



รายงานความคืบหน้า ประจำปีไตรมาสที่ 2 ปี 2569
แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571



บริษัท หาญ เอ็นจิเนียริง โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
(HARN)

ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายงานฉบับนี้เผยแพร่เมื่อวันที่ 31/08/2569

สารบัญ

	หน้า
ภาพรวมบริษัท	1
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ	2
เป้าหมาย ณ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ : แผนกลยุทธ์การเติบโตอย่างยั่งยืน	3
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	6
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	7
แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	8
แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	9
แผนยกระดับการประเมินคุณภาพงานตรวจสอบภายใน	10
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	11
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	12
แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	12
เอกสารแนบ	14

mai	CG Report : 
สินค้าอุตสาหกรรม	SET ESG Ratings: A
	ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): มี

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจนำเข้า และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในระบบดับเพลิง ระบบปรับอากาศและสุขาภิบาล ระบบทำความเย็น ระบบการพิมพ์ดิจิทัล ให้บริการพัฒนาระบบ IoT Products and Solutions รวมทั้งให้คำปรึกษาและออกแบบระบบในโครงการต่างๆ และการให้บริการโซลูชั่นด้านวิศวกรรมครบวงจร

ข้อมูลทางการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	2565

งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	1,210.59	1,271.50	1,326.23	1,242.29
ค่าใช้จ่าย	1,103.90	1,157.37	1,181.28	1,128.24
Net Profit	83.90	87.60	114.04	88.78

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	1,799.81	1,799.75	1,754.03	1,783.10
หนี้สิน	411.02	421.75	370.85	434.48
ส่วนผู้ถือหุ้น	1,390.97	1,379.32	1,383.42	1,347.99

งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	208.97	117.18	197.61	91.98
กิจกรรมลงทุน	20.53	-63.75	27.42	-62.25
กิจกรรมจัดหาเงิน	-82.25	-99.81	-87.48	-69.81

อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.14	0.15	0.20	0.15
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	28.98	28.01	30.09	28.40
อัตรากำไรสุทธิ (%)	6.86	6.80	8.53	7.15
D/E Ratio (เท่า)	0.30	0.31	0.27	0.32
ROE (%)	6.06	6.34	8.35	6.66
ROA (%)	5.93	6.42	8.20	6.58

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท

แผนธุรกิจ เป้าหมาย ณ ปี 2571			
EBITDA		211.00 ล้านบาท	
แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ : แผนกลยุทธ์การเติบโตอย่างยั่งยืน 			

แผนด้านธรรมาภิบาล			
1. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน			
2. แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด			
3. แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์			
4. แผนยกระดับการประเมินคุณภาพงานตรวจสอบภายใน			

แผนด้านสภาพภูมิอากาศ			
1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก			
2. แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก			

คำชี้แจง : ส่วนที่แก้ไข แผนธุรกิจ :1.ขยายความบริษัทย่อยที่ดูแลระบบงานพิมพ์สามมิติทางการแพทย์ แผนด้านสภาพภูมิอากาศ : 1.แก้ไข Link ข้อมูลเชื่อมต่อใน Website บริษัทฯ 2. ขยายความการติดตั้ง Solar Rooftop และขยายความเรื่องการส่งเสริมการใช้รถยนต์ไฟฟ้าโดยการเพิ่มจุดชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า เอกสารแนบ : 1.แก้ไข Link ข้อมูลเชื่อมต่อใน Website บริษัทฯ

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษา จากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบ ในความเสียหายหรือสูญหายจากการนำข้อมูล ที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกกรณีและบริษัทจดทะเบียน 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
EBITDA (ล้านบาท)	211.00	134.30	76.77

นโยบายการเติบโตของ บริษัท หาญ เอ็นจิเนียริง โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) หรือ HARN มุ่งเน้นการขับเคลื่อนธุรกิจภายใต้ กลยุทธ์หลัก 2 ด้าน คือ ด้านธุรกิจ และด้านความยั่งยืน (B+S) โดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว ครอบคลุมทั้งมิติทาง เศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแล

