570	<ul style="list-style-type: none"> นำสายท่อนไฟภายใต้ตราสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายไปอยู่ในรายการสินค้าที่อนุมัติให้ใช้ในการก่อสร้างของผู้ออกแบบ จำหน่ายให้ผู้รับเหมา M&E ทั่วไป
	2571	<ul style="list-style-type: none"> สร้างรายได้ให้บริษัทประมาณ 70 ล้านบาท

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากการพึ่งพาโครงการขนาดใหญ่ หรือกลุ่มลูกค้าหลัก

• ลักษณะความเสี่ยง

รายได้ของบริษัทส่วนหนึ่งมาจากโครงการขนาดใหญ่ เช่น ศูนย์ข้อมูล (Data Center) ,สถานีไฟฟ้าแรงสูง ,โรงงานอุตสาหกรรม และอาคารสูง อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัท

• ผลกระทบความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่ทำให้รายได้และกำไรมีความไม่สม่ำเสมอ หากโครงการล่าช้าหรือเลื่อน อาจกระทบกระแสเงินสด และรายได้

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

กระจายแหล่งรายได้ไปสู่รายได้ส่วนอื่น เช่น งานขายสินค้า , งานบริการหลังการขาย และงานขายสินค้า PPE และ Safety รวมถึงการขยายฐานลูกค้าในหลายกลุ่ม

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ของลูกค้า

• ลักษณะความเสี่ยง

โดยทั่วไปบริษัทฯ มีเงื่อนไขการชำระเงินตามความก้าวหน้าของงานสำหรับงานโครงการ หรือเครดิตเทอมสำหรับงานขายสินค้า หากลูกค้าประสบปัญหาทางการเงิน หรือมีความล่าช้าในการชำระเงิน อาจส่งผลให้บริษัทมี ลูกหนี้การค้าค้างชำระเพิ่มขึ้น หรือเกิดการผิดนัดชำระหนี้ (Default)

- ผลกระทบความเสี่ยง

กระทบกระแสเงินสดของบริษัท เพิ่มภาระทางดอกเบี้ยและเงินทุนหมุนเวียน และอาจเกิดหนี้สูญ

- มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. ประเมินความน่าเชื่อถือทางเครดิตของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
2. กำหนดวงเงินเครดิต ใช้อื่นๆในการชำระเงิน เช่น Letter of Credit (L/C) หรือเงินมัดจำเพื่อลดความเสี่ยง
3. ติดตามลูกหนี้อย่างใกล้ชิด และดำเนินการตามกฎหมายอย่างเข้มงวดในกรณีหนี้เสีย

ความเสี่ยงที่ 3 : ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุและค่าแรง

- ลักษณะความเสี่ยง

ราคาวัสดุ อุปกรณ์ และสินค้าอาจมีความผันผวนตามภาวะตลาดโลก อัตราแลกเปลี่ยน และต้นทุนการผลิต รวมถึงปริมาณแรงงานฝีมือเฉพาะมีปริมาณจำกัด ทำให้ค่าแรงการทำงานสูงขึ้นอย่างมีนัยยะ

- ผลกระทบความเสี่ยง

อุปกรณ์ระบบดับเพลิงและระบบแจ้งเหตุเพลิงไหม้หลายรายการเป็นสินค้านำเข้า หากราคาวัตถุดิบหรือค่าขนส่งเพิ่มขึ้น อาจทำให้ต้นทุนโครงการที่มีสัญญาระยะยาวสูงขึ้นและกระทบต่ออัตรากำไร แรงงานฝีมือที่จัดหามีราคาสูงหากไม่มีการวางแผนบุคคลากรให้มีคุณภาพ

- มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าโดยประมาณการจากโครงการที่ได้งานมาแล้ว และมีโอกาสได้งานสูง
2. กระจาย Supplier เพื่อลดความเสี่ยง
3. บริหารสินค้าคงคลังให้เหมาะสม
4. พัฒนาฝีมือแรงงาน รวมถึงวางแผนในการจัดหาแรงงานฝีมือจากต่างประเทศ

