



แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1



บริษัท กิจเจริญ เอ็นจิเนียริ่ง อิเลคทริก จำกัด (มหาชน) (KJL)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571

รายงานฉบับนี้ได้ความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 10/09/2569

และเผยแพร่เมื่อวันที่ 14/09/2569

ข้อสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดย บริษัท กิจเจริญ เอ็นจิเนียริง อิเล็กทริก จำกัด (มหาชน) ("KJL") 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 โดยไม่มีเจตนาในการชักชวน แนะนำ จูงใจ หรือให้ ความเห็นเกี่ยวกับการลงทุนในหลักทรัพย์ที่ออกโดยบริษัทฯ และไม่อาจตีความได้ว่าเป็นการให้คำแนะนำในการลงทุน การเสนอซื้อ หรือการเสนอขาย หรือการชักชวนให้เสนอซื้อหรือเสนอขายหลักทรัพย์ หรือการจูงใจให้ทำธุรกรรมใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับหลักทรัพย์ที่ออกโดยบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งใน ประเทศหรือเขตปกครองพิเศษใดๆ ที่การกระทำได้กล่าวอาจขัดต่อกฎหมายของประเทศหรือเขตปกครองพิเศษนั้น รวมทั้งข้อมูลส่วนหนึ่งส่วนใดใน เอกสารฉบับนี้ไม่ควรถูกใช้เป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจเข้าทำสัญญา ข้อตกลงหรือลงทุนใดๆ ทั้งสิ้น ทั้งนี้บริษัทฯ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ของบริษัทฯ ไม่รับผิดชอบต่อความสูญเสียหรือความเสียหายใดๆ ทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นความเสียหายทางตรงความเสียหายทางอ้อม ความเสียหายจากการผิดสัญญา หรือความเสียหายอันสืบเนื่อง (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการสูญเสียผลกำไร) จากการนำข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ไปใช้ หรือจากการเชื่อถือ ในข้อมูลดังกล่าว หรือจากผลการดำเนินงานจริงที่อาจออกมาไม่เป็นไปตามที่บริษัทฯ คาดการณ์หรือประมาณการไว้

ผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจและพิจารณาอย่างรอบคอบในการตัดสินใจลงทุน โดยควรศึกษาข้อมูลของบริษัทฯ ที่ได้เปิดเผยต่อสาธารณะอย่าง สม่าเสมอ อาทิ สารสนเทศตามเหตุการณ์ รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) งบการเงิน เป็นต้น เพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจลง ทุนด้วยความรอบคอบ และระมัดระวัง

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

สารบัญ

	หน้า
ภาพรวมบริษัท	1
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ	2
เป้าหมาย ณ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ : KJL 2030 Infinite Sustainable Growth	3
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	9
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	10
แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	12
แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	13
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	16
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	17
แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	19
ประวัติการเปลี่ยนแปลงแผน JUMP+	22

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

ภาพรวมธุรกิจ

ผลิตและจำหน่ายตู้ไฟสวิตช์บอร์ด รางเดินสายไฟ อุปกรณ์ที่ใช้เดินสายไฟทุกชนิด และชิ้นส่วนงานโลหะแผ่นแปรรูปสั่งผลิตพิเศษ

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	2565
งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	1,127.24	1,209.77	1,087.93	1,026.07
ค่าใช้จ่าย	959.21	992.95	892.28	853.89
Net Profit	126.88	181.37	152.46	131.63
งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	1,546.82	1,257.18	1,057.77	1,125.52
หนี้สิน	856.21	568.18	441.11	549.19
ส่วนผู้ถือหุ้น	690.61	689.00	616.67	576.33
งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	238.15	153.54	187.93	133.33
กิจกรรมลงทุน	-305.25	-191.23	-218.50	-40.07
กิจกรรมจัดหาเงิน	52.28	43.41	-266.63	255.50
อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.55	0.78	0.66	1.46
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	28.98	30.53	30.65	28.62
อัตรากำไรสุทธิ (%)	11.26	14.99	14.01	12.83
D/E Ratio (เท่า)	1.24	0.82	0.72	0.95
ROE (%)	18.39	27.78	25.56	33.71
ROA (%)	11.97	18.71	17.92	18.61

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท			
แผนธุรกิจ			
เป้าหมาย ณ ปี 2571			
Net Profit	200-235 ล้านบาท		
แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ : KJL 2030 Infinite Sustainable Growth	✓	✓	✓
แผนด้านธรรมาภิบาล			
1. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน			
2. แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด			
3. แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์			
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ			
1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก			
2. แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก			

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษาจากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบ ในความเสียหายหรือสูญเสียจากการนำข้อมูล ที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกรณและบริษัทจดทะเบียน 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)	152.46	181.37	126.88	200-235

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ : KJL 2030 Infinite Sustainable Growth

มุ่งเน้นการเจริญเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ผ่านกลยุทธ์ KJL 2030 Infinite Sustainable Growth ซึ่งประกอบไปด้วย 6 แผนงานหลัก

1) KJL Brand: การออกสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาด การสร้างพันธมิตรระดับโลกที่แข็งแกร่งในการร่วมมือพัฒนาสินค้าใหม่ และยกระดับบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า

2) KJL Network: การเสริมสร้างเครือข่ายในห่วงโซ่ธุรกิจ และขยายช่องทางในการขาย เพื่อการเข้าถึงตลาดใหม่อย่างแข็งแกร่ง

3) KJL Everywhere: การเพิ่ม Brand Awareness และ Market Share ในตลาดให้ครอบคลุมทุก segment และหลากหลายอุตสาหกรรม

4) KiN (KJL Innovation Campus): การวิจัยและพัฒนา (R&D) การนำนวัตกรรม เทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้พัฒนาสินค้า รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตแบบอัจฉริยะ

5) KJL World-Class Master Enterprise: การเพิ่มกำลังการผลิตสู่ระดับสูงสุดและเป็นอันดับ 1 ของประเทศไทย พร้อมยกระดับสถานะ และขีดความสามารถของบริษัท และมาตรฐานสินค้า/บริการเทียบเท่าระดับโลก

6) KJL Sustainable Growth (SAFE & SAVE): การผลักดันมาตรฐานความปลอดภัยในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนระบบไฟฟ้า และเสริมสร้างความสามารถของบริษัทในการรับมือกับความเสี่ยง ที่ครอบคลุมทั้งด้าน สิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล

โดยแผนงานทั้ง 6 แผนจะสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจที่มั่นคง สู่การเป็นผู้นำในตลาดการผลิตชิ้นส่วนระบบไฟฟ้าได้อย่างยั่งยืน ดังคำกล่าว “KJL Everywhere” เราอยู่ทุกที่ที่มีไฟฟ้า

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต
- ความสามารถในการทำกำไรและประสิทธิภาพการดำเนินงาน
- ความมั่นคงทางการเงิน

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	ข้อมูลล่าสุด		เป้าหมาย		
	YE/2567	YE/2568	2569	2570	2571
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	11.20	-6.82	10%-15%	10%-15%	10%-15%
Gross Profit Margin (%)	30.53	28.98	28%-32%	28%-32%	28%-32%

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
KJL Brand: การพัฒนามาตรฐานคุณภาพสินค้า/บริการ และการเปิดตัวสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงการยกระดับคุณภาพการขนส่งสินค้าผ่านโครงการ KJL NOW!! สั่งด่วน ได้เร็ว	2569	- เปิดตัวสินค้า/บริการใหม่อย่างน้อย 4 ผลิตภัณฑ์ ในหมวดหมู่ สินค้ามาตรฐาน และ Electrical Wiring - เพิ่มประสิทธิภาพของการออกแบบประสบการณ์ลูกค้า (Experience Design) ผ่านการวิเคราะห์ Customer Journey การทบทวนและปรับปรุง products catalogue การวิจัยและพัฒนาสินค้า/บรรจุภัณฑ์ ให้ความเหมาะสม สะดวกต่อการใช้งานจริง และเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า - KJL Now!!: เพิ่มประสิทธิภาพและกำลังการขนส่งสินค้าจากการประเมินและวางแผนเส้นทางขนส่ง (Route Optimization) การเพิ่มจำนวนรถ และการจัดการสินค้าอย่างเป็นระบบ โดยกำหนด 98% SLA (Service Level Agreement) ในการนำส่งสินค้าถึงมือลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด
	2570	- เปิดตัวสินค้า/บริการใหม่อย่างน้อย 4 ผลิตภัณฑ์ ในหมวดหมู่ สินค้ามาตรฐาน และ Electrical Wiring - รักษาประสิทธิภาพของการออกแบบประสบการณ์ลูกค้า (Experience Design) ผ่านการวิเคราะห์ Customer Journey อย่างสม่ำเสมอ รวมไปถึงการวิจัยและพัฒนาสินค้า/บรรจุภัณฑ์ ให้ความเหมาะสม สะดวกต่อการใช้งานจริง - ขยายคลังสินค้าเพื่อรองรับสินค้าหลังการผลิตเพิ่มขึ้น - KJL Now!!: เพิ่มประสิทธิภาพและกำลังการขนส่งสินค้าจากการประเมินและวางแผนเส้นทางขนส่ง (Route Optimization) การเพิ่มจำนวนรถ และการจัดการสินค้าอย่างเป็นระบบ โดยกำหนด 99% SLA (Service Level Agreement) ในการนำส่งสินค้าถึงมือลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด
	2571	- เปิดตัวสินค้า/บริการใหม่อย่างน้อย 4 ผลิตภัณฑ์ ในหมวดหมู่ สินค้ามาตรฐาน และ Electrical Wiring - รักษาประสิทธิภาพของการออกแบบประสบการณ์ลูกค้า (Experience Design) ผ่านการวิเคราะห์ Customer Journey อย่างสม่ำเสมอ รวมไปถึงการวิจัยและพัฒนาสินค้า/บรรจุภัณฑ์ ให้ความเหมาะสม สะดวกต่อการใช้งานจริง - KJL Now!!: เพิ่มประสิทธิภาพและกำลังการขนส่งสินค้าจาก การประเมินและวางแผนเส้นทางขนส่ง (Route Optimization) การเพิ่มจำนวนรถ และการจัดการสินค้าอย่างเป็นระบบ โดยกำหนด 99.5% SLA (Service Level Agreement) ในการนำส่งสินค้าถึงมือลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนดและรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
KJL Network: ขยายช่องทางการขายและการเข้าถึงตลาด ผ่านเครือข่ายกลุ่มต่างๆ ตั้งแต่ผู้ค้าปลีก ผู้เชี่ยวชาญ ที่ปรึกษา บริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้า และเจ้าของโครงการต่างๆ	2569	- จัดเก็บข้อมูล Authorized Dealer ผ่านระบบ CRM Digitalization เพื่อเป็นแหล่งข้อมูลในการจัดทำแผนขยายตลาด และเพิ่ม engagement ของเครือข่ายอย่างมีประสิทธิภาพ - การรักษาเครือข่าย Authorized Dealer ที่จำนวน 1,200 ร้านค้าครอบคลุมทุกจังหวัดในประเทศไทย - เพิ่มการเข้าถึงกลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านระบบไฟฟ้า และเพิ่มจำนวนสมาชิกเป็นจำนวนทั้งสิ้น 30,000 ราย ผ่านการจัดกิจกรรม Social Network และการขยายโครงการรวมพลคนไฟฟ้าไปยังพื้นที่/จังหวัดต่างๆทั่วประเทศเป็นจำนวนทั้งสิ้น 14 ครั้ง - ขยายการเข้าถึงกลุ่ม Key Influencer เช่น ผู้รับเหมา ผู้ออกแบบ เจ้าของโครงการต่างๆ และ เพิ่มรายชื่อผู้ขายที่ได้รับการอนุมัติ (Approved Project Vendor List)

