



รายงานความคืบหน้า ประจำปีไตรมาสที่ 2 ปี 2569

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571



บริษัท อิททิฤทธิ์ ไนซ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

(ITTHI)

ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายงานฉบับนี้เผยแพร่เมื่อวันที่ 27/08/2569

A decorative graphic at the bottom of the page consisting of several overlapping, wavy, yellow and orange shapes that create a sense of movement and depth.

สารบัญ

	หน้า
ภาพรวมบริษัท	1
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ	2
เป้าหมาย ณ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ : กลยุทธ์การสร้างการเติบโตของยอดขายควบคู่ไปกับการรักษาอัตรากำไรสุทธิอย่างยั่งยืน	3
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	6
แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ	7
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	8
แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	9
แผนยกระดับการบริหารความต่อเนื่องธุรกิจ	10
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	12
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	13
เอกสารแนบ	15

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

ภาพรวมธุรกิจ

จัดจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าส่องสว่าง และอุปกรณ์ประเภท IET รวมทั้งผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ฆ่าเชื้อ โดยในปัจจุบันไม่ได้เป็นส่วนงานที่สำคัญในการบริหารจัดการ ซึ่งยังมีการจำหน่ายให้แกลูกค้าที่ซื้อประจำอย่างต่อเนื่องเป็นหลัก

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	2565

งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	695.56	652.85	440.48	227.62
ค่าใช้จ่าย	658.28	615.43	409.22	200.86
Net Profit	28.18	28.02	23.20	21.15

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	461.66	488.43	501.18	201.56
หนี้สิน	84.51	114.18	154.94	78.81
ส่วนผู้ถือหุ้น	376.55	374.25	346.24	122.75

งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	13.30	120.78	-107.94	32.58
กิจกรรมลงทุน	-7.90	-5.12	-2.99	-0.88
กิจกรรมจัดหาเงิน	-40.40	5.52	193.66	-37.15

อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.10	0.10	0.09	0.13
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	15.26	16.97	22.42	33.57
อัตรากำไรสุทธิ (%)	4.05	4.29	5.27	9.29
D/E Ratio (เท่า)	0.22	0.31	0.45	0.64
ROE (%)	7.51	7.78	9.89	17.23
ROA (%)	7.85	7.43	8.71	13.41

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท

แผนธุรกิจ			
เป้าหมาย ณ ปี 2571			
Net Profit		200.00 ล้านบาท	
แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ : กลยุทธ์การสร้างการเติบโตของยอดขายควบคู่ไปกับการรักษาอัตรากำไรสุทธิอย่างยั่งยืน			

แผนด้านธรรมาภิบาล			
1. แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ			
2. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน			
3. แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด			
4. แผนยกระดับการบริหารความต่อเนื่องธุรกิจ			

แผนด้านสภาพภูมิอากาศ			
1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก			

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษา จากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบ ในความเสียหายหรือสูญเสียจากการนำข้อมูล 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
Net Profit (ล้านบาท)	200.00	28.18	7.34

เป้าหมายสำคัญ 3 ประการ ได้แก่ การเพิ่มปริมาณยอดขาย (Sales Volume Growth), การขยายฐานลูกค้าใหม่ (Customer Base Expansion), และ การเพิ่มประสิทธิภาพอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin Improvement)

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ : กลยุทธ์การสร้างการเติบโตของยอดขายควบคู่ไปกับการรักษาอัตรากำไรสุทธิอย่างยั่งยืน

ขั้นตอนการดำเนินงานเชิงกลยุทธ์ (Strategic Implementation Roadmap)

ระยะที่ 1: การเตรียมความพร้อมและวิเคราะห์ศักยภาพ (Pre-Expansion Phase) การวิเคราะห์เกณฑ์ข้อกำหนดภาครัฐ (Public Sector Compliance):