ส่วนที่ 2
แผนด้านธรรมาภิบาล

ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ

แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ

แผนงานนี้มุ่งเน้นการปรับปรุงองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัทให้มีความหลากหลาย (Diversity) มากขึ้น ทั้งในเชิง โครงสร้างประชากร (เช่น เพศ อายุ เชื้อชาติ) และ ทักษะประสบการณ์ (เช่น เทคโนโลยี กฎหมาย ความยั่งยืน) เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากลและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (CG Code)

เป้าหมาย

เพื่อการตัดสินใจที่ดีขึ้น: ลดปัญหาการคิดตามกัน (Groupthink) โดยใช้มุมมองที่แตกต่างในการวิเคราะห์ปัญหา

เพื่อสร้างความเชื่อมั่น: แสดงให้ผู้ถือหุ้นและนักลงทุนเห็นถึงความโปร่งใสและการปรับตัวตามยุคสมัย

เพื่อความยั่งยืน (ESG): ตอบโจทย์เกณฑ์การประเมินด้านความยั่งยืนที่ให้ความสำคัญกับการมีกรรมการหญิงหรือกรรมการที่มีทักษะใหม่ๆ

เพื่อให้เท่าทันโลก: เพิ่มกรรมการที่มีความเชี่ยวชาญในด้านที่บริษัทยังขาด เช่น Digital Transformation หรือความรับผิดชอบต่อสังคม

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
สัดส่วนกรรมการที่เป็นผู้หญิงในคณะกรรมการไม่น้อยกว่า 30% ในปี พ.ศ. 2571	เสร็จสิ้น	-	-	-

แผนงานที่สำคัญ

การจัดทำ Board Skill Matrix เพื่อระบุทักษะที่ขาดหายของคณะกรรมการของบริษัทฯ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
วิเคราะห์ทิศทางและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต เพื่อระบุว่าต้องใช้ความเชี่ยวชาญด้านใดบ้าง	2569	<ul style="list-style-type: none"> กำหนดให้กรรมการของบริษัทฯ ควรจะมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง, การบัญชีและการเงิน, การบริหารจัดการองค์กร, การวางแผนกลยุทธ์, การลงทุน, เทคโนโลยีสารสนเทศและดิจิทัล, การบริหารความเสี่ยง, กฎหมาย และความยั่งยืน (ESG)
	2570	<ul style="list-style-type: none"> ประเมินทักษะปัจจุบันของกรรมการ (Assess Current Board Members): ให้กรรมการแต่ละคนทำการประเมินตนเอง (Self-Assessment) ตามเกณฑ์ที่กำหนด คณะกรรมการสรรหา (Nomination Committee) อาจทำการทบทวนข้อมูลประวัติและผลงานเพิ่มเติมเพื่อความแม่นยำ
	2571	<ul style="list-style-type: none"> ตรวจสอบจากตารางว่ามีทักษะด้านใดที่ไม่มีกรรมการคนไหนเชี่ยวชาญเลย หรือมีจำนวนน้อยเกินไปเมื่อเทียบกับความสำคัญของกลยุทธ์ ผลลัพธ์ที่ได้จะใช้เป็นข้อมูลหลักในการ สรรหากรรมการใหม่ หรือวางแผนพัฒนาความรู้ให้แก่กรรมการคนเดิม

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : 1. วัฒนธรรมองค์กรแบบเดิม : กรรมการเดิมอาจไม่เปิดรับความคิดเห็นที่แตกต่าง หรือยังยึดติดกับการเลือกคนจากเครือข่ายเดิมๆ 2. การขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญ: ความยากในการหากรรมการที่มีคุณสมบัติครบถ้วนและมีความหลากหลายพร้อมๆ กันในอุตสาหกรรมที่เฉพาะทางมากๆ 3. ความขัดแย้งในที่ประชุม: มุมมองที่หลากหลายเกินไปหากไม่มีการบริหารจัดการที่ดี อาจนำไปสู่การตัดสินใจที่ล่าช้าหรือความขัดแย้งส่วนบุคคล

• ลักษณะความเสี่ยง

กรรมการที่มาจากพื้นฐานที่ต่างกัน (เพศ, อายุ, ทักษะ) อาจใช้เวลาในการปรับตัวนาน ทำให้การตัดสินใจไม่มีประสิทธิภาพในช่วงแรก หรือเกิดความขัดแย้งภายในคณะกรรมการ