คำอธิบายการดำเนินการ

ภายใต้นโยบายธุรกิจและความยั่งยืน (B+S) โดยผลประกอบการได้รับผลกระทบจากความไม่แน่นอนของสถานการณ์สงครามซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงทำให้ กลุ่มลูกค้าหลักเดิมชะลอคำสั่งซื้อและการลงทุน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ปรับแผนกลยุทธ์เพื่อบริหารความเสี่ยงอย่างทันทั่วทั้งที่โดยเร่งคว้าโอกาสจากตลาดศูนย์ข้อมูล (Data Center)ที่กำลังขยายตัวเพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้าที่มีอัตรากำไรระดับสูง (High Margin)การดำเนินงานทั้งหมดยังคงยึดมั่นในมิติด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาลเพื่อสร้างความยืดหยุ่นและรักษาเป้าหมายการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ : แผนกลยุทธ์การเติบโตอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ มุ่งขับเคลื่อนองค์กรสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน ผ่านยุทธศาสตร์เชิงรุกที่เน้นการ ยกระดับศักยภาพกลุ่มธุรกิจแกนหลัก (Core Business) อันได้แก่ หน่วยธุรกิจระบบดับเพลิงและสุขภิบาล, หน่วยธุรกิจดิจิทัลปริ้นต์ติ้ง และหน่วยธุรกิจระบบทำความเย็น ให้มีความแข็งแกร่งและครองส่วนแบ่งตลาดอย่างต่อเนื่องควบคู่ไปกับการ สร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ (New S-Curve) ด้วยการบุกเบิกธุรกิจเทคโนโลยีการพิมพ์สามมิติทางการแพทย์ (Medical 3D Printing) โดย บริษัท โมลลิซ่า จำกัด เพื่อต่อยอดนวัตกรรมแห่งอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเสริมกลไกการเติบโตด้วย แผนการร่วมทุนและการเข้าซื้อกิจการ (JV & M&A) โดยมีเป้าหมายในการแสวงหา พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ ที่มีศักยภาพและมีความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีเฉพาะทาง ซึ่งสามารถเข้ามาเติมเต็มขีดความสามารถและเร่งรัดการขยายธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด ภายใต้การดำเนินงานที่ยึดมั่นใน ความเป็นเลิศด้านวิศวกรรม บริษัทฯ ให้ความสำคัญสูงสุดกับคุณภาพสินค้าและบริการมาตรฐานสากล ผสานกับการบริหารจัดการต้นทุนเชิงกลยุทธ์ที่รัดกุมและยืดหยุ่น พร้อมรับมือกับความผันผวนของสถานการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน เพื่อให้มั่นใจว่าเราจะสามารถส่งมอบคุณค่าที่เหนือความคาดหมายและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างมืออาชีพและครบวงจร

เป้าหมาย

เพื่อบรรลุเป้าหมายการเติบโตของรายได้ที่ 15% ต่อปี บริษัทฯ ได้กำหนดแผนยุทธศาสตร์การขยายผลในกลุ่มธุรกิจแกนหลัก (Core Business) ทั้งระบบดับเพลิง สุขาภิบาล ระบบทำความเย็น ดิจิตอลปรีนติ้ง และการพิมพ์สามมิติทางการแพทย์ กลยุทธ์สำคัญประกอบด้วยกลยุทธ์การยกระดับภาพลักษณ์องค์กรสู่ความเป็นเลิศด้าน Engineering Solutions และการขยายฐานลูกค้าเชิงรุก (Aggressive Market Expansion) โดยมุ่งเน้นการนำเสนอนวัตกรรมที่ตอบโจทย์ความต้องการที่ซับซ้อน เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ ได้เสริมสร้างกลยุทธ์การเติบโตแบบคู่ขนาน (Dual-Growth Strategy) ด้วยการ ขับเคลื่อนแผนการร่วมทุนและการเข้าซื้อกิจการ (JV & M&A) อย่างจริงจัง โดยมีเกณฑ์มุ่งเน้นที่การค้นหา พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ที่มีศักยภาพ ซึ่งสามารถถ่ายทอดเทคโนโลยีเฉพาะทาง หรือนำมาซึ่งความเชี่ยวชาญในกลุ่มธุรกิจเป้าหมายใหม่ เพื่อให้การขยายขอบเขตการให้บริการเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งเป็นการเร่งรัดการเติบโตขององค์กรให้เติบโตได้อย่างมั่นคงในระยะยาว

เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตต่อปี (YoY)	15%	15%	15%	-4.79	3.80

คำอธิบายการดำเนินการ

ผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 บริษัทฯ มีอัตราการเติบโตของรายได้ที่ร้อยละ 3.8 ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายร้อยละ 15 ต่อปี โดยสาเหตุหลักเกิดจากกลุ่มธุรกิจแกนหลักได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ภูมิรัฐศาสตร์ ที่ส่งผลให้ลูกค้าชะลอการลงทุน อย่างไรก็ตาม ภายใต้กลยุทธ์การขยายฐานลูกค้าเชิงรุกและการยกระดับสู่ความเป็นเลิศด้าน Engineering Solutions บริษัทฯ สามารถคว้าโอกาสจากการขยายฐานการลงทุนของกลุ่ม Data Center ที่หลั่งไหลเข้ามาในประเทศไทยได้อย่างเป็นรูปธรรม ผ่านการเข้าไปมีส่วนร่วมในงานระบบสุขาภิบาลและระบบดับเพลิง ซึ่งช่วยขับเคลื่อนรายได้และลดผลกระทบได้อย่างมีนัยสำคัญ เพื่อเร่งฟื้นฟูและผลักดันการเติบโตต่อไป บริษัทฯ จะยังคงเดินหน้ากลยุทธ์การเติบโตแบบคู่ขนาน (Dual-Growth Strategy) โดยเร่งแผนการร่วมทุน เพื่อแสวงหาพันธมิตรเชิงกลยุทธ์และต่อยอดเทคโนโลยีเฉพาะทาง ซึ่งจะช่วยเร่งรัดการขยายขอบเขตการให้บริการใหม่ และสร้างรากฐานการเติบโตขององค์กรให้มั่นคงในระยะยาว

แผนงานที่สำคัญ

บริษัทฯ มุ่งขับเคลื่อนการเติบโตผ่านการบูรณาการจากหน่วยธุรกิจหลัก มุ่งเน้นการเจาะตลาดเฉพาะกลุ่มที่มีศักยภาพสูง (Niche Market Penetration) การยกระดับเทคโนโลยีสู่โซลูชันอัจฉริยะ (Smart Solutions) และกลยุทธ์การร่วมทุนและการควบรวมกิจการ (JV & M&A) เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตแบบก้าวกระโดดและสร้าง New S-Curve เพื่อเสริมความแข็งแกร่งในตลาดปัจจุบันและขยายสู่กลุ่มเป้าหมายใหม่ที่มีศักยภาพ