- ศึกษาข้อกำหนดในมาตรฐานการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการ และการเตรียมเอกสารรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มโอกาสในการประมูลงาน
- การจัดหมวดหมู่ผลิตภัณฑ์ (Product Portfolio Selection): คัดเลือกสินค้าที่มีอัตรากำไรสูง (High Margin) เพื่อนำเสนอต่อโครงการอสังหาริมทรัพย์และภาครัฐ เพื่อให้มั่นใจว่าการขยายตัวของยอดขายจะไม่ทำให้ภาพรวมของอัตรากำไรสุทธิลดลง

ระยะที่ 2: การเจาะตลาดเชิงรุก (Market Penetration & Development)

การสร้างความสัมพันธ์ในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ (B2B Relationship Management): * สร้างทีมขายเฉพาะทาง (Key Account Management) เพื่อเข้าถึงกลุ่มบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับต้นของประเทศ

- นำเสนอโซลูชันแบบครบวงจร (Integrated Solutions) เพื่อเพิ่มมูลค่าต่อสัญญา มากกว่าการแข่งขันที่ราคาต่อหน่วย

การประมูลงานภาครัฐ (B2G Strategic Bidding):

- ติดตามแผนการใช้จ่ายงบประมาณของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- ใช้กลยุทธ์พันธมิตร (Consortium) ในกรณีที่โครงการมีความซับซ้อน เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานและกระจายความเสี่ยง

ระยะที่ 3: การยกระดับช่องทางดิจิทัลและเพิ่มประสิทธิภาพกำไร (Digital Acceleration & Margin Control)

การวางระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce Infrastructure):

- พัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ที่รองรับทั้งลูกค้าทั่วไป (B2C) และลูกค้าโครงการที่ต้องการสั่งซื้อซ้ำ (Repeat Order)
- ใช้ระบบอัตโนมัติในการรับคำสั่งซื้อและออกเอกสาร เพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร (Admin Cost)

การใช้ Data Analytics เพื่อบริหารจัดการกำไร:

- นำข้อมูลจากการขายออนไลน์มาวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า เพื่อทำกลยุทธ์ Up-selling และ Cross-selling * ตรวจสอบอัตรากำไรสุทธิแบบ Real-time ในทุกช่องทาง เพื่อปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ราคา (Dynamic Pricing) ให้ทันต่อสภาวะตลาด

เป้าหมาย

การสร้างการเติบโตของรายได้จากการขยายฐานลูกค้าใหม่และการรักษาความต่อเนื่องของฐานลูกค้าเดิมผ่านกลยุทธ์ Omni-channel

• เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	40	45	50	6.54	-24.99
EBIT Margin (%)	20	22	24	5.36	3.69

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : แผนยุทธศาสตร์การเพิ่มพูนรายได้และการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน องค์กรกำหนดทิศทางการขับเคลื่อนธุรกิจโดยมุ่งเน้น การสร้างการเติบโตของรายได้ผ่านการขยายฐานตลาดเชิงรุก เริ่มจากการเจาะกลุ่มโครงการภาครัฐ (Public Sector) และการสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์กับกลุ่มผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Development) ซึ่งเป็นภาคส่วนที่มีอุปสงค์ต่อเนื่องและมีมูลค่าโครงการสูง ควบคู่ไปกับการขยายขอบเขตการดำเนินงานเข้าสู่ ตลาดงานโครงการเฉพาะทาง (Specialized Institutional Markets) ซึ่งครอบคลุมกลุ่มสถานพยาบาล สถานศึกษา ธุรกิจโรงแรม และภาคอุตสาหกรรม โดยมุ่งเน้นการนำเสนอโซลูชันที่ตอบโจทย์มาตรฐานทางวิศวกรรมและสถาปัตยกรรมระดับสากล เพื่อยกระดับสัดส่วนกำไรให้มีความมั่นคง ในด้านนวัตกรรมการจัดจำหน่าย องค์กรเร่งผลักดัน การยกระดับขีดความสามารถบนช่องทางดิจิทัล (Digital Channel Expansion) เพื่อตอบรับกับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคเศรษฐกิจสร้างสรรค์ ควบคู่ไปกับการสื่อสารเพื่อ เสริมสร้างภาพลักษณ์และอัตลักษณ์ของตราสินค้า (Brand Development) ให้มีความโดดเด่นและน่าเชื่อถือในระดับสากล ประการสุดท้าย เพื่อให้การเติบโตเป็นไปอย่างยั่งยืน องค์กรให้ความสำคัญกับการ พัฒนาระบบปฏิบัติการภายในและการยกระดับมาตรฐานบริการหลังการขาย เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีเยี่ยมแก่ลูกค้า (Customer Experience) ซึ่งจะเป็นรากฐานสำคัญในการรักษาฐานลูกค้าเดิมและการสร้างความภักดีต่อแบรนด์ในระยะยาว