• ผลกระทบความเสี่ยง

- 1.ธุรกิจไม่สามารถบรรลุเป้าหมายทางการเงินหรือผลกำไรที่คาดหวังไว้ได้
- 2.ส่งผลให้การทำงานร่วมกันล่าช้า: เกิดปัญหาการบูรณาการระบบงาน โครงสร้าง และทีมงานล่าช้ากว่าแผน
- 3.อาจจะเกิดความขัดแย้งภายใน: พฤติกรรม ทศนคติ และการสื่อสารที่ไม่ตรงกัน ทำให้เกิดปัญหาการทำงานร่วมกัน ขาดความไว้วางใจ

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- 1.สร้างวัฒนธรรมการทำงานร่วมกัน (Team Building): จัดกิจกรรมหรือเวิร์กช็อปที่มุ่งเน้นความเข้าใจในความแตกต่างของพื้นฐาน (เพศ, อายุ, ทักษะ) เพื่อสร้างความเข้าใจ
- 2.สร้างวัฒนธรรมความเสี่ยงที่แข็งแกร่ง โดยการกำหนดเป้าหมายและค่านิยมของคณะกรรมการให้ชัดเจน เพื่อให้สมาชิกเข้าใจความเสี่ยงในแนวทางเดียวกัน
- 3.ปรับใช้ความฉลาดทางวัฒนธรรม (Cultural Intelligence - CQ): ส่งเสริมให้กรรมการมีทักษะในการปรับตัวและทำงานข้ามวัฒนธรรม
- 4.กระบวนการสื่อสารที่โปร่งใส: สร้างช่องทางการรับฟังความคิดเห็นเพื่อลดความขัดแย้งภายใน

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการยกระดับการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส สร้างวัฒนธรรมไม่ยอมรับการทุจริต (Anti-corruption Culture) โดยการส่งเสริมให้พนักงานทุกคนในองค์กรตระหนักและมีส่วนร่วม รวมถึงมีการสื่อสารไปยังผู้เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน ได้แก่ ลูกค้า คู่ค้า รวมถึงสังคมรอบข้าง

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	เสร็จสิ้น	-	-	-
• การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน	เสร็จสิ้น	-	-	-
• การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และ มาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	เสร็จสิ้น	-	-	-

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
• การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	เสร็จสิ้น	-	-	-
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ได้รับการรับรอง	-	-	-
กำหนดให้ลูกค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของลูกค้า	-	ติดต่อแจ้งลูกค้าเพื่อขอความร่วมมือในการจัดทำนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน	แนะนำและติดตามให้ลูกค้าจัดทำนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงกิจกรรมอื่นที่เกี่ยวข้อง	ลูกค้ามีการจัดทำนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันและมีการนำไปปฏิบัติจริง

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ติดต่อชักชวนลูกค้าเพื่อขอความร่วมมือและแจ้งให้ทราบถึงทราบสำคัญในการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน	2569	• ลูกค้าตอบรับและสนใจที่จะจัดทำนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน
	2570	• ลูกค้าจัดทำนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน
	2571	• ลูกค้าประกาศใช้นโยบายและมีการนำไปปฏิบัติจริง

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ลูกค้าไม่ให้ความสำคัญในการร่วมจัดทำนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

• ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าอาจขาดความมุ่งมั่นหรือการให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานด้านการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน อาจส่งผลให้การจัดทำนโยบายและการขับเคลื่อนสู่การปฏิบัติไม่บรรลุผลตามแผนงานที่กำหนดไว้ ซึ่งอาจกระทบต่อประสิทธิภาพของการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยรวมของบริษัทฯ

• ผลกระทบความเสี่ยง

ในกรณีที่ลูกค้าของบริษัทฯ มีประเด็นหรือข้อขัดแย้งเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชัน อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ ชื่อเสียง และความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ ในฐานะผู้ว่าจ้างหรือผู้มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ ทั้งนี้ เหตุการณ์ดังกล่าวอาจนำไปสู่การลดลงของความเชื่อมั่นจากลูกค้า นักลงทุน และผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งอาจกระทบต่อการดำเนินธุรกิจและโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ในระยะยาว