แผนงานที่สำคัญ : แผนยุทธศาสตร์การเติบโตสู่ผู้นำด้านวิศวกรรม

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- การยกระดับคุณภาพการผลิตและบริการ: ลงทุนและอัปเกรดสินทรัพย์การปฏิบัติการและโรงงานประกอบด้วยเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ที่ส่งมอบมีมาตรฐานสูงสุดสำหรับการใช้งานในโครงสร้างพื้นฐานที่มีความละเอียดอ่อนและสำคัญต่อภารกิจ (Mission-Critical Infrastructure) - การนำเสนอโซลูชันเพื่อความยั่งยืน: เปิดตัวชุดผลิตภัณฑ์และบริการที่เน้นการ ประหยัดพลังงาน (Energy Efficiency) และการจัดการทรัพยากรอย่างเหมาะสม เพื่อตอบรับกับกระแส ESG (Environmental, Social, and Governance) และช่วยลูกค้าลดต้นทุนการดำเนินงานในระยะยาว - การเจาะตลาดอุตสาหกรรมเฉพาะทาง: มุ่งเน้นการนำเสนอ โซลูชันด้านการ	ข้อมูลความคืบหน้าการปฏิบัติตามแผนงาน 6M/2569 ในส่วนแผนงาน "การยกระดับคุณภาพการผลิตและบริการ" ให้เกิดผลสัมฤทธิ์อย่างเป็นรูปธรรม เราได้เดินหน้าลงทุนและอัปเกรดสินทรัพย์การปฏิบัติการและเทคโนโลยีภายในโรงงานประกอบอย่างต่อเนื่อง เป้าหมายสำคัญคือการยกระดับความเชื่อมั่นและส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานขั้นสูงสุด จากการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทได้มีการยกระดับศักยภาพในสองส่วนปฏิบัติการหลัก ได้แก่ การเพิ่มศักยภาพโรงงานประกอบระบบทำความเย็น: บริษัทฯได้ดำเนินการจัดซื้ออุปกรณ์เครื่องจักรที่ทันสมัยเพิ่มเติม ควบคู่ไปกับการนำระบบการจัดการการผลิตเข้ามาประยุกต์ใช้ในสายงาน การลงทุนครั้งนี้ทำให้กระบวนการผลิตมีความคล่องตัวสูงขึ้น สามารถนั้ระยะเวลาและเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	ควบคุมและการตรวจสอบย้อนกลับ ที่ผสมเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ากับกระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการควบคุมคุณภาพสินค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องมีการกำกับดูแลอย่างเข้มงวด - การสร้าง New S-Curve: เริ่มต้นการดำเนินงานอย่างเป็นรูปธรรมในธุรกิจนวัตกรรมแห่งอนาคต เช่น ธุรกิจเครื่องพิมพ์สามมิติทางการแพทย์ โดยบริษัท โมลลิซ่า จำกัด ผ่านการสร้างข้อตกลงและพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ และกำหนดกลยุทธ์การตลาดที่เจาะจงกลุ่มเป้าหมาย B2B ที่ต้องการเทคโนโลยีขั้นสูง - การร่วมทุนและการควบรวมกิจการ (JV & M&A) เป็นไปอย่างมีระบบ โดยเริ่มต้นจากการ รวบรวมและคัดกรองธุรกิจเป้าหมายที่มีศักยภาพ ตามเกณฑ์เชิงกลยุทธ์ จากนั้นดำเนินการ ตรวจสอบวิเคราะห์สถานะ (Due Diligence: DD) อย่างเข้มข้น และลงนามในข้อตกลงเบื้องต้น เพื่อบรรลุการสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์หรือการเข้าซื้อกิจการ ที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริษัทฯ - ผลลัพธ์ที่คาดหวัง: สามารถเข้าถึงและสร้างฐานลูกค้าใหม่ในตลาดที่มีกำไรสูง (High-Margin Segments) และสร้างความแตกต่างในตลาดด้วยคุณภาพและโซลูชันด้านความยั่งยืนที่เหนือกว่าคู่แข่ง	2. การยกระดับความพร้อมของงานระบบดับเพลิง ปรับอากาศและสุขาภิบาล สำหรับโครงการ Data Center เพื่อตอบสนองต่อข้อกำหนดด้านเวลาและความต้องการความแม่นยำสูงของโครงการมาตรฐานสูง