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
	2570	- รักษาประสิทธิภาพการมีส่วนร่วมกับเครือข่ายผ่านระบบ CRM Digitalization - การรักษาเครือข่าย Authorized Dealer ที่จำนวน 1,200 ร้านค้าครอบคลุมทุกจังหวัดในประเทศไทย - เพิ่มการเข้าถึงกลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านระบบไฟฟ้า และเพิ่มจำนวนสมาชิกเป็นจำนวนทั้งสิ้น 40,000 ราย ผ่านการจัดกิจกรรม Social Network และการขยายโครงการรวมพลคนไฟฟ้าไปยังพื้นที่/จังหวัดต่างๆทั่วประเทศเป็นจำนวนทั้งสิ้น 15 ครั้ง - รักษาการเข้าถึงกลุ่ม Key Influencer เช่น ผู้รับเหมา ผู้ออกแบบ เจ้าของโครงการต่างๆ และเพิ่มรายชื่อผู้ขายที่ได้รับการอนุมัติ (Approved Project Vendor List)
	2571	- รักษาประสิทธิภาพการมีส่วนร่วมกับเครือข่ายผ่านระบบ CRM Digitalization - การรักษาเครือข่าย Authorized Dealer ที่จำนวน 1,200 ร้านค้าครอบคลุมทุกจังหวัดในประเทศไทย - เพิ่มการเข้าถึงกลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านระบบไฟฟ้า และเพิ่มจำนวนสมาชิกเป็นจำนวนทั้งสิ้น 50,000 ราย ผ่านการจัดกิจกรรม Social Network และการขยายโครงการรวมพลคนไฟฟ้าไปยังพื้นที่/จังหวัดต่างๆทั่วประเทศเป็นจำนวนทั้งสิ้น 16 ครั้ง - รักษาการเข้าถึงกลุ่ม Key Influencer เช่น ผู้รับเหมา ผู้ออกแบบ เจ้าของโครงการต่างๆ และเพิ่มรายชื่อผู้ขายที่ได้รับการอนุมัติ (Approved Project Vendor List)
KJL Everywhere: การพัฒนากลยุทธ์ และขยายช่องทางการสื่อสารเพื่อเพิ่มการรับรู้แบรนด์ (Brand Awareness) รวมถึงการรักษาความสามารถในการแข่งขันในตลาด	2569	- พัฒนาแผนการตลาด ที่ตอบสนองกับกลุ่มเป้าหมายใหม่ และครอบคลุมหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น Mechanical and Electrical designer, ที่ปรึกษาระบบไฟฟ้า, บริษัทรับเหมาก่อสร้างอาคาร, เจ้าของโครงการก่อสร้างพื้นฐาน อาคารและโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ - ผลักดัน engagement ของกลุ่มสินค้าของ InnoFast series: KJL x Schneider เพื่อเพิ่มยอดขาย - เพิ่มระดับการรับรู้แบรนด์ในตลาด IT & Data Center สำหรับกลุ่มสินค้า K-Rack server series ผ่านการจัดงานแสดงสินค้า และการโปรโมทในอีเว้นท์ต่างๆ - มุ่งสู่การเป็นบริษัทที่มีส่วนแบ่งการตลาดอันดับ 1 ในประเทศไทย
	2570	- พัฒนาแผนการตลาด ที่ขยายการรับรู้ของแบรนด์ ในกลุ่มเป้าหมายที่กำหนด ครอบคลุมหลากหลายอุตสาหกรรม และเพิ่มระดับการ engagement ใน social media / website / platform - รักษาความเป็นผู้นำในฐานะบริษัทที่มีส่วนแบ่งการตลาดอันดับ 1 ในประเทศไทย - ทบทวนกลยุทธ์ธุรกิจ เพื่อเตรียมการรับมือต่อ อุตสาหกรรม new S-curve ภายใต้กลุ่มอุตสาหกรรมหลักต่างๆ
	2571	- รักษาความเป็นผู้นำในฐานะบริษัทที่มีส่วนแบ่งการตลาดอันดับ 1 ในประเทศไทย - ทบทวนกลยุทธ์ธุรกิจ เพื่อเตรียมการรับมือต่อ อุตสาหกรรม new S-curve ภายใต้กลุ่มอุตสาหกรรมหลักต่างๆ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
KiN (KJL Innovation) การวิจัยพัฒนาสินค้า และนวัตกรรมใหม่ๆ ตามมาตรฐานสากล ผ่านกระบวนการผลิตแบบอัจฉริยะ สามารถตรวจวัดผล และคุณภาพได้	2569	ริเริ่มพัฒนาระบบการวิจัยและพัฒนาสินค้า (R&D) อย่างมีประสิทธิภาพ มีการตรวจสอบที่วัดผลคุณภาพได้อย่างแท้จริง ผ่านการว่าจ้างที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์ มีขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพ และทดสอบสินค้าตามมาตรฐาน
	2570	- ระบบการวิจัยและพัฒนาสินค้า (R&D) ประสบความสำเร็จ สามารถเปิดตัวบริการ หรือพัฒนาสินค้าใหม่ได้รวดเร็วขึ้น - พัฒนาศูนย์ทดสอบ International Protection (IP) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการป้องกันฝุ่น และน้ำ ของสินค้า
	2571	พัฒนาประสิทธิภาพ และคุณภาพการวิจัยและพัฒนาสินค้า (R&D) ให้สามารถรองรับความต้องการของอุตสาหกรรม new S-curve ได้
KJL World-Class Master Enterprise ยกระดับคุณภาพการดำเนินงานของบริษัทเทียบเท่ามาตรฐานสากล	2569	- ขยายกำลังการผลิตเป็น 40 ล้านชิ้นต่อปี - สินค้าได้รับการรับรอง ตามมาตรฐานต่างๆ อาทิ IEC, NIMA, ISO, มอก. - รักษาสถานะการได้รับการรับรองเป็นสมาชิกของ แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) - รักษาผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการประจำปีจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในระดับ 5 ดาว - ยกระดับความโปร่งใสการรายงานด้านความยั่งยืนของบริษัทให้สอดคล้องกับมาตรฐาน และแนวปฏิบัติระดับสากล เช่น FTSE Russell และ IFRS S1
	2570	- ขยายกำลังการผลิตเป็น 45 ล้านชิ้นต่อปี - สินค้าผ่านการรับรอง ตามมาตรฐานต่างๆ อาทิ IEC, NIMA, ISO, มอก. - รักษาสถานะการได้รับการรับรองเป็นสมาชิกของ แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) - รักษาผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการประจำปีจาก สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในระดับ 5 ดาว - การรายงานด้านความยั่งยืนของบริษัทมีความสอดคล้องกับมาตรฐาน และแนวปฏิบัติระดับสากล เช่น FTSE Russell และ IFRS S1
	2571	- รักษากำลังการผลิตที่ 45 ล้านชิ้นต่อปี และมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต - สินค้าผ่านการรับรอง ตามมาตรฐานต่างๆ อาทิ IEC, NIMA, ISO, มอก. - รักษาสถานะการได้รับการรับรองเป็นสมาชิกของ แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) - รักษาผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการประจำปีจาก สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) อยู่ในระดับ 5 ดาว - การรายงานด้านความยั่งยืนของบริษัทมีความสอดคล้องกับมาตรฐาน และแนวปฏิบัติระดับสากล เช่น FTSE Russell และ IFRS S1
KJL Sustainable Growth (SAFE & SAVE): พัฒนามาตรฐานวิชาชีพ และส่งเสริมอุตสาหกรรมไฟฟ้ามีเสถียรภาพ และปลอดภัย และ สนับสนุนการใช้พลังงานสะอาด ลดผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานระดับประเทศ และนานาชาติ	2569	- ปรับปรุงกระบวนการ และระบบการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน และทรัพยากรผ่านการตรวจประเมินคุณภาพรายปี การซ่อมบำรุง และปรับเปลี่ยนเครื่องจักรตามความเหมาะสม - ตึก KJL Innovation Campus ได้รับการรับรองมาตรฐานอาคารสีเขียวจากมาตรฐาน LEED - พัฒนาศูนย์พัฒนาทักษะด้านระบบไฟฟ้าให้แก่ผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม และผู้ที่มีความสนใจ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
		- พัฒนามาตรฐานวิชาชีพ ให้มีเสถียรภาพและส่งเสริมความปลอดภัยผ่านการจัดกิจกรรมสัมมนา ติดตั้งระบบไฟฟ้า และการติดตั้ง solar rooftop เป็นจำนวนทั้งสิ้น 14 ครั้ง รวมถึงการจัดทำคู่มือการติดตั้งระบบไฟฟ้า 5,000 เล่มให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมไฟฟ้า - การเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานสะอาดของบริษัทฯ สนับสนุนการลงทุนการผลิตและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม - การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามมาตรฐาน ISO14001:2015 และ Green Industry Level 3
	2570	- ปรับปรุงกระบวนการ และระบบการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน และทรัพยากรผ่านการตรวจประเมินคุณภาพรายปี การซ่อมบำรุง และปรับเปลี่ยนเครื่องจักรตามความเหมาะสม - พัฒนามาตรฐานวิชาชีพ ให้มีเสถียรภาพและส่งเสริมความปลอดภัยผ่านการจัดกิจกรรมสัมมนา ติดตั้งระบบไฟฟ้า และการติดตั้ง solar rooftop เป็นจำนวนทั้งสิ้น 15 ครั้ง รวมถึงการจัดทำคู่มือการติดตั้งระบบไฟฟ้า 5,000 เล่มให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมไฟฟ้า - ผลักดันการเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานสะอาดของบริษัทฯ เพื่อสนับสนุนการลงทุนการผลิตและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม - การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามมาตรฐาน ISO14001:2015 และ Green Industry Level 3
	2571	- ปรับปรุงกระบวนการ และระบบการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน และทรัพยากรผ่านการตรวจประเมินคุณภาพรายปี การซ่อมบำรุง และปรับเปลี่ยนเครื่องจักรตามความเหมาะสม - พัฒนามาตรฐานวิชาชีพ ให้มีเสถียรภาพและส่งเสริมความปลอดภัยผ่านการจัดกิจกรรมสัมมนา ติดตั้งระบบไฟฟ้า และการติดตั้ง solar rooftop เป็นจำนวนทั้งสิ้น 16 ครั้ง รวมถึงการจัดทำคู่มือการติดตั้งระบบไฟฟ้า 5,000 เล่มให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมไฟฟ้า - ผลักดันการเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานสะอาดของบริษัทฯ เพื่อสนับสนุนการลงทุนการผลิตและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม - การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามมาตรฐาน ISO14001:2015 และ Green Industry Level 3