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ จะเพิ่มบทบาทในการสนับสนุนและพัฒนาศักยภาพของลูกค้า โดยทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาในการให้คำแนะนำและช่วยเหลือในการจัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้เป็นอย่างดีและเป็นรูปธรรมและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการอบรมและถ่ายทอดองค์ความรู้แก่ผู้บริหารหรือผู้รับผิดชอบของลูกค้า เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจในหลักการ ความสำคัญ และประโยชน์ของการดำเนินงานด้านการต่อต้านการทุจริต อันจะนำไปสู่การยกระดับมาตรฐานการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและยั่งยืนร่วมกัน

การกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและความมั่นคง

แผนยกระดับการบริหารความต่อเนื่องธุรกิจ

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องแม้เกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิดที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงาน บริษัทจึงได้กำหนดกลยุทธ์ในการยกระดับการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการประเมินและบริหารความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อ กระบวนการดำเนินงานหลักของบริษัท การเสริมสร้างความยืดหยุ่นของห่วงโซ่อุปทาน การบริหารสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสม รวมถึงการพัฒนา ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบสำรองข้อมูล เพื่อรองรับการดำเนินงานในภาวะวิกฤต

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดให้มีการจัดทำแผนรองรับเหตุการณ์ฉุกเฉิน การฝึกอบรมและการทดสอบแผนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บุคลากรสามารถปฏิบัติงานได้ อย่างมีประสิทธิภาพในกรณีเกิดเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ บริษัทจะมีการทบทวนและปรับปรุงแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลงไป

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีการจัดทำ ทบทวน แผนบริหารความต่อเนื่อง และซ้อมรับมือ เหตุการณ์วิกฤต	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
• การจัดทำและทบทวนแผนบริหารความต่อเนื่อง หรือ Business Continuity Plan (BCP) ประจำปี	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
• การจัดทำ Crisis Management Drill (ซ้อมรับมือเหตุการณ์ วิกฤต)	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
ระบุและวิเคราะห์ Emerging Risk ที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ มี Scenario analysis และ Mitigation plans รองรับ โดยผ่านการมีส่วนร่วมของผู้บริหารระดับสูงในการติดตามและตัดสินใจเกี่ยวกับ Emerging risk	-	-	-	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การบริหารความเสี่ยงในสถานะสงคราม และความปลอดภัยทางไซเบอร์	2569	• ลดผลกระทบด้านต้นทุนสินค้า ค่าขนส่ง และการขาดแคลนสินค้า มีการซื้อ ค่าเงินล่วงหน้าเพียงพอและเหมาะสมต่อรายจ่าย
	2570	• เพิ่มปริมาณสินค้าคงคลัง ให้กลับมาสู่สภาวะปกติ
	2571	• ขยายแผนการสต็อกสินค้าใหม่ๆเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มช่องทางการขายสินค้า ลูกค้านุ่มใหม่เพิ่มเติม

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ภัยธรรมชาติ

• ลักษณะความเสี่ยง

บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย วาตภัย หรือแผ่นดินไหว ซึ่งอาจส่งผลให้สถานประกอบการ สำนักงาน หรือโครงการ ก่อสร้างได้รับความเสียหาย รวมถึงการหยุดชะงักของการดำเนินงาน ระบบสาธารณูปโภค และห่วงโซ่อุปทาน ทั้งนี้ เหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อ ความสามารถในการให้บริการ การส่งมอบงานตามกำหนดเวลา ตลอดจนความปลอดภัยของพนักงาน และอาจก่อให้เกิดความเสียหายทางการเงินและชื่อเสียงของบริษัทฯ

• ผลกระทบความเสี่ยง

ตาราง การวิเคราะห์ผลกระทบจากภาวะหยุดชะงักจากภัยพิบัติ จำแนกตามลักษณะการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ

การวิเคราะห์ผลกระทบ	การจัดจำหน่าย อุปกรณ์ (Trading)	การให้บริการ ติดตั้งระบบ (Solutions)	การให้บริการ หลังการขาย (Services)
ผลกระทบต่อภายนอก - ลูกค้า - คู่ค้า (Suppliers)	มาก น้อย	ปานกลาง น้อย	มาก น้อย
ผลกระทบต่อภายใน - สภาพทางการเงิน - ความสูญเสีย (wastes) ในเชิงปฏิบัติการ - ชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทฯ	มาก มาก มาก	ปานกลาง มาก มาก	น้อย ปานกลาง มาก

ระยะเวลาสูงส่งในการให้บริการลูกค้า (MTD) และระยะเวลาที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหากการดำเนินงาน
ธุรกิจการบริการลูกค้า (GTC) จำแนกตามลักษณะการดำเนินงานธุรกิจหลักของบริษัทฯ

กระบวนการหลัก	การจัดจำหน่าย อุปกรณ์ (Trading)	การให้บริการ ติดตั้งระบบ (Solutions)	การให้บริการ หลังการขาย (Services)
- การบริหารการขายและบริการ (Sales Quotes, Sales Orders/Service Order and Customer Invoicing)	1 วัน	1 วัน	1 วัน
- การบริหารโครงการ (Project Management)	N/A	3 วัน *	3 วัน *
- การจัดการอุปสงค์และอุปทานของลูกค้า (Demand & Supply Management)	1 วัน	1 วัน	1 วัน
- การบริหารคลังสินค้าและโลจิสติกส์ (Inventory & Logistics Management)	1 วัน	1 วัน	1 วัน
- การซื้อจัดจ้าง (Procurement)	1 วัน	1 วัน	1 วัน
- ระยะเวลาเข้ามอในการที่เห็นสภาพการดำเนินงานธุรกิจการบริการลูกค้า (GTC)	3 วัน	7 วัน	7 วัน

หมายเหตุ : * ยกเว้นกรณีที่มีข้อขัดข้องในเชิงเทคนิค ซึ่งการแจ้งเตือนได้รับการดำเนินการตั้งแต่ ตรวจสอบ ชุมชน ช่างปรึกษา ฯลฯ ไม่ได้นับรวมระยะเวลาจากพิธีฯ และคู่ค้าอื่นด้วย

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

กลยุทธ์ความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Strategy)

ทรัพยากร	กลยุทธ์ความต่อเนื่องทางธุรกิจ
สำนักงาน	1) ซ่อมแซมและฟื้นฟูพื้นที่สำนักงานที่ได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติให้กลับคืนสภาพโดยเร็วที่สุด 2) ใช้นิติกรบางส่วน เช่น ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด แผนกควบคุมโครงการ แผนกบริหาร ฯลฯ ปฏิบัติงานนอกสถานที่หรือภายในที่อาศัยได้เป็นการชั่วคราว 3) ใช้พื้นที่สำนักงานสำรองหรือเช่าพื้นที่สำนักงานสำรอง เช่น สำนักงานชั่วคราวสำหรับเฉพาะพนักงานส่วนที่ความจำเป็น 4) จัดและย้ายไปยังสำนักงานสำรอง ซึ่งมีขนาดพื้นที่ประมาณ 200 ตร.ม. ซึ่งตั้งสำรองไว้บนชั้นที่ 3 แห่ง 10/1 (1) อาคารศูนย์รวมเวอร์ 1 (2) อาคารศูนย์รวมเวอร์ 2 (3) อาคารบางนาเวอร์ 1 โดยมีค่าเช่าประมาณ 100,000 บาท/เดือน (500 บาท/ตร.ม./เดือน)
คลังสินค้า	1) ซ่อมแซมและฟื้นฟูพื้นที่คลังสินค้าที่ได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติให้กลับคืนสภาพโดยเร็วที่สุด และขนย้ายสินค้าไปยังพื้นที่ที่ปลอดภัย 2) จัดและย้ายสินค้าไปยังคลังสินค้าสำรอง ซึ่งมีขนาดพื้นที่ประมาณ 2,000 ตร.ม. ซึ่งตั้งสำรองไว้ในซอยต้น โฉม 1 คลังสินค้าอุตสาหกรรม บริษัท เซลลูลาร์กรุ๊ป กรุงเทพฯ (โทร. 06 9722577) โดยมีค่าเช่าประมาณ 240,000 บาท/เดือน (120 บาท/ตร.ม./เดือน)
สินค้า	สำหรับสินค้าที่ได้รับผลกระทบ 1) ตรวจสอบรายการสินค้าที่อยู่ในระหว่างจัดส่ง (Goods in Transit) จาก Suppliers และระยะเวลาจัดส่งสินค้าจาก Suppliers เพื่อนำมาบริหารการจัดสินค้าตามความเร่งด่วน 2) ประสานงานกับลูกค้าเพื่อขอเลื่อนการจัดส่งสินค้า 3) จัดทำสินค้าจากแหล่งอื่นภายในประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