บริษัทฯได้ลงทุนจัดซื้อเครื่องมือเฉพาะทางเพื่อเสริมขีดความสามารถของทีมงานปฏิบัติการโดยตรง ส่งผลให้การประกอบและติดตั้งระบบหน้างานสามารถทำได้อย่างรวดเร็ว ทันท่วงที กำหนดการที่เข้มงวด และยังคงไว้ซึ่งมาตรฐานทางวิศวกรรมระดับสูงสุด แผนงาน "การนำเสนอโซลูชันเพื่อความยั่งยืน" ที่มุ่งตอบสนองแนวทาง ESG และช่วยลูกค้าลดต้นทุนพลังงานในระยะยาว บริษัทฯ ได้นำแผนสู่การปฏิบัติจริงอย่างเป็นรูปธรรม ดังนี้ - เปิดตัวระบบ "Telechill S2" นวัตกรรมชุดผลิตภัณฑ์ประหยัดพลังงาน สำหรับระบบห้องเย็น (Energy Saving Solutions) ซึ่งประสบความสำเร็จและได้รับความไว้วางใจให้ติดตั้งใช้งานจริงจากบริษัทชั้นนำหลายแห่ง - บริษัทฯ ได้เปิดตัวกลุ่มผลิตภัณฑ์และโซลูชันด้านประหยัดพลังงานเพิ่มเติมภายในงาน Pro Pak 2026 ในเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา ซึ่งได้รับความสนใจและกระแสบรรยากาศกลุ่มลูกค้าและผู้ประกอบการอย่างล้นหลาม แผนงาน "การเจาะตลาดอุตสาหกรรมเฉพาะทาง" ที่มุ่งเน้นการนำเสนอโซลูชันด้านการควบคุมและการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการกำกับดูแลคุณภาพอย่างเข้มงวด บริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์สู่การปฏิบัติจริง ดังนี้ - บริษัทฯ ได้จัดสร้างเครื่องต้นแบบสำหรับจัดการสินค้าควบคุม โดยบูรณาการเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ากับระบบ Smart Barcode GS1 เพื่อยกระดับความแม่นยำและประสิทธิภาพในการตรวจสอบย้อนกลับให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล - ได้นำเครื่องต้นแบบดังกล่าวไปจัดแสดงและเปิดตัวอย่างเป็นทางการครั้งแรกในงาน Pro Pak 2026 ในเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา ซึ่งนวัตกรรมนี้ได้รับความสนใจและเสียงตอบรับในทิศทางบวกอย่างมากจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แผนงาน "การสร้าง New S-Curve" ที่มุ่งรุกธุรกิจนวัตกรรมแห่งอนาคตอย่างเครื่องพิมพ์สามมิติทางการแพทย์ บริษัทฯ ได้สร้างความก้าวหน้าอย่างเป็นรูปธรรม ดังนี้ - ได้ดำเนินการจัดตั้ง บริษัท โมลลิซ่า จำกัด อย่างเป็นทางการ เพื่อเป็นแกนนำหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจเครื่องพิมพ์สามมิติและนวัตกรรมทางการแพทย์ - บริษัทฯ ได้บรรลุข้อตกลงความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ (MTEC) โดยได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี "นิวเทียมเสมือนจริงสำหรับการแพทย์" แผนงาน "การร่วมทุนและการควบรวมกิจการ (JV & M&A)" ที่มุ่งเน้นการขยายฐานธุรกิจและสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) อย่างเป็นระบบ บริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนแผนงานสู่การปฏิบัติจริงอย่างเป็นรูปธรรม ดังนี้ - บริษัทฯ ได้เดินทางรวบรวมและคัดกรองธุรกิจเป้าหมายที่มีศักยภาพอย่างต่อเนื่อง (Deal Sourcing) เพื่อค้นหาพันธมิตรที่จะเข้ามาเสริมความแข็งแกร่ง ทั้งในกลุ่มธุรกิจหลักและธุรกิจนวัตกรรมใหม่ ผลลัพธ์ บริษัทได้รับการยอมรับ และมีโอกาสรับงานกลุ่มลูกค้าใหม่ในตลาดที่มีกำไรสูง (High-Margin Segments) เช่น กลุ่มลูกค้าธุรกิจ Data Center และธุรกิจเกี่ยวเนื่องในระบบ Data Center