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- มุ่งเน้นการยกระดับรายได้รวมให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5-15 เมื่อเปรียบเทียบกับปีฐานเดิม - เสริมสร้างภาพลักษณ์องค์กรสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญระดับมืออาชีพในกลุ่มผลิตภัณฑ์นวัตกรรมส่องสว่าง, ระบบพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar PV), เทคโนโลยีบ้านอัจฉริยะ (Smart Home), เสาไฟฟ้าอัจฉริยะ (Smart Pole) และโครงสร้างพื้นฐานระบบชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (EV Charging Solutions) - พัฒนาขีดความสามารถด้านการสืบค้นข้อมูลจากระบบ SEO สู่ AEO (Answer Engine Optimization) เพื่อรองรับพฤติกรรมการค้นหาผ่านปัญญาประดิษฐ์ พร้อมทั้งปรับปรุงโครงสร้างเว็บไซต์ (Website Architecture) ให้รองรับระบบ AI เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการเข้าถึงแบรนด์และกระตุ้นยอดขายผ่านช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ 2 : ยุทธศาสตร์การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการต้นทุนและทรัพยากร องค์กรมีมุ่งมั่นในการยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานผ่าน "แผนการบริหารจัดการต้นทุนเชิงบูรณาการ" โดยมุ่งเน้นการปฏิรูปโครงสร้างการใช้พลังงานไฟฟ้าและทรัพยากรน้ำด้วยมาตรการควบคุมที่เข้มงวดและเทคโนโลยีประหยัดพลังงาน ควบคู่ไปกับการเพิ่มประสิทธิภาพต้นทุนด้านระบบสารสนเทศและโครงข่ายอินเทอร์เน็ตให้สอดคล้องกับการใช้งานจริง เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ซ้ำซ้อน นอกจากนี้ ยังรวมถึงการวางระบบบริหารจัดการวัสดุอุปกรณ์สิ้นเปลืองอย่างมีกลยุทธ์เพื่อลดการใช้ทรัพยากรเกินความจำเป็น โดยหัวใจสำคัญคือการขับเคลื่อน "โครงการสร้างจิตสำนึกและวัฒนธรรมองค์กร" เพื่อปลูกฝังพฤติกรรมการใช้ทรัพยากรอย่างรับผิดชอบและคุ้มค่าให้แก่บุคลากรทุกระดับ เพื่อสร้างความยั่งยืนทางการเงินและสิ่งแวดล้อมให้แก่บริษัทอย่างเป็นรูปธรรม