Resources	Business Continuity Strategy
ยานพาหนะและเครื่องจักร ไม่ได้รับผลกระทบต่อคลังสินค้า รถของคลังสินค้า รถยก (Fork Lift) ฯลฯ	1) ให้บริการจากคู่มือการปฏิบัติงาน 2) เช่ารถยก (Fork Lift) เป็นระยะเวลาสั้นๆ 3) ประสานงานกับลูกค้าเพื่อขอเลื่อนการจัดส่งสินค้า
ศูนย์ข้อมูลการดำเนินงานธุรกิจ	1) ใช้อุปกรณ์สำรองใน External Hard Drive (Server) 2) ใช้อุปกรณ์สำรองใน Server สำรองที่คลังสินค้า บนระบบสำรอง 3) เปลี่ยนย้ายเครื่อง Server ไปยังพื้นที่ปลอดภัยตามธรรมชาติ
เครื่องใช้ภายในสำนักงาน โต๊ะ เครื่องพิมพ์เอกสาร (Printer) เครื่องพิมพ์แบบ (Printer) เครื่องโทรสาร ฯลฯ อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องคอมพิวเตอร์ Laptop ฯลฯ	1) ใช้อุปกรณ์สำรองในกรณีฉุกเฉิน 2) ใช้อุปกรณ์สำรองในกรณีฉุกเฉิน (Outside Services Provider) เช่น บริการพิมพ์เอกสาร บริการพิมพ์แบบหรือพิมพ์ หรือเช่าใช้เครื่องมืออื่น ระยะเวลาสั้นๆ
บุคลากร	1) ให้ความรู้เกี่ยวกับความเสี่ยงที่สำนักงานตนเอง 2) ใช้อุปกรณ์สำรองในกรณีฉุกเฉิน (Server) ให้ใช้ระบบสำรองที่สำนักงานตนเอง
สาธารณูปโภค - ไฟฟ้า สาธารณูปโภค - ประปา สาธารณูปโภค - การสื่อสาร	1) ใช้อุปกรณ์สำรอง เช่น ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด แผนกควบคุมโครงการ แผนกบริหาร ฯลฯ ปฏิบัติงานนอกสถานที่ภายในที่อาศัยได้เป็นการชั่วคราว 2) ใช้อุปกรณ์สำรองที่สำรองไว้
สาธารณูปโภค - คนงาน	1) สำรองแหล่งคนงาน และเปลี่ยนแหล่งที่มาถ้ามีความจำเป็นโดยด่วน 2) ประสานงานกับลูกค้า/คู่ค้า เพื่อขอเลื่อนการจัดส่งสินค้าหรือเลื่อนการจัดส่ง

ความเสี่ยงที่ 2 : ภาวะสงคราม

• ลักษณะความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงด้านห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Risk)
2. ความเสี่ยงด้านต้นทุนสินค้า
3. ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน
4. ความเสี่ยงด้านการค้าและกฎหมายระหว่างประเทศ
5. ความเสี่ยงด้านตลาดและความต้องการสินค้า
6. ความเสี่ยงด้านการขนส่งและโลจิสติกส์

• ผลกระทบความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงด้านห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Risk)
 - หากเกิดสงครามในประเทศผู้ผลิตหรือประเทศที่เป็นเส้นทางขนส่ง อาจทำให้ การผลิตสินค้าและการส่งออกหยุดชะงัก
 - การขนส่งทางเรือหรือทางอากาศอาจถูกจำกัดหรือมีความล่าช้า สินค้าบางรายการหรืออุปกรณ์ดับเพลิงอื่น ๆ อาจขาดตลาดหรือส่งมอบไม่ทันตามสัญญา
2. ความเสี่ยงด้านต้นทุนสินค้า
 - ราคาวัตถุดิบ เช่น เหล็ก ทองเหลือง อะลูมิเนียม อาจเพิ่มสูงขึ้นจากผลกระทบของสงคราม