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 2
แผนด้านธรรมาภิบาล

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างมีเหตุผล เป็นธรรม สุจริต โปร่งใส รับผิดชอบต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มและสนับสนุนการเติบโตที่ยั่งยืน ด้วยตระหนักดีว่าการทุจริตคอร์รัปชันเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการบรรลุเป้าหมายดังกล่าว รวมทั้งยังเป็นอุปสรรคสำคัญในการพัฒนาการแข่งขันอย่างเป็นธรรม ตลอดจนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	-	-	-	ได้รับการรับรอง	ได้รับการรับรอง
ได้รับการรับรอง Sedex (Supplier Ethical Data Exchange)	อยู่ระหว่างดำเนินการ	ได้รับการรับรอง	ได้รับการรับรอง	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : ได้รับการรับรอง Sedex (Supplier Ethical Data Exchange)

สถานะ ● ดำเนินการล่าช้ากว่ากำหนด

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ปูพื้นฐานระบบด้วยการสมัครสมาชิก กรอกแบบประเมินตนเอง (SAQ) และผ่านการตรวจรับรองครั้งแรกเพื่อให้มีรายงานฉบับสมบูรณ์ในระบบพร้อมแชร์ให้ลูกค้า	ดำเนินการสมัครสมาชิกและกรอกแบบประเมินตนเอง (SAQ) เรียบร้อยแล้ว แต่ยังไม่ได้ตรวจรับรอง โดยในปีนี้มีแผนการที่จะดำเนินการ Gap Audit ก่อน เพื่อเตรียมพร้อมในการขอรับรองต่อไป ซึ่งยังไม่ขอรับรองในปี 2569

แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด

บริษัทมุ่งยกระดับให้การแจ้งเบาะแสการกระทำผิดของบริษัทสามารถเข้าถึงได้ง่าย มีความปลอดภัย และผู้ร้องเรียนสามารถตรวจสอบได้อย่างเป็นระบบ เพื่อให้ทุกฝ่ายสามารถมีส่วนร่วมในการกำกับดูแลกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และให้ผู้มีส่วนได้เสียมั่นใจในการแจ้งเบาะแสหรือร้องเรียนพฤติกรรมที่ฝ่าฝืนกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือจรรยาบรรณ

เป้าหมาย

วางระบบการแจ้งเบาะแสให้มีมาตรฐาน โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ และได้รับความเชื่อมั่นจากผู้มีส่วนได้เสียเพื่อป้องกันและตรวจสอบการกระทำผิดในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติแจ้งเบาะแสที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
แต่งตั้งบุคคลผู้รับเรื่องการแจ้งเบาะแสที่มีความเป็นกลาง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
เรื่องร้องเรียนทุกรายการได้รับการสืบสวน และรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด ในกรณีที่พบการกระทำผิดมีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
ลดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้รวดเร็วขึ้น	< 30 วัน	< 30 วัน	< 30 วัน	-	<30 วัน

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทมีแผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดครบถ้วนตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ คือมีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติ มีการแต่งตั้งบุคคลผู้รับเรื่องการแจ้งเบาะแสที่มีความเป็นกลาง และมีการรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : ยกระดับกระบวนการแจ้งเบาะแส

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- พัฒนาระบบการแจ้งเบาะแสให้มีมาตรฐานการรับเรื่องและการตรวจสอบเบื้องต้นที่ชัดเจน - พนักงานไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 มีความรู้ความเข้าใจในนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแส - รายงานการดำเนินงานเรื่องร้องเรียนต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อย 1 ครั้ง/ปี - จำนวนเรื่องร้องเรียนทั้งหมดได้รับการตรวจสอบและปิดเรื่องได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด	มีการดำเนินการตามแผนที่กำหนดไว้เกือบหมดแล้ว เหลือการทดสอบความรู้ความเข้าใจพนักงาน ซึ่งจะดำเนินการช่วงสิ้นปี 2569

แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการป้องกันและบริหารจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) เนื่องจากเป็นปัจจัยที่ส่งผลโดยตรงต่อความโปร่งใส ความน่าเชื่อถือ และการตัดสินใจทางธุรกิจขององค์กร

เป้าหมาย

ยกระดับการกำกับดูแลและกลไกป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความเข้มแข็ง โดยกำหนดนโยบาย มาตรการ ควบคุม และแนวทางการเปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส รวมถึงการเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นในจริยธรรม เพื่อให้คณะกรรมการและผู้บริหาร สามารถปฏิบัติหน้าที่โดยปราศจากอิทธิพลของผลประโยชน์ส่วนตน และอยู่บนพื้นฐานของความเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ครบถ้วนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
มีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตามนโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
มีการรายงานความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
สื่อสารประชาสัมพันธ์ให้พนักงานทั้งองค์กรมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับนโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80	ดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	-	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : ยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- ทบทวนและปรับปรุงนโยบาย แนวปฏิบัติความขัดแย้งทาง ผลประโยชน์ให้เป็นปัจจุบัน มีความครอบคลุม และสามารถปฏิบัติได้จริง พร้อมทั้งเผยแพร่ นโยบายและสื่อสารให้พนักงานทั้งองค์กรมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับนโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์ - ปรับปรุงระบบข้อมูลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความชัดเจน ถูกต้อง ครบถ้วน และฝ่ายที่เกี่ยวข้องสามารถนำข้อมูลไปใช้ได้ เพื่อไม่ให้เกิดช่องว่าง ในการทำรายการต่างๆ ที่อาจจะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ได้ - ติดตามการปฏิบัติตามนโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง - รายงานความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อคณะกรรมการบริษัท อย่างน้อยปี ละ1 ครั้ง และในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการ ป้องกันซ้ำอย่างชัดเจน	ดำเนินการเรียบร้อยแล้ว

การกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและความมั่นคง

แผนยกระดับการประเมินคุณภาพงานตรวจสอบภายใน

มุ่งยกระดับระบบตรวจสอบภายในโดยบูรณาการเทคโนโลยี Dashboar ,Data Analytics และ AI เพื่อเพิ่มความแม่นยำ รวดเร็ว และเปลี่ยนการตรวจสอบให้ เป็นเชิงรุก (Proactive) เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
จัดให้มีหน่วยงานภายนอกที่เป็นอิสระประเมินคุณภาพงานตรวจสอบภายในโดยเปรียบเทียบกับมาตรฐานการตรวจสอบภายในสากลฉบับใหม่	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การนำเทคโนโลยีด้านการตรวจสอบภายในมาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการการวางแผนการตรวจสอบประจำปี บริหารจัดการโครงการตรวจสอบ ติดตามและจัดการข้อตรวจพบ สรุปผลการตรวจสอบ จัดเก็บข้อมูลการตรวจสอบ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : นำเทคโนโลยีมาปรับใช้กับงานตรวจสอบภายใน

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	เชื่อมต่อข้อมูลจากระบบ ERP, บัญชี และปฏิบัติการ เข้าสู่ Dashboard ตรวจสอบกลาง พร้อมทั้งกำหนดและแสดงดัชนีชี้วัดความเสี่ยงเบื้องต้นบน Dashboard เพื่อประเมินสถานะได้ทันที	อยู่ระหว่างดำเนินการ

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

องค์กรมีการจัดทำรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกแล้ว

ลิงก์ URL ของเอกสาร : ปีรายงาน 2568
https://www.harn.co.th/th/investor-relations/downloads/one-reports



เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	2569	2570	2571	6M/2569
จัดทำรายงาน, ทวนสอบและเผยแพร่ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (ขอบเขต 1 และ 2)	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

บริษัท หาญ เอ็นจิเนียริง โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) ("HARN") ยึดมั่นในการขับเคลื่อนธุรกิจตามแนวทาง ESG และโมเดลเศรษฐกิจ BCG โดยประกาศเจตนารมณ์ที่ท้าทายกว่าเป้าหมายระดับประเทศ มุ่งสู่ ความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) ภายในปี 2583 และบรรลุเป้าหมาย การปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero Emissions) ภายในปี 2593 โดยมีแผนในการยกระดับการดำเนินงานด้วยพลังงานสะอาด ยานยนต์ไฟฟ้า และนวัตกรรมดิจิทัล เพื่อลดก๊าซเรือนกระจกตลอดห่วงโซ่คุณค่าอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมบูรณาการการบริหารทรัพยากรตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียนและการชดเชยคาร์บอน เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรม

เป้าหมาย

หัวข้อ	ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ณ ปีฐาน (tCO ₂ e)	เป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเทียบกับปีฐาน (% Reduction)			ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดขึ้นจริง (% Reduction)
	2567	2569	2570	2571	6M/2569
ปริมาณการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	1307	-5%	-10%	-15%	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : แผนประหยัดพลังงานพลังงานเชื้อเพลิงและพลังงานไฟฟ้า

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน					
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง		ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง		
2569	- ปรับแผนการขายและบริการ onsite เป็น online เพิ่มขึ้นเพื่อลดการเดินทาง - ปรับปรุงระบบอาคารสำนักงานใหญ่ให้อุปกรณ์ต่างๆพร้อมใช้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดการใช้พลังงานในอาคาร		บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและเริ่มดำเนินการตามแผนงานที่วางไว้เรียบร้อยแล้ว โดยมุ่งเน้นที่การเพิ่มสัดส่วนการเข้าพบลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ การเปลี่ยนผ่านไปสู่การใช้ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ตามกรอบเวลาที่กำหนด ตลอดจนการดำเนินการปรับปรุงอาคารสถานที่อย่างต่อเนื่องตามแผนการดำเนินงาน		

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	เปลี่ยนรถบริษัทที่เป็นรถยนต์ไฟฟ้าหรือ Hybrid ตามความเหมาะสมและมีมาตรการส่งเสริมให้พนักงานใช้รถยนต์ไฟฟ้าเพิ่มขึ้น เช่น การเพิ่มจุดให้บริการชาร์จรถไฟฟ้าในบริเวณบริษัทฯ	

แผนงานที่สำคัญ 2 : การสนับสนุนโครงการเพื่อลดการปลดปล่อยแก๊สเรือนกระจกและปรับสินค้าให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- สนับสนุนการวิจัยเพื่อการลดการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก - ปรับ/เพิ่มสินค้าและบริการ ให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	เพื่อสะท้อนความมุ่งมั่นในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก บริษัทฯ ได้ให้การสนับสนุนงานวิจัยเฉพาะทางภายใต้ 'โครงการวนภา' อย่างเป็นรูปธรรม ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้เดินทางขับเคลื่อนกลยุทธ์เพื่อผลักดันและส่งเสริมกลุ่มผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีเพื่อสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยมีโครงการที่โดดเด่นคือการนำเสนอโซลูชัน 'Telechill S2' (Energy Saving Solutions) ซึ่งเป็นนวัตกรรมระบบประหยัดพลังงานสำหรับห้องเย็นเชิงพาณิชย์

รายงานความคืบหน้า

เอกสารแนบ

รายงานความคืบหน้า : เอกสารแนบ

แผนงาน JUMP+

ลิงก์ URL ของเอกสาร : https://jumpplusmedia-setlink.setgroup.or.th/planSubmission/HARN1_JUMP%2B_Plan_Year_2026-2028_TH.pdf