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : แผนการตลาดในการขยายช่องทางการสื่อสารยังไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ

• ลักษณะความเสี่ยง

การทำแผนการตลาดนั้นอาศัยการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการในตลาดของกลุ่มเป้าหมายที่แม่นยำ และการว่าจ้างคู่ค้าในการจัดทำ และดำเนินการตามแผนงานสื่อความโฆษณาสินค้า/บริการที่มีประสิทธิภาพ รับมือกับความผันผวนในตลาดได้ หากการดำเนินการดังกล่าวไม่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย อาจทำให้การสื่อความสูญเปล่า ไม่สามารถขยายการรับรู้ของแบรนด์ เพื่อยอดการมีส่วนร่วม หรือเพื่อยอดอัตราการแปลงเป็นลูกค้า/สมาชิกได้ตามที่กำหนดไว้

• ผลกระทบความเสี่ยง

- การส่งสารข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า/บริการของบริษัทฯ ช่องทางการขายและโปรโมชั่นต่างๆไปไม่ถึงกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ ส่งผลกระทบต่อยอดขายที่วางไว้
- บริษัทฯ อาจต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเพื่อกออกแบบแผน และดำเนินการตามแผนการตลาดใหม่เพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

ทบทวนแผนการตลาด การจัดงานสัมมนา และแผนงานการสื่อสารอื่นๆที่เกี่ยวข้องเป็นประจำ ประเมินแนวโน้มและพฤติกรรมตลาดของกลุ่มเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อการพัฒนาช่องทางการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงที่ 2 : แผนเส้นทางการขนส่งสินค้าที่กำหนดไว้ได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงที่ไม่คาดคิด

- **ลักษณะความเสี่ยง**

แผนเส้นทางการขนส่งสินค้าของบริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ไม่คาดคิดต่างๆ เช่น การก่อสร้างโครงสร้างคมนาคมต่างๆ การประท้วงธรรมชาติ หรือเหตุการณ์อุบัติเหตุบนท้องถนน ที่ทำให้เกิดความล่าช้าในการขนส่งสินค้า หรือไม่สามารถส่งสินค้าได้

- **ผลกระทบความเสี่ยง**

การขนส่งสินค้าน่าช้า จะส่งผลกระทบในเชิงลบต่อความพึงพอใจของลูกค้า ทำให้สูญเสียรายได้หรือต้องมีการเสียค่าชดเชยความเสียหายเพิ่มเติม

- **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

ติดตามข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับเส้นทางขนส่งสินค้าอย่างสม่ำเสมอ จัดทำการประเมิน รวมถึงการวางแผนเส้นทางการขนส่งสำรองเพื่อรองรับความเสี่ยงที่ไม่คาดคิด การพัฒนาระบบสื่อสารและเยียวยาความเสียหายที่เหมาะสม หากประสบกับสถานการณ์ที่ไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ตามกำหนด

ความเสี่ยงที่ 3 : ความล่าช้าในการพัฒนาและตรวจสอบคุณภาพของสินค้าและบริการใหม่

- **ลักษณะความเสี่ยง**

การพัฒนาสินค้าใหม่นั้นต้องใช้เงินลงทุนในเครื่องจักรและนวัตกรรมที่ตอบรับกับแผนงานที่วางไว้ ซึ่งหากไม่สามารถดำเนินการตามแผนที่กำหนดอาจทำให้การเปิดตัวสินค้าใหม่นั้นล่าช้า มีผลต่อเป้าหมายได้ และภาพลักษณ์ของบริษัท

- **ผลกระทบความเสี่ยง**

การเปิดตัวสินค้าน่าช้า ไม่สามารถส่งสินค้าออกได้ หรืออาจมีการเร่งการพัฒนาและผลิตสินค้า อาจทำให้คุณภาพสินค้านั้นไม่ได้ตามมาตรฐานที่วางไว้ มีความเสี่ยงต่อการเรียกคืนสินค้าจำนวนมาก หรือมีผลกระทบเชิงลบต่อความพึงพอใจของลูกค้า ทำให้สูญเสียโอกาสในการสร้างรายได้ตามเป้าที่วางไว้ หรืออาจมีค่าปรับ ค่าชดเชยความเสียหายเพิ่มเติม

- **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

ติดตามแผนงาน และตรวจวัดคุณภาพงานอย่างเป็นระบบ มีการทดสอบคุณภาพสินค้า และ วิเคราะห์ customer journey อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าใหม่ได้อย่างมีคุณภาพ และเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้

ส่วนที่ 2

แผนด้านธรรมาภิบาล

ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันนี้ จัดทำขึ้นเพื่อป้องกันการทุจริตและสินบนในทุกรูปแบบและทุกระดับ โดยมีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติที่ชัดเจนครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร เพื่อให้การตัดสินใจทางธุรกิจที่อาจมีความเสี่ยงได้รับการติดตาม ตรวจสอบ ประเมินผลการปฏิบัติงาน รวมทั้งหาแนวทางแก้ไขและมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน โดยมีการสื่อสารนโยบายและแนวปฏิบัติให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียทราบ โดยทั่วกัน อีกทั้งยังทบทวนนโยบายและรายงานผลการปฏิบัติงานต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้นโยบายมีความเป็นปัจจุบันทันต่อเหตุการณ์ อันเป็นการป้องกันความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชัน และยังส่งเสริมการเติบโตของบริษัทอย่างยั่งยืน

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะก่อนเข้าร่วมโครงการ	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	เสร็จสิ้น	-	-	-
• การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน	เสร็จสิ้น	-	-	-
• การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และ มาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	เสร็จสิ้น	-	-	-
• การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	เสร็จสิ้น	-	-	-
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ได้รับการรับรอง	-	-	-
กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนงานเพื่อส่งเสริมให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	2569	- ขยายความจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) ให้มีความชัดเจนมากขึ้น โดยระบุข้อกำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ต้องมีนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันเป็นลายลักษณ์อักษร - สื่อสารจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) ฉบับปรับปรุงให้แก่คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) รับทราบ และแจ้งความคาดหวังที่ต้องการให้มีการจัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันเป็นลายลักษณ์อักษรภายในปี 2571