-ค่าขนส่งระหว่างประเทศ เช่น ค่าระวางเรือ (Freight) และค่าประกันภัยสินค้าเพิ่มขึ้น

-ส่งผลให้ต้นทุนสินค้านำเข้าสูงขึ้นและกำไรลดลง

3. ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

-สงครามมักทำให้ค่าเงินผันผวน

-หากสินค้านำเข้าที่นำเข้ามาด้วย สกุลเงิน USD หรือ EUR อาจทำให้ต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้นจากค่าเงินที่แข็งค่า

4. ความเสี่ยงด้านการค้าและกฎหมายระหว่างประเทศ

-อาจเกิด มาตรการคว่ำบาตรทางการค้า (Trade Sanctions)

-บางประเทศอาจจำกัดการส่งออกสินค้า หรือกำหนดภาษีนำเข้าเพิ่ม ทำให้การนำเข้าสินค้าบางยี่ห้อหรือบางประเทศทำได้ยากขึ้น

5. ความเสี่ยงด้านตลาดและความต้องการสินค้า

-หากเศรษฐกิจได้รับผลกระทบจากสงคราม ลูกค้านำเข้า เช่น โรงงาน อาคาร หรือโครงการก่อสร้าง อาจชะลอการลงทุน

6. ความเสี่ยงด้านการขนส่งและโลจิสติกส์

-เส้นทางเดินเรือบางพื้นที่อาจถูกปิด เช่น ช่องแคบสำคัญหรือทะเลที่มีความขัดแย้ง

-สินค้าอาจใช้เวลาขนส่งนานขึ้น หรือมีความเสี่ยงต่อความเสียหาย

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. การกระจายแหล่งจัดซื้อสินค้า (Supplier Diversification)

-กระจายแหล่งนำเข้าสินค้าจากผู้ผลิตหลายประเทศหรือหลายผู้จำหน่าย เพื่อลดการพึ่งพาผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง หากเกิดความขัดแย้งหรือสงครามในประเทศผู้ผลิต จะสามารถสั่งซื้อจากแหล่งอื่นทดแทนได้

2. การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management)

-วางแผนสำรองสินค้าคงคลังในระดับที่เหมาะสม โดยเฉพาะสินค้าหลักที่มีความต้องการสูง เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนสินค้าในช่วงที่การขนส่ง ระหว่างประเทศเกิดความล่าช้า

3. การติดตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมืองระหว่างประเทศ

-ติดตามสถานการณ์ความขัดแย้งทางการเมือง สงคราม และมาตรการทางการค้าระหว่างประเทศอย่างใกล้ชิด เพื่อประเมินผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อการนำเข้าและการขนส่งสินค้า

4. การบริหารความเสี่ยง ด้านอัตราแลกเปลี่ยน -

พิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) หรือกำหนดเงื่อนไขด้านอัตราแลกเปลี่ยนกับคู่ค้า เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของค่าเงิน

5. การวางแผนด้านโลจิสติกส์และการขนส่ง

-เพิ่มทางเลือกในการขนส่งสินค้าหลายรูปแบบ เช่น ทางเรือ ทางอากาศ หรือผ่านตัวแทนขนส่งหลายราย เพื่อลดความเสี่ยงจากการหยุดชะงักของเส้นทางขนส่ง บางเส้นทาง

6. การทำประกันภัยสินค้าและการขนส่ง

-จัดทำประกันภัยสินค้านำเข้าระหว่างการขนส่ง (Cargo Insurance) เพื่อคุ้มครองความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ไม่คาดคิดในช่วงที่มีความไม่แน่นอนจาก สถานการณ์สงคราม

7. การบริหารความสัมพันธ์กับคู่ค้า

-รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย เพื่อให้สามารถประสานงานและแก้ไขปัญหาการส่งมอบสินค้าได้อย่างรวดเร็วในกรณีเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน