



รายงานความคืบหน้า ประจำปีไตรมาสที่ 2 ปี 2569

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571



บริษัท มาร์เก็ต คอนเน็กชั่นส์ เอเชีย จำกัด (มหาชน)

(MCA)

ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายงานฉบับนี้เผยแพร่เมื่อวันที่ 26/08/2569

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
แผนกลยุทธ์ที่ 1 : กลยุทธ์ที่ 1 การสร้างการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพจากการบริหารจัดการต้นทุนคงที่ (Operating Leverage for Growth)	3
แผนกลยุทธ์ที่ 2 : กลยุทธ์ที่ 2 การขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลเพื่อความยั่งยืน (Digital Transformation for sustainability)	4
แผนกลยุทธ์ที่ 3 : กลยุทธ์ที่ 3 การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการควบรวมและการเพิ่มพันธมิตรด้วยการ M&A (Enhancing value through M&A synergies)	5
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	7
แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ	8
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	10
แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ	12
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	14
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	15
แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	16
เอกสารแนบ	17

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

ภาพรวมธุรกิจ

ผู้เชี่ยวชาญในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด พร้อมการให้บริการจัดกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาด และจัดจำหน่ายสินค้าแบบครบวงจร โดยแบ่งบริการหลักออกเป็น 3 บริการ ดังนี้ 1) บริการทางการตลาด 2) การจัดจำหน่ายสินค้า 3) สิ่งพิมพ์และสื่อโฆษณา

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	2565
งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	818.82	658.85	471.48	372.77
ค่าใช้จ่าย	792.07	634.02	440.99	351.43
Net Profit	18.47	19.97	25.12	16.51
งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	435.13	396.54	359.88	161.18
หนี้สิน	115.01	88.59	62.02	62.81
ส่วนผู้ถือหุ้น	316.07	307.95	297.86	98.37
งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	-9.99	-51.82	-17.72	2.90
กิจกรรมลงทุน	-2.27	-9.22	-1.27	-1.41
กิจกรรมจัดหาเงิน	-10.95	-11.11	157.79	-1.80
อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.09	0.09	0.14	24.49
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	18.85	17.52	22.39	22.24
อัตรากำไรสุทธิ (%)	2.57	3.03	5.33	4.43
D/E Ratio (เท่า)	0.36	0.29	0.21	0.64
ROE (%)	5.92	6.59	12.68	16.79
ROA (%)	6.36	6.57	11.82	13.23

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท			
แผนธุรกิจ			
เป้าหมาย ณ ปี 2571			
Net Profit	100.00 ล้านบาท		
แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ที่ 1 : กลยุทธ์ที่ 1 การสร้างการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพจากการบริหารจัดการต้นทุนคงที่ (Operating Leverage for Growth)			
2. แผนกลยุทธ์ที่ 2 : กลยุทธ์ที่ 2 การขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลเพื่อความยั่งยืน (Digital Transformation for sustainability)			
3. แผนกลยุทธ์ที่ 3 : กลยุทธ์ที่ 3 การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการควบรวมและการเพิ่มพันธมิตรด้วย การ M&A (Enhancing value through M&A synergies)			
แผนด้านธรรมาภิบาล			
1. แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ			
2. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน			
3. แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ			
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ			
1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก			
2. แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก			

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

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 1
แผนธุรกิจ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

เป้าหมาย ณ ปี 2571

หัวข้อ	เป้าหมาย	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2571	2568	6M/2569
Net Profit (ล้านบาท)	100.00	18.47	4.83

มุ่งเน้นการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนเชิงกลยุทธ์ การเติบโตอย่างยั่งยืน และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่สูงขึ้นอย่างชัดเจน

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 4.83 ล้านบาท ลดลงจาก 9.99 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นจำนวน 5.16 ล้านบาท หรือร้อยละ 51.63 โดยอัตรากำไรสุทธิลดลงจากร้อยละ 2.68 เป็นร้อยละ 1.09 สาเหตุสำคัญมาจากอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลง และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นในอัตราสูงกว่าการเพิ่มขึ้นของกำไรขั้นต้น แม้ว่าบริษัทฯ จะสามารถสร้างการเติบโตของรายได้ได้อย่างต่อเนื่องก็ตาม

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ที่ 1 : กลยุทธ์ที่ 1 การสร้างการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพจากการบริหารจัดการต้นทุนคงที่ (Operating Leverage for Growth)

มุ่งขยายฐานลูกค้าจากทั้งธุรกิจบริการและธุรกิจจัดจำหน่ายอย่างเป็นระบบ โดยใช้ประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานที่มีอยู่ ได้แก่ คลังสินค้า ระบบขนส่ง และทีมปฏิบัติงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรสูงสุด การเพิ่มจำนวนลูกค้าและปริมาณงานช่วยสร้าง Operating Leverage ส่งผลให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลงโดยไม่เพิ่มต้นทุนดำเนินงานในสัดส่วนเดียวกัน พร้อมต่อยอดรายได้ผ่านการทำ Cross-selling ระหว่างธุรกิจบริการด้าน Marketing Service และธุรกิจจัดจำหน่าย (Distributor) เพื่อเพิ่มรายได้ต่อหนึ่งลูกค้า และยกระดับขอบเขตการให้บริการให้ครอบคลุม Value Chain ด้วยรูปแบบการให้บริการแบบครบวงจรรองรับทุกช่องทางในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	32	24	22	24.28	18.55

- เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
การเติบโตของรายได้บริการ (%)	23	15	15	7.41	12.11
การเติบโตของรายได้จัดจำหน่าย(%)	67	50	33	163.83	39.17

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทมีรายได้บริการเติบโตขึ้น 12% และรายได้จากการจำหน่ายสินค้าเติบโตขึ้น 39.17 %

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : การปรับสมดุลพอร์ตลูกค้าและ ขยายช่องทางบริการ Marketing Service และการยกระดับธุรกิจจัดจำหน่าย Distributor

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- เพิ่มสัดส่วนรายได้จากลูกค้า Non-FMCG คิดเป็น 15% ของรายได้ส่วนเพิ่ม (New Revenue Growth) และเริ่มนำร่องการบริการ New Service Channel ทั้งรูปแบบ Onsite และ Online Digital เพื่อรองรับการเติบโต ธุรกิจบริการ Service Revenue Growth 23% - ขยายฐานลูกค้ารายใหม่ 3-5 บริษัท ควบคู่การต่อยอดรายได้ซึ่งกันและกัน จากบริการ Marketing Service เพื่อช่วยเพิ่มมูลค่าการใช้บริการต่อหนึ่งลูกค้า สนับสนุนการเติบโตของรายได้ธุรกิจจัดจำหน่าย 50% และขยายพื้นที่ Distribution Hubs รวมถึงเพิ่มจำนวนรถ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของระบบขนส่ง ในการรองรับการเติบโต SDS Revenue Growth 67%	รายได้จากลูกค้า Non- FMCG เพิ่มขึ้นมากกว่า 15 % ของรายได้ส่วนเพิ่ม วางแผนขยายฐาน Service Channel ในรูปแบบ on site จากเดิม 332 สาขา จำนวน 1 store เป็น 2700 สาขา จำนวน 4 store คาดว่าจะเสร็จภายใน Q4 ปี 2569 ปี 2569 เสนองานธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าจำนวน 4 รายได้รับการตอบรับแล้ว 1 รายชื่อแบรนด์ Sand-M และที่เหลืออยู่ในขั้นตอนการพิจารณาของลูกค้า การต่อยอดรายได้ซึ่งกันและกันอยู่ในขั้นตอนการเสนองานมีอยู่ 3 แบรนด์ และการขยายพื้นที่ Distribution Hubs ขยายพื้นที่ไปแล้ว 2 Hub เป็นในส่วนของ ภาคกลางและภาคใต้เป็นการย้ายพื้นที่และเพิ่มขนาดศูนย์กระจายสินค้า และเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าในช่องทาง Online