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
		ปรับปรุงแบบฟอร์มการประเมินคู่ค้าด้าน ESG โดยขยายความคำถามเรื่องบริษัทมีนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันเป็นลายลักษณ์อักษรหรือไม่ สำหรับคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1)
	2570	- สื่อสารจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) ฉบับปรับปรุงให้แก่อุปค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) รับทราบ เพื่อจัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันเป็นลายลักษณ์อักษรภายในปี 2571 - คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ร้อยละ 100 ได้รับการประเมินในประเด็นที่ต้องมีนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันเป็นลายลักษณ์อักษร - คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ร้อยละ 50 มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน
	2571	- สื่อสารจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) ฉบับปรับปรุงให้แก่อุปค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) รับทราบ เพื่อจัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันเป็นลายลักษณ์อักษรภายในปี 2571 - คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ร้อยละ 100 ได้รับการประเมินในประเด็นที่ต้องมีนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันเป็นลายลักษณ์อักษร - คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ร้อยละ 70 มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงที่บริษัทจะได้รับจากการมีคู่ค้าที่ไม่มีนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

• ลักษณะความเสี่ยง

หากคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ไม่มีนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน อาจทำให้เกิดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน เช่น การให้สินบน การใช้อำนาจเพื่อเอื้อประโยชน์ต่อพวกพ้อง การติดสินบนเพื่อชนะการประกวดราคา เป็นต้น ความเสี่ยงเหล่านี้ จะทำให้เกิดความไม่เชื่อมั่นในการทำธุรกิจ ซึ่งอาจนำไปสู่การถูกลงโทษทางวินัย การถูกฟ้องร้องทางแพ่งหรืออาญา หรือการสูญเสียความน่าเชื่อถือในภาพลักษณ์องค์กร เกิดความไม่เชื่อใจในการทำธุรกิจร่วมกัน

• ผลกระทบความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชันของคู่ค้าอาจก่อให้เกิดความเสียหายทางการเงินจากการสูญเสียทรัพยากรและเงินทุนที่ใช้ไปของบริษัทฯ และไม่เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเสี่ยงทางกฎหมายจากการกระทำผิด

1. ความเสี่ยงทางกฎหมายและวินัย:

บทลงโทษทางกฎหมาย: การทุจริตเป็นความผิดทั้งทางแพ่งและอาญาตามกฎหมาย ซึ่งในบางกรณี บริษัทฯ อาจต้องร่วมรับผิดชอบไปด้วย

บทลงโทษทางวินัย: หากบุคลากรของบริษัทฯ มีส่วนเกี่ยวข้องกับการทุจริต ถือเป็นการกระทำผิดร้ายแรงตามระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ ทำให้วัฒนธรรมองค์กรเสื่อมเสีย บ่อนทำลายระบบการบริหารจัดการในภาพรวมของบริษัทฯ

2. ความเสี่ยงทางธุรกิจและการเงิน:

ผลกระทบต่อการดำเนินงาน: การที่คู่ค้าทุจริตอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยตรง เช่น การจัดซื้อจัดจ้างที่ผิดปกติ ทำให้ประสิทธิภาพการดำเนินงานลดลง

การสูญเสียความน่าเชื่อถือในการทำธุรกิจร่วมกัน ซึ่งอาจนำไปสู่ผลกระทบทางการเงินในอนาคตได้

3. ความเสี่ยงด้านภาพลักษณ์: การที่คู่ค้ามีพฤติกรรมทุจริต อาจส่งผลกระทบทางลบเชื่อมโยงมาถึงชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ ได้

• **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

1. จัดประชุมเพื่อชี้แจงความจำเป็นและความสำคัญของการจัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน พร้อมทั้งทำความเข้าใจหรือสร้างข้อตกลงร่วมกัน เพื่อให้คู่ค้าต้องปฏิบัติตามและจัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริต
2. นำส่งตัวอย่างนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันให้แก่คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1)
3. จัดอบรมให้ความรู้หรือสื่อสารเพื่อชี้แนะแนวทางในการจัดทำนโยบาย
4. มีการประเมินความเสี่ยงคู่ค้าด้าน ESG โดยรวมประเด็นการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. มีระบบการตรวจสอบภายในที่เข้มงวดและมีประสิทธิภาพ เพื่อป้องกันและตรวจจับการทุจริตที่อาจเกิดขึ้น
6. จัดตั้งช่องทางการร้องเรียนที่ชัดเจนให้พนักงานหรือผู้มีส่วนได้เสียสามารถร้องเรียนเรื่องทุจริตได้โดยไม่ต้องกังวลต่อการถูกกลั่นแกล้ง

แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด

บริษัทฯ จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติในการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดขึ้น เพื่อสนับสนุนให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนทั้งภายในและภายนอกสามารถแจ้งเบาะแสในกรณีพบเห็นเหตุการณ์หรือพฤติกรรมที่สงสัยว่าจะเกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันหรือผิดต่อจรรยาบรรณทางธุรกิจหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องได้ทันที เพื่อให้บริษัทฯ สามารถปรับปรุงแก้ไข ป้องกันความเสี่ยงหรือความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นเพื่อความถูกต้อง โปร่งใส และมีประสิทธิภาพสอดคล้องกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยมีการกำหนดหน่วยงานรับเรื่องร้องเรียนและช่องทางการแจ้งเบาะแสที่ชัดเจน มีขั้นตอนการดำเนินการเมื่อได้รับแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนที่เป็นระบบ และกำหนดมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียน เพื่อปกป้องการกลั่นแกล้ง ข่มขู่หรือทำลายพยานหลักฐาน รวมทั้งมีการสื่อสารทำความเข้าใจให้พนักงานของบริษัททราบเรื่องนโยบายและกระบวนการพิจารณา ตลอดจนช่องทางการแจ้งเบาะแส หรือข้อร้องเรียนดังกล่าว โดยนโยบายการแจ้งเบาะแสมีการทบทวนอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ เพื่อให้มั่นใจว่านโยบายมีความเหมาะสม ครบถ้วน และสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะก่อนเข้าร่วมโครงการ	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	เสร็จสิ้น	-	-	-
• มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติแจ้งเบาะแสที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	เสร็จสิ้น	-	-	-
• แต่งตั้งบุคคลผู้รับเรื่องการแจ้งเบาะแสที่มีความเป็นกลาง	เสร็จสิ้น	-	-	-
• เรื่องร้องเรียนทุกรายการได้รับการสืบสวน และรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด ในกรณีที่พบการกระทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	เสร็จสิ้น	-	-	-
• การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	เสร็จสิ้น	-	-	-
ลดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้รวดเร็วขึ้น	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การกำหนดเป้าหมายเพื่อลดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้รวดเร็วขึ้น	2569	• ระยะเวลาเฉลี่ยในการจัดการข้อร้องเรียน (นับตั้งแต่วันที่ได้รับแจ้งเบาะแสจนถึงการสื่อสารผลการพิจารณาสุดท้ายให้ผู้ร้องเรียนทราบ) ลดลงอยู่ในช่วงระยะเวลา 15-30 วันทำการ
	2570	• ระยะเวลาเฉลี่ยในการจัดการข้อร้องเรียน (นับตั้งแต่วันที่ได้รับแจ้งเบาะแสจนถึงการสื่อสารผลการพิจารณาสุดท้ายให้ผู้ร้องเรียนทราบ) ลดลงอยู่ในช่วง

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
		ระยะเวลา 15-30 วันทำการ
	2571	ระยะเวลาเฉลี่ยในการจัดการข้อร้องเรียน (นับตั้งแต่วันที่ได้รับแจ้งเบาะแสจนถึงการสื่อสารผลการพิจารณาสุดท้ายให้ผู้ร้องเรียนทราบ) ลดลงอยู่ในช่วงระยะเวลา 15-30 วันทำการ

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านกระบวนการพิจารณาเรื่องร้องเรียนที่ไม่มีประสิทธิภาพ

• ลักษณะความเสี่ยง

- 1. การสอบสวนล่าช้า: การรวบรวมข้อมูลและการสืบสวนสอบสวนที่มีขั้นตอนซับซ้อนอาจทำให้การตอบสนองช้าลง และปัญหาอาจลุกลามเป็นวงกว้างหรืออาจรุนแรงมากขึ้น
- 2. ขาดบริบทหรือข้อมูลไม่ชัดเจนเพียงพอ ทำให้ตรวจสอบยาก
- 3. การจัดการที่ไม่เหมาะสม เช่น การสอบสวนไม่เป็นอิสระ ขาดการติดตามผล หรือผลการตรวจสอบไม่ถูกเปิดเผยต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง

• ผลกระทบความเสี่ยง

- 1. บริษัทฯ สูญเสียชื่อเสียงและความเชื่อมั่น และอาจเกิดปัญหาซ้ำ หากไม่ได้รับการแก้ไขจริง
- 2. บริษัทฯ มีต้นทุนเพิ่มจากการที่ต้องมาแก้ปัญหาที่ปลายเหตุ ต้องเสียทรัพยากรมาแก้ไขปัญหาเดิมซ้ำๆ ทำให้ทั้งต้นทุนทางการเงินและต้นทุนด้านบุคลากรสูงขึ้น และอาจนำไปสู่ความขัดแย้งหรือความไม่สงบภายในองค์กร สูญเสียวัฒนธรรมองค์กรที่ดี และท้ายที่สุด อาจนำมาซึ่งการถูกฟ้องร้องทางกฎหมาย อันเนื่องมาจากกระบวนการพิจารณาเรื่องร้องเรียนล่าช้าหรือถูกละเลย