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- โครงการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop) เพื่อสร้างความมั่นคงทางพลังงาน ลดการพึ่งพาแหล่งพลังงานหลัก และลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์อย่างยั่งยืน - มาตรการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้น้ำและรณรงค์การอนุรักษ์ทรัพยากรน้ำภายในองค์กร โดยมุ่งเน้นการลดปริมาณการใช้เมื่อเทียบกับฐานข้อมูลเดิม (Year-over-Year Comparison) - การขับเคลื่อนองค์กรสู่ระบบสำนักงานไร้กระดาษ (Paperless Office) เพื่อลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงานดิจิทัล - การยกระดับอัตลักษณ์องค์กรสู่การเป็น "องค์กรสีเขียว" (Green Organization) เพื่อสะท้อนความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมในระดับสากล - แผนยุทธศาสตร์การปรับเปลี่ยนระบบขนส่งสู่ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ในสัดส่วนร้อยละ 50 เพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกและสนับสนุนเป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) - การติดตั้งระบบควบคุมอาคารอัตโนมัติ (Building Automation System) สำหรับระบบปรับอากาศ ตามแนวทางการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) - การเสริมสร้างการรับรู้และปลูกฝังจิตสำนึกด้านความยั่งยืน เพื่อผลักดันให้พนักงานทุกระดับมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนนโยบายอย่างมีประสิทธิภาพ - การเปลี่ยนผ่านสู่ระบบโครงสร้างพื้นฐานคลาวด์ (Cloud Transformation) เพื่อลดภาระการใช้พลังงานและค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์แม่ข่าย พร้อมเพิ่มความยืดหยุ่นในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ (Scalability)	อยู่ระหว่างดำเนินการ

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 2
แผนด้านธรรมาภิบาล

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ

แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

มุ่งสู่คณะกรรมการที่เปี่ยมด้วยพลวัต มีความหลากหลาย และเท่าทันการเปลี่ยนแปลงของโลก เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร ด้วยการวางรากฐานและปรับโครงสร้าง (Foundation & Restructuring)

ในโลกที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีและความยั่งยืน องค์กรจำเป็นต้องมีคณะกรรมการที่มีวิสัยทัศน์เท่าทันเหตุการณ์ แผนกลยุทธ์นี้มุ่งเน้นการสร้าง "High-Performance Board" ที่มีความหลากหลายและทักษะรอบด้าน เพื่อนำพาองค์กรผ่านความท้าทายในทศวรรษหน้า

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
บริษัทจัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกมาช่วยในการกำหนดแนวทาง และเสนอแนะประเด็นในการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การพัฒนาและสร้างความหลากหลายของคณะกรรมการ	การวางรากฐานและปรับโครงสร้าง	การเสริมสร้างขีดความสามารถเชิงลึก	เสร็จสิ้น	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : การพัฒนาและสร้างความหลากหลายของคณะกรรมการ

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	การกำหนดนิยามความหลากหลายที่ตอบโจทย์อนาคต: เริ่มต้นด้วยการปรับปรุง Board Skill Matrix ให้ครอบคลุมเทรนด์โลกปี 2026 เช่น ความเชี่ยวชาญด้าน AI Governance, Green Energy และการบริหารความหลากหลายของแรงงาน 5 ชั่ววัย การปฏิรูปกระบวนการสรรหา (Open Recruitment): เปลี่ยนจากการสรรหาผ่านคอนเนกชัน เป็นการไ้รายชื่อจาก Director Pool และ Professional Search Firms โดยกำหนดสัดส่วน "กรรมการที่เป็นตัวแทนกลุ่มใหม่" (เช่น สตรี หรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่อายุน้อย) เข้าไปใน List รายชื่อผู้สมัคร (Shortlist)	อยู่ระหว่างดำเนินการ

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

การยกระดับการต่อต้านการทุจริตในองค์กรอย่างยั่งยืน ไม่ได้เป็นเพียงการออกระเบียบข้อบังคับเพิ่มเติม แต่คือการเปลี่ยนผ่านองค์กรสู่ระบบ "เชิงรุก" (Proactive Approach) ที่มุ่งเน้นการปิดโอกาสการกระทำผิดตั้งแต่ต้นทาง โดยอาศัยการประสานกันของ 3 องค์ประกอบหลัก คือ เทคโนโลยี ระบบบริหารจัดการ และบุคลากร

1. ใช้เทคโนโลยี สำหรับเริ่มทำระบบ Data Analytics ตรวจสอบทุจริตให้เรียบร้อยแล้วค่ะ โดยครอบคลุมตั้งแต่ข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้าง คู่ค้า การเงิน ไปจนถึงพฤติกรรมการทำงานของบุคลากร เพื่อหา "ธงแดง" (Red Flags) หรือสัญญาณเตือนภัยที่มนุษย์อาจมองไม่เห็นจากเอกสารนับหมื่นฉบับ

2. การบริหารความเสี่ยงเชิงรุก (Proactive Risk Management) ยำร่อให้เกิดปัญหา แต่ต้องหา "จุดอ่อน" ให้เจอก่อน Corruption Risk Assessment: ประเมินจุดเสี่ยงในแต่ละกระบวนการ เช่น งานอนุมัติอนุญาต งานจัดซื้อ หรือโครงการที่มีมูลค่าสูง No Gift Policy: ประกาศนโยบาย "งดรับ งดให้" ของขวัญ ในทุกเทศกาลอย่างจริงจัง เพื่อตัดวงจรสินบนแฝง Whistleblowing System : ช่องทางการร้องเรียนที่ปลอดภัย ปกปิดตัวตนผู้แจ้งเบาะแส และมีกระบวนการตอบสนองที่รวดเร็ว

3. การปลูกฝังจิตสำนึกและวัฒนธรรม (Integrity Culture) กฎระเบียบอาจถูกฝ่าฝืนได้ แต่ "จิตสำนึก" จะเป็นตัวควบคุมที่ยั่งยืนที่สุด Tone at the Top: ผู้นำองค์กรต้องแสดงความมุ่งมั่น (Commitment) อย่างชัดเจนและทำให้ดูเป็นตัวอย่าง Ethical Training: จัดอบรมในรูปแบบ Case Study ที่เกิดขึ้นจริง ไม่ใช่แค่การอ่านตัวบทกฎหมาย เพื่อให้พนักงานแยกแยะได้ว่า "อะไรทำได้" และ "อะไรคือความเสี่ยง" Incentivizing Integrity: ให้รางวัลหรือประกาศเกียรติคุณแก่หน่วยงานหรือบุคคลที่มีความโปร่งใสดีเยี่ยม

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทุจริต มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ประกาศเจตนารมณ์	ระหว่างดำเนินการขอยื่นรับรอง	ได้รับการรับรอง	ยังไม่ดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ
กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า	ดำเนินการให้คู่ค้ารายสำคัญจัดทำนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	ดำเนินการให้คู่ค้ารายสำคัญจัดทำนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันให้ครบร้อยละ 100 ของคู่ค้าราย	ขยายให้คู่ค้าสำคัญใน "กลุ่มรอง" จัดทำนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันไม่น้อยกว่าร้อยละ	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของคู่ค้ารายสำคัญ	สำคัญ พร้อมติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า	ละ 25 ของคู่ค้ากลุ่มรอง		

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : การวางรากฐานและระบบข้อมูล การวิเคราะห์และตรวจจับความยั่งยืนและเครือข่ายภาคประชาชน

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ข้อมูลพร้อมใช้งานและช่องทางร้องเรียนน่าเชื่อถือ	เสร็จสิ้นแล้ว

แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด

ยกระดับพัฒนาช่องทางรับแจ้งที่เข้าถึงง่ายและหลากหลาย ตั้งแต่ตู้รับจดหมาย, สายด่วน (Hotline), อีเมล ไปจนถึงแพลตฟอร์มออนไลน์ที่รองรับการแจ้งแบบไม่เปิดเผยตัวตน (Anonymous Reporting) จัดอบรมพนักงานทุกระดับให้เข้าใจว่าการแจ้งเบาะแสคือการ "ปกป้องบ้าน " ไม่ใช่การ "ฟ้อง" พร้อมทั้งสื่อสารตัวอย่างความสำเร็จ (โดยไม่ระบุตัวตน) เพื่อให้เห็นว่าเสียงของพวกเขามีความหมาย และผู้บริหารระดับสูงต้องแสดงออกถึงการสนับสนุนระบบนี้อย่างจริงจังในทุกการประชุมสื่อสารองค์กร