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- 1. การรับและบันทึกเรื่องร้องเรียน: จัดให้มีช่องทางที่หลากหลาย มีการบันทึกข้อมูลให้ครบถ้วนชัดเจน เก็บรายละเอียดผู้ร้องเรียน ข้อเท็จจริง หลักฐาน และสิ่งที่ต้องการ โดยเก็บเป็นความลับและรักษาข้อมูลผู้ร้องเรียนให้เป็นความลับสูงสุด
- 2. การประเมินและวิเคราะห์เรื่องร้องเรียน: คัดกรองและแบ่งประเภทของเรื่องร้องเรียน และประเมินความรุนแรง ทั้งในมุมมองโอกาสในการเกิดและผลกระทบ
- 3. การแก้ไขและตอบสนอง: แจ้งผลให้ผู้ร้องเรียนทราบถึงสถานะและการดำเนินการแก้ไขอย่างรวดเร็ว และมีแนวทางป้องกันการเกิดซ้ำ
- 4. การรายงานและติดตาม: รายงานผลการจัดการข้อร้องเรียนต่อผู้บริหารและคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง พร้อมทั้งติดตามผลการแก้ไขและประเมินประสิทธิภาพของมาตรการที่ใช้
- 5. การพัฒนาบุคลากรและระบบ: เพิ่มพูนความรู้ด้านกฎหมาย จริยธรรม และการบริการ ตลอดจนสร้างวัฒนธรรมส่งเสริมค่านิยมความโปร่งใสและรับฟังความคิดเห็น

แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ จัดทำแผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ขึ้น เพื่อให้ทุกการตัดสินใจในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจมุ่งเน้นที่ประโยชน์สูงสุดตามวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเป็นกลาง ความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ เพื่อรักษาความเชื่อมั่นและความไว้วางใจของผู้มีส่วนได้เสีย โดยบริษัทฯ มีการดำเนินงานตั้งแต่ระดับนโยบาย มีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน มีกระบวนการติดตามการปฏิบัติงานตามนโยบาย และรายงานความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อคณะกรรมการบริษัท อย่างน้อยปีละ1 ครั้ง พร้อมทั้งหาแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งจะส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะก่อนเข้าร่วมโครงการ	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	เสร็จสิ้น	-	-	-
• จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ครบถ้วนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	เสร็จสิ้น	-	-	-
• มีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตามนโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	เสร็จสิ้น	-	-	-
• มีการรายงานความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อคณะกรรมการบริษัท อย่างน้อยปีละ1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	เสร็จสิ้น	-	-	-
กลุ่มลูกค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ควรปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีด้านการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนงานเพื่อให้กลุ่มลูกค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีด้านการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	2569	- ปรับปรุงแบบฟอร์มการประเมินคู่ค้าด้าน ESG โดยระบุประเด็นด้านการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นหนึ่งในเกณฑ์การประเมินสำหรับคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) - คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ร้อยละ 100 ได้รับการประเมินด้าน ESG ในประเด็นที่ต้องปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีด้านการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์
	2570	- ปรับปรุงแบบฟอร์มการประเมินคู่ค้าด้าน ESG โดยระบุประเด็นด้านการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นหนึ่งในเกณฑ์การประเมินสำหรับคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) - คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ร้อยละ 100 ได้รับการประเมินด้าน ESG ในประเด็นที่ต้องปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีด้านการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์
	2571	- ปรับปรุงแบบฟอร์มการประเมินคู่ค้าด้าน ESG โดยระบุประเด็นด้านการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นหนึ่งในเกณฑ์การประเมินสำหรับคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) - คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) ร้อยละ 100 ได้รับการประเมินด้าน ESG ในประเด็นที่ต้องปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีด้านการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงของบริษัทฯ หากคู่ค้าไม่ปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีในการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

• ลักษณะความเสี่ยง

หากคู่ค้าไม่ปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีในการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ จะเผชิญความเสี่ยงหลายด้าน เช่น 1) ความเสี่ยงด้านกฎหมายจากการถูกฟ้องร้องดำเนินคดีทางกฎหมาย 2) ความเสียหายต่อชื่อเสียง ภาพลักษณ์ของบริษัท สูญเสียความไว้วางใจจากลูกค้า นักลงทุน และพันธมิตร 3) ความเสี่ยงทางธุรกิจ ที่อาจส่งผลให้สัญญาถูกยกเลิกหรือธุรกิจหยุดชะงัก ตามมาซึ่งผลกระทบทางการเงิน 4) ความเสี่ยงในการดำเนินงาน เช่น การตัดสินใจทางธุรกิจที่ลำเอียงและไม่มีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่ไม่ดี

• ผลกระทบความเสี่ยง

หากคู่ค้าไม่ปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีในการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ อาจทำให้บริษัทฯ ไม่ได้รับประโยชน์สูงสุดตามวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อจัดจ้าง และอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ และส่งผลเสียต่อการเติบโตของบริษัทฯ ในระยะยาว เช่น

1. ความเสี่ยงด้านกฎหมายและบทลงโทษ:

ผู้บริหารหรือพนักงานอาจถูกฟ้องร้องจากสาเหตุความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ส่งผลเสียต่อบริษัทอาจถูกลงโทษ ปรับ หรือถูกดำเนินคดี

2. ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง:

สูญเสียความน่าเชื่อถือจากลูกค้า นักลงทุน และพันธมิตรที่อาจมองว่าการตัดสินใจของบริษัทฯ มีอคติ ทำให้ภาพลักษณ์ของบริษัทฯ เสียหาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากข่าวเรื่องความขัดแย้งแพร่กระจายออกไป

3. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน:

การตัดสินใจทางธุรกิจอาจไม่เป็นไปเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ แต่ถูกขับเคลื่อนด้วยผลประโยชน์ส่วนตัว อาจนำไปสู่การตัดสินใจที่ผิดพลาด ไม่เป็นกลาง และไม่มีประสิทธิภาพ ส่งผลต่อขวัญกำลังใจและความร่วมมือของพนักงานที่อาจรู้สึกถึงความไม่เป็นธรรม อาจทำให้พนักงานขาดแรงจูงใจและเพิ่มอัตราการลาออก

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. การสื่อสารกำกับให้คู่ค้ารับทราบและปฏิบัติตามนโยบายอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยให้ข้อมูลและอบรมแก่คู่ค้าเกี่ยวกับนโยบายและหลักการของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้คู่ค้าเข้าใจถึงความสำคัญและข้อกำหนดต่างๆ
2. การประเมินคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Critical Tier 1) อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และอาจมีการสุ่ม onsite audit พุดคุยกับคู่ค้า เพื่อให้มั่นใจว่า คู่ค้าสำคัญมีการปฏิบัติตามนโยบายด้านความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของบริษัทฯ
3. การกำหนดบทลงโทษ: ระบุบทลงโทษที่ชัดเจนสำหรับคู่ค้าที่ละเมิดนโยบาย เช่น การยกเลิกสัญญา หรือการระงับการทำธุรกิจ
4. การสร้างกลไกการรายงาน: จัดตั้งช่องทางที่คู่ค้าสามารถรายงานการละเมิดหรือสถานการณ์ที่อาจนำไปสู่ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ได้อย่างปลอดภัย

ส่วนที่ 3

แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

องค์กรมีการจัดทำรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกแล้ว

ลิงก์ URL ของเอกสาร : ปีรายงาน 2569
https://investor.kjl.co.th/th/hall-of-fame



บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญถึงผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ และมุ่งมั่นที่จะเป็นองค์กรที่เป็นกลางทางคาร์บอนภายในปี พ.ศ. 2593 โดยได้มีการดำเนินโครงการเพื่อสร้างความตระหนักที่ดีแก่พนักงาน การเก็บข้อมูลเพื่อจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก และดำเนินการลดก๊าซเรือนกระจกไปแล้วบางส่วน เช่น โครงการพลังงานสะอาดโซลาร์เซลล์ หรือโครงการเปลี่ยนรถโฟล์คลิฟท์สันดาปเป็นไฟฟ้า ดังนั้น เพื่อเริ่มต้นการวางแผนการลดก๊าซเรือนกระจกอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจะดำเนินการยกระดับการจัดเก็บข้อมูลก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ ขอบเขตที่ 2 ต่อเนื่องให้ข้อมูลครบถ้วน นำส่งทวนสอบตามมาตรฐานขององค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (TGO) และเริ่มต้นวางแผนการรายงานข้อมูลการจัดการการลดก๊าซเรือนกระจกตามมาตรฐานการรายงานสากล อีกทั้งการเริ่มต้นศึกษา และเก็บข้อมูลก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 3 ที่มีค่าการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างมีนัยยะสำคัญขององค์กร ภายในปีพ.ศ. 2569

เป้าหมาย

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

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก (GHG Inventory) ขอบเขตที่ 1 และ 2	2569	- ทบทวนนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย และความปลอดภัย ตามความเหมาะสม สอดคล้องกับพันธกิจของบริษัท และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท - ทบทวนบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของ “คณะกรรมการความยั่งยืน” ด้านการจัดการการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศตามความเหมาะสม - กำหนดบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของฝ่ายงานต่างๆ อย่างชัดเจน ในการเก็บรวบรวม ตรวจสอบ และบริหารจัดการข้อมูลก๊าซเรือนกระจก - จัดการประชุมคณะกรรมการให้มีวาระการ พิจารณาและติดตามความคืบหน้าด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจก และเป้าหมายด้านสภาพภูมิอากาศอย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี - ระบุขอบเขตขององค์กรในการเก็บข้อมูลก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 ที่ชัดเจนเพื่อการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจกขององค์กร - ระบุประเภทกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 ให้ถูกต้องตามขอบเขต Emission Scope เพื่อเตรียมจัดทำรายงานสำหรับการทวนสอบข้อมูลตามมาตรฐาน - ข้อมูลก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 1 และ 2 ของปี พ.ศ. 2568 ผ่านการทวนสอบจากผู้ทวนสอบภายนอก

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
	2570	- บริษัทได้รับการรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์องค์กร (CFO) ปี พ.ศ. 2568 จากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก - การจัดทำรายงานด้านการจัดการก๊าซเรือนกระจก ตั้งแต่โครงสร้างการบริหารจัดการ ขอบเขตการประเมิน การจัดการ ไปจนถึงปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 ตามหลักมาตรฐานการประเมินผล FTSE โดยที่ปรึกษาภายนอก - จัดเก็บข้อมูลและคำนวณปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกปี พ.ศ. 2569 ผ่านเครื่องมือ/แพลตฟอร์มที่ได้รับการรับรองจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก อย่างถูกต้องครบถ้วน
		- ข้อมูลก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 1 และ 2 ของปี พ.ศ. 2569 ผ่านการทวนสอบจากผู้ทวนสอบภายนอก - บริษัทได้รับการรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์องค์กร (CFO) ปี พ.ศ. 2569 จากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก - รายงานข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 ของปี พ.ศ. 2569 ที่ผ่านการทวนสอบแล้ว ภายในเดือน เม.ย. 2570 - จัดเก็บข้อมูลและคำนวณปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 ของปี พ.ศ. 2570 ผ่านเครื่องมือ/แพลตฟอร์มได้ถูกต้องครบถ้วน
		- ข้อมูลก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 1 และ 2 ของปี พ.ศ. 2570 ผ่านการทวนสอบจากผู้ทวนสอบภายนอก - บริษัทได้รับการรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์องค์กร (CFO) ปี พ.ศ. 2570 จากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก - รายงานข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 ของปี พ.ศ. 2570 ที่ผ่านการทวนสอบแล้ว ภายในเดือน เม.ย. 2571 - จัดเก็บข้อมูลและคำนวณปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 ของปี พ.ศ. 2571 ผ่านเครื่องมือ/แพลตฟอร์มได้ถูกต้องครบถ้วน
	2571	- เริ่มต้นจัดเก็บข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 3 ปี พ.ศ. 2569 บนเครื่องมือ/แพลตฟอร์มที่ได้รับการรับรองอย่างถูกต้อง เฉพาะใน category ที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสูงอย่างมีนัยสำคัญและบริษัทมีความสามารถในการควบคุมได้ - จัดเก็บข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 3 ปี พ.ศ. 2570 บนเครื่องมือ/แพลตฟอร์ม เฉพาะใน category ที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสูงอย่างมีนัยสำคัญและบริษัทมีความสามารถในการควบคุมได้ - จัดเก็บข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 3 ปี พ.ศ. 2571 บนเครื่องมือ/แพลตฟอร์มที่ เฉพาะใน category ที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสูงอย่างมีนัยสำคัญและบริษัทมีความสามารถในการควบคุมได้
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 3 Significant Categories	2569	เริ่มต้นจัดเก็บข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 3 ปี พ.ศ. 2569 บนเครื่องมือ/แพลตฟอร์มที่ได้รับการรับรองอย่างถูกต้อง เฉพาะใน category ที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสูงอย่างมีนัยสำคัญและบริษัทมีความสามารถในการควบคุมได้
	2570	จัดเก็บข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 3 ปี พ.ศ. 2570 บนเครื่องมือ/แพลตฟอร์ม เฉพาะใน category ที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสูงอย่างมีนัยสำคัญและบริษัทมีความสามารถในการควบคุมได้
	2571	จัดเก็บข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 3 ปี พ.ศ. 2571 บนเครื่องมือ/แพลตฟอร์มที่ เฉพาะใน category ที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสูงอย่างมีนัยสำคัญและบริษัทมีความสามารถในการควบคุมได้

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากการเก็บข้อมูลและคำนวณก๊าซเรือนกระจกไม่ถูกต้องตามหลักการ

• ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทมีการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีความเสี่ยงที่จะระบุแหล่งกำเนิดก๊าซเรือนกระจกผิดขอบเขตได้ หรือเกิดการเลือกใช้ Emission Factor ในการคำนวณไม่ถูกต้อง มีข้อผิดพลาดในการเก็บข้อมูลของทีมงานที่อาจจะรวบรวมไม่ครบ กรอกข้อมูลผิด หรือคำนวณพลาด

• ผลกระทบความเสี่ยง

- ข้อมูลก๊าซเรือนกระจกไม่น่าเชื่อถือและอาจทำให้ทวนสอบไม่ผ่าน
- ต้องใช้เวลาในการค้นหาจุดที่ข้อมูลผิดพลาดเพื่อแก้ไข ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการรายงาน และทำให้แผนการเก็บข้อมูลนั้นล่าช้า ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของบริษัท
- หากข้อมูลไม่ถูกต้อง จะทำให้การวางแผนการลดก๊าซเรือนกระจกผิดพลาด และอาจทำให้การเลือกใช้มาตรการลดก๊าซเรือนกระจกไม่เหมาะสม ส่งผลต่อการวางแผนทางการเงินระยะยาว

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาภายนอกที่มีความน่าเชื่อถือ มีประสบการณ์ และได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่เชื่อถือได้ มาให้คำแนะนำในการเก็บข้อมูลและคำนวณก๊าซเรือนกระจก
- เลือกใช้เครื่องมือ/แพลตฟอร์มการจัดเก็บข้อมูลและคำนวณก๊าซเรือนกระจกที่ได้รับการรับรองจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก
- ทบทวน อบรมให้ความรู้เพิ่มทักษะแก่ฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเป็นประจำ

แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

มุ่งเน้นการสนับสนุนลดก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยการพิจารณาข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่ผ่านการทวนสอบแล้ว มาประเมิน ทบทวนเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้เหมาะสม รวมถึงการวางแผนมาตรการลดก๊าซเรือนกระจกอย่างมีประสิทธิภาพ ตามเป้าหมายที่วางไว้ และการประเมินความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่มีต่อองค์กรครอบคลุมทั้งความเสี่ยงทางกายภาพ (Physical Risk) และความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนผ่าน (Transition Risk)

เป้าหมาย

หัวข้อ	ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ณ ปีฐาน (tCO ₂ e)	เป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเทียบกับปีฐาน (% Reduction)		
	2568	2569	2570	2571
ปริมาณการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	4535	4.2%	8.4%	12.6%

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การจัดเตรียมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง เพื่อจัดแผนการดำเนินการลดก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ	2569	- ดำเนินการตาม Climate Action แผน 1 ในการทวนสอบและรายงานข้อมูลก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 สำเร็จ - ดำเนินโครงการลดก๊าซเรือนกระจก SC 2 ที่บริษัทสามารถควบคุมได้และดำเนินการลดได้ทันที ผ่านโครงการติดตั้งโซลาร์เซลล์ Phase 3
	2570	การประเมินความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่มีต่อบริษัท ครอบคลุมทั้งความเสี่ยงทางกายภาพ (Physical Risk) และความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนผ่าน (Transition Risk) แบบ Scenario Analysis โดยที่ปรึกษาภายนอก

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การรายงานข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการสภาพภูมิอากาศของบริษัทตามมาตรฐาน และการประเมินด้านความยั่งยืนในระดับสากล เช่น IFRS S2, FTSE		- จัดทำแผนและมาตรการลดก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 โดยบริษัทที่ปรึกษาภายนอก - ระบุและจัดลำดับความสำคัญของมาตรการลดก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 เพื่อนำมาจัดทำ Transition Plan - ดำเนินการโครงการลดก๊าซเรือนกระจกอื่นๆ ตามแผนงานที่วางไว้ เช่น โครงการติดตั้งโซลาร์เซลล์
	2571	- พิจารณาทบทวนข้อมูลพื้นฐาน เป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจก และแผนการลดก๊าซเรือนกระจกขององค์กรให้เหมาะสมและสอดคล้องกับเป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจกของประเทศไทย หรือของสากล - ศึกษามาตรการและเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อสนับสนุนแผนการลดก๊าซเรือนกระจกของบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพตามแผนการลดก๊าซเรือนกระจกที่กำหนด
	2569	ดำเนินการตาม Climate Action แผน 1 ในการทวนสอบและรายงานข้อมูลก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 สำเร็จ
	2570	การวิเคราะห์ Gap Analysis ของรายงานด้านการจัดการสภาพภูมิอากาศของบริษัท เทียบกับมาตรฐานสากล และการประเมินด้านความยั่งยืนในระดับสากล เช่น IFRS S2, FTSE โดยบริษัทที่ปรึกษาภายนอก
	2571	- การดำเนินการเพื่อเตรียมพร้อมในการจัดทำรายงานตามมาตรฐาน IFRS S2 - การดำเนินการเพื่อเตรียมพร้อมในการจัดทำ IFRS Content Structure และ Content Index เพื่อการรายงานตามมาตรฐาน IFRS S2 - รายงานข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการสภาพภูมิอากาศของบริษัทให้สอดคล้องกับมาตรฐาน IFRS S2

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ผลการประเมินความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศนั้นไม่สอดคล้องกับบริบทการดำเนินธุรกิจของบริษัท

• ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องด้วยแหล่งข้อมูลที่ใช้ในการประเมินความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศนั้นมีความหลากหลาย หากผู้ประเมินความเสี่ยงนั้นใช้ข้อมูลจากแหล่งที่ไม่น่าเชื่อถือ ข้อมูลไม่อัปเดต หรือบริบทความเสี่ยงนั้นไม่เจาะจงพื้นที่การดำเนินการของบริษัท อาจทำให้ผลการประเมินความเสี่ยงมีความคลาดเคลื่อน และทำให้การวางแผนรับมือความเสี่ยง หรือแผนการลดก๊าซเรือนกระจกขององค์กรนั้นไม่แม่นยำ