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติแจ้งเบาะแสที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
แต่งตั้งบุคคลผู้รับเรื่องการแจ้งเบาะแสที่มีความเป็นกลาง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
เรื่องร้องเรียนทุกรายการได้รับการสืบสวน และรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด ในกรณีที่พบการกระทำผิดมีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ลดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้รวดเร็วขึ้น	30	20	15	-	15

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : การเพิ่มช่องทางที่หลากหลายและการเข้าถึงง่าย ในช่องทางการแจ้งเบาะแส และบังคับใช้นโยบายปกปิดตัวตนอย่างเคร่งครัด เพื่อปกป้องผู้แจ้งเบาะแสจากการถูกกลั่นแกล้งหรือผลกระทบต่อน้ำที่การงาน

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	พนักงานทั้งองค์กร รับรู้ถึงช่องทางการแจ้งเบาะแสใหม่และนโยบายคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแส (Anti-retaliation) และระบบการจัดเก็บข้อมูลมีความปลอดภัยระดับสากล	เสร็จสิ้น

การกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและความมั่นคง

แผนยกระดับการบริหารความต่อเนื่องธุรกิจ

ยกระดับแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan : BCP) เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อสภาวะวิกฤตและเหตุการณ์ฉุกเฉินทุกรูปแบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นภัยธรรมชาติ อุบัติเหตุ หรือการมุ่งร้ายต่อองค์กร (เช่น อุทกภัย อัคคีภัย จลาจล หรือโรคระบาด) ซึ่งอาจส่งผลให้ธุรกิจหยุดชะงัก และกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้า

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีการจัดทำ ทบทวน แผนบริหารความต่อเนื่อง และซ้อมรับมือเหตุการณ์วิกฤต	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การจัดทำและทบทวนแผนบริหารความต่อเนื่อง หรือ Business Continuity Plan (BCP) ประจำปี	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การจัดทำ Crisis Management Drill (ซ้อมรับมือเหตุการณ์วิกฤต)	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
เตรียมความพร้อมสำหรับเหตุการณ์ไม่คาดคิด เพื่อลดระดับความรุนแรงของผลกระทบ	การซ้อมแผนฉุกเฉินอย่างน้อย 1 แผนต่อปี	การซ้อมแผนฉุกเฉินอย่างน้อย 1 แผนต่อปี	เสร็จสิ้น	-	กำหนดแผนการซ้อมไว้ในไตรมาส 4

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : แผนการทดสอบและซักซ้อม

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	จัดทำแผนการซ้อมแผน BCP" (Annual Simulation Schedule) โดยแยกตามประเภทภัยคุกคามที่ระบุในนโยบาย และจัดประชุมคณะบริหารความต่อเนื่องเพื่อจำลองสถานการณ์วิกฤต (เช่น อัคคีภัย หรือโรคระบาด) และ	เสร็จสิ้น

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	ทดสอบการตัดสินใจตามบทบาทหน้าที่	

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

จากการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความตระหนักรู้ด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ผ่านโครงการเชิงประจักษ์ อาทิ Care the Bear, และการใช้เครื่องแบบรีไซเคิล ที่ผลิตจากขวดน้ำ เพื่อยกระดับการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกให้มีประสิทธิภาพสูงสุด อิทธิ (ITTHI) จึงมุ่งเน้นการจัดเก็บและทวนสอบข้อมูลก๊าซเรือนกระจก Scope 1 และ Scope 2 ให้ครบถ้วนตามมาตรฐาน TGO และตลาดหลักทรัพย์ฯ พร้อมเดินทางขยายผลสู่การจัดเก็บข้อมูล Scope 3 ภายในปี 2571 บริษัทมีความมุ่งมั่นขับเคลื่อนธุรกิจสู่โมเดลคาร์บอนต่ำ (Low Carbon Business) เน้นกิจกรรมเพื่อสิ่งแวดล้อมที่ต่อเนื่อง พร้อมลงทุนในโครงการลดการปล่อยก๊าซอย่างยั่งยืน เพื่อสร้างคุณค่าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมอย่างแท้จริง

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	2569	2570	2571	6M/2569
จัดทำรายงาน, ทวนสอบและเผยแพร่ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (ขอบเขต 1 และ 2)	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 3 (เฉพาะ Significant Categories)	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การขอรับรอง CFO จากหน่วยตรวจสอบภายนอก	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การขอรับรองมาตรฐาน ISO 14064-1	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก (GHG Inventory) ขอบเขตที่ 1 และ 2

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน				
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง		
2569	- กำหนดบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของฝ่ายงานต่างๆ อย่างชัดเจน ในการเก็บรวบรวม ตรวจสอบ และบริหารจัดการข้อมูลก๊าซเรือนกระจก - ฝ่ายงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้รับการอบรมเกี่ยวกับการจัดเก็บข้อมูลและการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก - ระบุประเภทกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้ถูกต้องตามขอบเขต Emission Scope เพื่อจัดทำรายงาน สำหรับทวนสอบก๊าซเรือนกระจกตามมาตรฐาน - บริษัทได้มีการจัดหาผู้ทวนสอบได้เรียบร้อยแล้วและ อยู่ระหว่างขั้นตอนเตรียมข้อมูลสำหรับการตรวจประเมินคาร์บอนฟุตพริ้นท์ ในปี 2570	อยู่ระหว่างดำเนินการ		

แผนงานที่สำคัญ 2 : แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 3 (เฉพาะ Significant Categories)

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน				
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง		
2569	ศึกษาการจัดเก็บข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 3 ที่สอดคล้องกับอุตสาหกรรมและการดำเนินงานของธุรกิจ	อยู่ระหว่างดำเนินการ		

แผนงานที่สำคัญ 3 : การขอรับรอง CFO จากหน่วยตรวจสอบภายนอก

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- กำหนดขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของฝ่ายงานต่างๆ อย่างชัดเจน ในการเก็บรวบรวม ตรวจสอบ และบริหารจัดการข้อมูลก๊าซเรือนกระจก - ฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้รับการอบรมเกี่ยวกับการเก็บข้อมูลและการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก - ระบุประเภทกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้ถูกต้องตาม ขอบเขต Emission Scope และติดต่อ อบก. เพื่อยื่นใบสมัครขอรับรอง CFO รอบ 3/2570 - บริษัทได้มีการจัดหาผู้ทวนสอบได้เรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างขั้นตอนเตรียมข้อมูลสำหรับการตรวจประเมิน CFO ในปี 2570	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ 4 : แผนการขอรับรองมาตรฐานสากล ISO 14064-1

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- ศึกษาข้อกำหนดมาตรฐาน ISO 14064-1 และเปรียบเทียบกับแนวทางการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจกที่ดำเนินการอยู่ เพื่อวางแผนการปรับข้อมูลให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล - ติดต่อคัดเลือกหน่วยรับรอง (Certification Body) ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 14064-1 - เตรียมข้อมูล GHG Inventory ชุดเดียวกับที่ใช้ยื่นขอ CFO ให้พร้อมสำหรับการตรวจประเมินตามมาตรฐานสากลในปี 2570	อยู่ระหว่างดำเนินการ

รายงานความคืบหน้า

เอกสารแนบ

รายงานความคืบหน้า : เอกสารแนบ

แผนงาน JUMP+

ลิงก์ URL ของเอกสาร : https://jumpplusmedia-setlink.setgroup.or.th/planSubmission/ITTHI1_JUMP%2B_Plan_Year_2026-2028_TH.pdf