• ผลกระทบความเสี่ยง

- 1.อาจต้องเสียค่าใช้จ่ายในการประเมิน scenario analysis ใหม่
- 2.การวางแผนรับมือความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศของบริษัทไม่มีประสิทธิภาพ อาจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มจากความเสี่ยงที่เกิดขึ้นอย่างไม่คาดคิด
- 3.การวางแผนลดก๊าซเรือนกระจก หรือการลงทุนในเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องไม่ตอบโจทย์เป้าหมาย ความเสี่ยงและโอกาสทางสภาพภูมิอากาศที่แท้จริงของบริษัท ทำให้สูญเสียโอกาสใหม่ๆทางธุรกิจ หรือดำเนินการไม่ได้ตามเป้าหมาย

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- 1.ว่าจ้างที่ปรึกษา หรือผู้ประเมินความเสี่ยงที่มีความน่าเชื่อถือ ใช้ข้อมูลจากแหล่งที่ตรวจสอบได้จริง
- 2.ขั้นตอนการตรวจประเมินผลการวิเคราะห์ความเสี่ยง มีการพิจารณา ประเมินและอนุมัติผลลัพธ์ โดยกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องและเข้าใจบริบทการทำงานและสภาพแวดล้อมของบริษัทอย่างแท้จริง
- 3.ผลลัพธ์การการวิเคราะห์ความเสี่ยง ได้รับการพิจารณาเห็นชอบจากคณะทำงาน คณะผู้บริหาร และคณะกรรมการที่เกี่ยวข้อง

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงในการลดก๊าซเรือนกระจกไม่ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

• ลักษณะความเสี่ยง

การประเมินและพัฒนาแผนการลดการเรือนกระจกที่มีประสิทธิภาพนั้น ต้องมีการพิจารณาข้อมูลและมีส่วนร่วมกับกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด อีกทั้งธุรกิจยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง หากขั้นตอนการประเมินเทคโนโลยีที่ใช้ขึ้นมีความไม่แม่นยำ หรือการว่าจ้างคู่ค้านั้นไม่มีประสิทธิภาพ อาจทำให้แผนงานล่าช้า และไม่สามารถลดก๊าซเรือนกระจกได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

• ผลกระทบความเสี่ยง

- 1.บริษัทได้รับผลกระทบด้านชื่อเสียงเชิงลบจากการไม่สามารถดำเนินการตามเป้าหมายที่วางไว้
- 2.การวางแผนเลือกใช้เทคโนโลยีลดก๊าซเรือนกระจกไม่แม่นยำ แก้ปัญหาไม่ถูกจุด
- 3.การวางแผนลงทุนระยะยาวเพื่อลดก๊าซเรือนกระจกไม่ได้ผลลัพธ์ ตามที่วางแผน

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- 1.ว่าจ้างที่ปรึกษาในการวางแผนงาน หรือคัดเลือกคู่ค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ใช้ข้อมูลจากแหล่งที่ตรวจสอบได้จริง มีประสบการณ์ในการให้บริการที่หลากหลาย และเหมาะสมกับบริบทของบริษัท
 - 2.ขั้นตอนการวางแผนการลดก๊าซเรือนกระจกนั้นครอบคลุมการพิจารณาแหล่งที่มาของข้อมูล วิธีการประเมิน การมีส่วนร่วมกับฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องระหว่าง การประเมินอย่างสม่ำเสมอ
 - 3.จัดทำแผนการรับมือต่อเหตุการณ์ล่าช้า หรือเหตุการณ์ไม่คาดคิดในการวางแผนดำเนินโครงการลดก๊าซเรือนกระจก
 - 4.มีการตรวจวัดผลการดำเนินงานของโครงการลดก๊าซเรือนกระจกอย่างสม่ำเสมอเพื่อประเมินประสิทธิภาพ และปรับปรุงแก้ไขหากเกิดข้อขัดข้อง
-

ประวัติการเปลี่ยนแปลงแผน JUMP+

(ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 วันที่ 14 ก.ย. 2569)

ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

การบริหารความเสี่ยง (Risk Management)

ความเสี่ยงที่บริษัทจะได้รับจากการมีคู่ค้าที่ไม่มีนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

ผลกระทบความเสี่ยง

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

ความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชันของคู่ค้าอาจก่อให้เกิดความเสียหายทางการเงินจากการสูญเสียทรัพยากรและเงินทุนที่ใช้ไปของบริษัทฯ และไม่เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเสี่ยงทางกฎหมายจากการกระทำผิด

1. ความเสี่ยงทางกฎหมายและวินัย:

บทลงโทษทางกฎหมาย: การทุจริตเป็นความผิดทั้งทางแพ่งและอาญาตามกฎหมาย ซึ่งในบางกรณี บริษัทฯ อาจต้องร่วมรับผิดชอบไปด้วย

บทลงโทษทางวินัย: หากบุคลากรของบริษัทฯ มีส่วนเกี่ยวข้องกับการทุจริต ถือเป็นการกระทำผิดร้ายแรงตามระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ ทำให้วัฒนธรรมองค์กรเสื่อมเสีย บ่อนทำลายระบบการบริหารจัดการในภาพรวมของบริษัทฯ

2. ความเสี่ยงทางธุรกิจและการเงิน:

ผลกระทบต่อการดำเนินงาน: การที่คู่ค้าทุจริตอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยตรง เช่น การจัดซื้อจัดจ้างที่ผิดปกติ ทำให้ประสิทธิภาพการดำเนินงานลดลง

การสูญเสียความน่าเชื่อถือในการทำธุรกิจร่วมกัน ซึ่งอาจนำไปสู่ผลกระทบทางการเงินในอนาคตได้

3. ความเสี่ยงด้านภาพลักษณ์: การที่คู่ค้ามีพฤติกรรมทุจริต อาจส่งผลกระทบทางลบเชื่อมโยงมาถึงชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ ได้

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

ความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชันของคู่ค้าอาจก่อให้เกิดความเสียหายทางการเงินจากการสูญเสียทรัพยากรและเงินทุนที่ใช้ไปของบริษัทฯ และไม่เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเสี่ยงทางกฎหมายจากการกระทำผิด

1. ความเสี่ยงทางกฎหมายและวินัย:

บทลงโทษทางกฎหมาย: การทุจริตเป็นความผิดทั้งทางแพ่งและอาญาตามกฎหมาย ซึ่งในบางกรณี บริษัทฯ อาจต้องร่วมรับผิดชอบไปด้วย

บทลงโทษทางวินัย: หากบุคลากรของบริษัทฯ มีส่วนเกี่ยวข้องกับการทุจริต ถือเป็นการกระทำผิดร้ายแรงตามระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ ทำให้วัฒนธรรมองค์กรเสื่อมเสีย บ่อนทำลายระบบการบริหารจัดการในภาพรวมของบริษัทฯ

2. ความเสี่ยงทางธุรกิจและการเงิน:

ผลกระทบต่อการดำเนินงาน: การที่คู่ค้าทุจริตอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยตรง เช่น การจัดซื้อจัดจ้างที่ผิดปกติ ทำให้ประสิทธิภาพการดำเนินงานลดลง

การสูญเสียความน่าเชื่อถือในการทำธุรกิจร่วมกัน ซึ่งอาจนำไปสู่ผลกระทบทางการเงินในอนาคตได้

3. ความเสี่ยงด้านภาพลักษณ์: การที่คู่ค้ามีพฤติกรรมทุจริต อาจส่งผลกระทบทางลบเชื่อมโยงมาถึงชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ ได้

แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

การบริหารความเสี่ยง (Risk Management)

ความเสี่ยงของบริษัทฯ หากคู่ค้าไม่ปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีในการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ผลกระทบความเสี่ยง

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

หากคู่ค้าไม่ปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีในการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ อาจทำให้บริษัทฯ ไม่ได้รับประโยชน์สูงสุดตามวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อจัดจ้าง และอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ และส่งผลเสียต่อการเติบโตของบริษัทฯ ในระยะยาว เช่น

1. ความเสี่ยงด้านกฎหมายและบทลงโทษ:

ผู้บริหารหรือพนักงานอาจถูกฟ้องร้องจากสาเหตุความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ส่งผลเสียต่อบริษัทอาจถูกลงโทษ ปรับ หรือถูกดำเนินคดี

2. ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง:

สูญเสียความน่าเชื่อถือจากลูกค้า นักลงทุน และพันธมิตรที่อาจมองว่าการตัดสินใจของบริษัทฯ มีอคติ ทำให้ภาพลักษณ์ของบริษัทฯ เสียหาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากข่าวเรื่องความขัดแย้งแพร่กระจายออกไป

3. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน:

การตัดสินใจทางธุรกิจอาจไม่เป็นไปเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ แต่ถูกขับเคลื่อนด้วยผลประโยชน์ส่วนตัว อาจนำไปสู่การตัดสินใจที่ผิดพลาด ไม่เป็นกลาง และไม่มีประสิทธิภาพ ส่งผลต่อขวัญกำลังใจและความร่วมมือของพนักงานที่อาจรู้สึกถึงความไม่เป็นธรรม อาจทำให้พนักงานขาดแรงจูงใจและเพิ่มอัตราการลาออก

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

หากคู่ค้าไม่ปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่ดีในการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ อาจทำให้บริษัทฯ ไม่ได้รับประโยชน์สูงสุดตามวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อจัดจ้าง และอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ และส่งผลเสียต่อการเติบโตของบริษัทฯ ในระยะยาว เช่น

1. ความเสี่ยงด้านกฎหมายและบทลงโทษ:

ผู้บริหารหรือพนักงานอาจถูกฟ้องร้องจากสาเหตุความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ส่งผลเสียต่อบริษัทอาจถูกลงโทษ ปรับ หรือถูกดำเนินคดี

2. ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง:

สูญเสียความน่าเชื่อถือจากลูกค้า นักลงทุน และพันธมิตรที่อาจมองว่าการตัดสินใจของบริษัทฯ มีอคติ ทำให้ภาพลักษณ์ของบริษัทฯ เสียหาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากข่าวเรื่องความขัดแย้งแพร่กระจายออกไป

3. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน:

การตัดสินใจทางธุรกิจอาจไม่เป็นไปเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ แต่ถูกขับเคลื่อนด้วยผลประโยชน์ส่วนตัว อาจนำไปสู่การตัดสินใจที่ผิดพลาด ไม่เป็นกลาง และไม่มีประสิทธิภาพ ส่งผลต่อขวัญกำลังใจและความร่วมมือของพนักงานที่อาจรู้สึกถึงความไม่เป็นธรรม อาจทำให้พนักงานขาดแรงจูงใจและเพิ่มอัตราการลาออก

ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

ลิงก์รายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

ลิงก์ URL ของเอกสาร : ปีรายงาน 2569
https://investor.kjl.co.th/th/hall-of-fame



แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

คำบรรยายแผนงานที่สำคัญ

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

มุ่งเน้นการสนับสนุนลดก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยการพิจารณาข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่ผ่านการทวนสอบแล้ว มาประเมิน ทบทวนเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้เหมาะสม รวมถึงการวางมาตรการลดก๊าซเรือนกระจกอย่างมีประสิทธิภาพ ตามเป้าหมายที่วางไว้ และการประเมินความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่มีต่อองค์กรครอบคลุมทั้งความเสี่ยงทางกายภาพ (Physical Risk) และความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนผ่าน (Transition Risk)

เป้าหมาย (Targets)

เป้าหมาย

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

หัวข้อ	ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ณ ปีฐาน (tCO ₂ e)	เป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเทียบกับปีฐาน (% Reduction)		
	2568	2569	2570	2571
ปริมาณการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	4535	4.2%	8.4%	12.6%

แผนงานที่สำคัญ (Strategic Initiative)

แผนงานที่สำคัญ

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การจัดเตรียมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง เพื่อจัดแผนการดำเนินการลดก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ	2569	- ดำเนินการตาม Climate Action แผน 1 ในการทวนสอบและรายงานข้อมูลก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 สำเร็จ - ดำเนินโครงการลดก๊าซเรือนกระจก SC 2 ที่บริษัทสามารถควบคุมได้และดำเนินการลดได้ทันที ผ่านโครงการติดตั้งโซลาร์เซลล์ Phase 3
	2570	- การประเมินความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่มีต่อบริษัทครอบคลุมทั้งความเสี่ยงทางกายภาพ (Physical Risk) และความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนผ่าน (Transition Risk) แบบ Scenario Analysis โดยที่ปรึกษาภายนอก - จัดทำแผนและมาตรการลดก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 โดยบริษัทที่ปรึกษาภายนอก - ระบุและจัดลำดับความสำคัญของมาตรการลดก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 เพื่อนำมาจัดทำ Transition Plan - ดำเนินการโครงการลดก๊าซเรือนกระจกอื่นๆ ตามแผนงานที่วางไว้ เช่น โครงการติดตั้งโซลาร์เซลล์
	2571	- พิจารณาทบทวนข้อมูลพื้นฐาน เป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจก และแผนการลดก๊าซเรือนกระจกขององค์กรให้เหมาะสมและสอดคล้องกับเป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจกของประเทศไทย หรือของสากล - ศึกษามาตรการและเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อสนับสนุนแผนการลดก๊าซเรือนกระจกของบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพตามแผนการลดก๊าซเรือนกระจกที่กำหนด
การรายงานข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการสภาพภูมิอากาศของบริษัทตามมาตรฐาน และการประเมินด้านความยั่งยืนในระดับสากล เช่น IFRS S2, FTSE	2569	ดำเนินการตาม Climate Action แผน 1 ในการทวนสอบและรายงานข้อมูลก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 สำเร็จ
	2570	- การวิเคราะห์ Gap Analysis ของรายงานด้านการจัดการสภาพภูมิอากาศของบริษัท เทียบกับมาตรฐานสากล และการประเมินด้านความยั่งยืนในระดับสากล เช่น IFRS S2, FTSE โดยบริษัทที่ปรึกษาภายนอก - การดำเนินการเพื่อเตรียมพร้อมในการจัดทำรายงานตามมาตรฐาน IFRS S2
	2571	- การดำเนินการเพื่อเตรียมพร้อมในการจัดทำ IFRS Content Structure และ Content Index เพื่อการรายงานตามมาตรฐาน IFRS S2 - รายงานข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการสภาพภูมิอากาศของบริษัทให้สอดคล้องกับมาตรฐาน IFRS S2

การบริหารความเสี่ยง (Risk Management)

ชื่อความเสี่ยง

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

ผลการประเมินความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศนั้นไม่สอดคล้องกับบริบทการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ลักษณะความเสี่ยง

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

เนื่องด้วยแหล่งข้อมูลที่ใช้ในการประเมินความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศนั้นมีความหลากหลาย หากผู้ประเมินความเสี่ยงนั้นใช้ข้อมูลจากแหล่งที่ไม่น่าเชื่อถือ ข้อมูลไม่อัปเดต หรือบริบทความเสี่ยงนั้นไม่เจาะจงพื้นที่การดำเนินการของบริษัท อาจทำให้ผลการประเมินความเสี่ยงมีความคลาดเคลื่อน และทำให้การวางแผนรับมือความเสี่ยง หรือแผนการลดก๊าซเรือนกระจกขององค์กรนั้นไม่แม่นยำ

ผลกระทบความเสี่ยง

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

- 1.อาจต้องเสียค่าใช้จ่ายในการประเมิน scenario analysis ใหม่
- 2.การวางแผนรับมือความเสี่ยงด้านสภาพภูมิอากาศของบริษัทไม่มีประสิทธิภาพ อาจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มจากความเสี่ยงที่เกิดขึ้นอย่างไม่คาดคิด
- 3.การวางแผนลดก๊าซเรือนกระจก หรือการลงทุนในเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องไม่ตอบโจทย์เป้าหมาย ความเสี่ยงและโอกาสทางสภาพภูมิอากาศที่แท้จริงของบริษัท ทำให้สูญเสียโอกาสใหม่ๆทางธุรกิจ หรือดำเนินการไม่ได้ตามเป้าหมาย

มาตรการจัดการความเสี่ยง

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

- 1.ว่าจ้างที่ปรึกษา หรือผู้ประเมินความเสี่ยงที่มีความน่าเชื่อถือ ใช้ข้อมูลจากแหล่งที่ตรวจสอบได้จริง
- 2.ขั้นตอนการตรวจประเมินผลการวิเคราะห์ความเสี่ยง มีการพิจารณา ประเมินและอนุมัติผลลัพธ์ โดยกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องและเข้าใจบริบทการทำงานและสภาพแวดล้อมของบริษัทอย่างแท้จริง
- 3.ผลลัพธ์การการวิเคราะห์ความเสี่ยง ได้รับการพิจารณาเห็นชอบจากคณะทำงาน คณะผู้บริหาร และคณะกรรมการที่เกี่ยวข้อง

ชื่อความเสี่ยง

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

ความเสี่ยงในการลดก๊าซเรือนกระจกไม่ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

ลักษณะความเสี่ยง

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

การประเมินและพัฒนาแผนการลดการเรือนกระจกที่มีประสิทธิภาพนั้น ต้องมีการพิจารณาข้อมูลและมีส่วนร่วมกับกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด อีกทั้งธุรกิจยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง หากขั้นตอนการประเมินเทคโนโลยีที่ใช้นั้นมีความไม่แม่นยำ หรือการว่าจ้างคู่ค้านั้นไม่มีประสิทธิภาพ อาจทำให้แผนงานล่าช้า และไม่สามารถลดก๊าซเรือนกระจกได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

ผลกระทบความเสี่ยง

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

- 1.บริษัทได้รับผลกระทบด้านชื่อเสียงเชิงลบจากการไม่สามารถดำเนินการตามเป้าหมายที่วางไว้
- 2.การวางแผนเลือกใช้เทคโนโลยีลดก๊าซเรือนกระจกไม่แม่นยำ แก้ปัญหาไม่ถูกจุด
- 3.การวางแผนลงทุนระยะยาวเพื่อลดก๊าซเรือนกระจกไม่ได้ผลลัพธ์ ตามที่วางแผน

มาตรการจัดการความเสี่ยง

ฉบับตั้งต้น : 30 มี.ค. 2569

[ไม่มีเนื้อหา]

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 14 ก.ย. 2569

- 1.ว่าจ้างที่ปรึกษาในการวางแผนงาน หรือคัดเลือกคู่ค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ใช้ข้อมูลจากแหล่งที่ตรวจสอบได้จริง มีประสบการณ์ในการให้บริการที่หลากหลาย และเหมาะสมกับบริบทของบริษัท
- 2.ขั้นตอนการวางแผนการลดก๊าซเรือนกระจกนั้นครอบคลุมการพิจารณาแหล่งที่มาของข้อมูล วิธีการประเมิน การมีส่วนร่วมกับฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องระหว่างการทำงานอย่างสม่ำเสมอ
- 3.จัดทำแผนการรับมือต่อเหตุการณ์ล่าช้า หรือเหตุการณ์ไม่คาดคิดในการวางแผนดำเนินโครงการลดก๊าซเรือนกระจก
- 4.มีการตรวจวัดผลการดำเนินงานของโครงการลดก๊าซเรือนกระจกอย่างสม่ำเสมอเพื่อประเมินประสิทธิภาพ และปรับปรุงแก้ไขหากเกิดข้อขัดข้อง