แผนกลยุทธ์ที่ 2 : กลยุทธ์ที่ 2 การขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลเพื่อความยั่งยืน (Digital Transformation for sustainability)

เน้นการลงทุนเชิงกลยุทธ์ด้าน IT/AI โดยการนำ AI และ Marketing Automation มาใช้เพื่อลดต้นทุนในการดำเนินงาน (SG&A) และเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดสรรบริการ กลยุทธ์นี้ใช้ AI ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำ Personalization at Scale ในแคมเปญ และการใช้ระบบ Automation ในกระบวนการภายในในการบริหารจัดการพนักงาน Nera เพื่อเพิ่มความแม่นยำในการวัดผลลัพธ์ (Performance Marketing) และลด Cost Per Acquisition (CPA) อย่างชัดเจน ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการยกระดับอัตรากำไรสุทธิ โดยการยกระดับบุคลากร ให้มีทักษะในการนำเสนอ Solution ที่ซับซ้อนและใช้เทคโนโลยีได้อย่างเชี่ยวชาญ

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Net Profit Margin (%)	4	5	6	2.57	1.09

- เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร (%)	13	11	10	16.54	16.60

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 4.83 ล้านบาท ลดลงจาก 9.99 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นจำนวน 5.16 ล้านบาท หรือร้อยละ 51.63 โดยอัตรากำไรสุทธิลดลงจากร้อยละ 2.68 เป็นร้อยละ 1.09 สาเหตุสำคัญมาจากอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลง และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นในอัตราสูงกว่าการเพิ่มขึ้นของกำไรขั้นต้น แม้ว่าบริษัทฯ จะสามารถสร้างการเติบโตของรายได้ได้อย่างต่อเนื่องก็ตาม บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจำนวน 73.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 61.76 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นจำนวน 11.72 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.98 โดยประกอบด้วยค่าใช้จ่ายขายจำนวน 38.19 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายบริหารจำนวน 35.29 ล้านบาท เทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีค่าใช้จ่ายขายจำนวน 31.14 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายบริหารจำนวน 30.62 ล้านบาท ทั้งนี้ อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมอยู่ที่ร้อยละ 16.60 ใกล้เคียงกับปีก่อนซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 16.54 แสดงให้เห็นว่าค่าใช้จ่ายดังกล่าวเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการขยายตัวของรายได้ แต่ยังคงอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลง

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : การนำ AI มาใช้ใน Digital Performance Marketing,การยกระดับโครงสร้างพื้นฐาน IT/ERP และ Internal Automation

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- พัฒนาทีม IT เพื่อรองรับการเปลี่ยนผ่านสู่ยุค Digital Transformation พร้อมวางกรอบนโยบายการทำงาน และวางรากฐานด้านข้อมูล เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการรองรับการเติบโตขององค์กร - บูรณาการระบบ ERP (BC 365) เข้ากับ In-house App (Nera) เพื่อให้เกิด Single Source of Truth ในการบริหารจัดการพนักงาน 3,000 คนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเชื่อมต่อ Mobile App และ/หรือ Handheld Scanner เพื่อบริหารงานบริการและคลังสินค้าแบบ Real-time ช่วยลด Lead Time และตอบสนองความต้องการที่ผันผวนของลูกค้าได้ทันทั่วทั้งที่	อยู่ในขั้นตอนการวางรากฐานด้านข้อมูล ซึ่งดำเนินการไปแล้ว 25 % เช่น ทำ Master store ,ระบบ Portal สำหรับพนักงานใช้ระบบต่าง ๆ ในจุดเดียวกัน ทีมพัฒนาดำเนินการ Implementและ UAT เสร็จแล้วพร้อม Soft Luanchวันที่ 1 กรกฎาคม 2569 และพร้อมใช้งาน Go-live วันที่ 1 สิงหาคม 2569

แผนกลยุทธ์ที่ 3 : กลยุทธ์ที่ 3 การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการควบรวมและการเพิ่มพันธมิตรด้วยการ M&A (Enhancing value through M&A synergies)

มุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพของรายได้และสร้างเสถียรภาพทางการเงิน โดยต่อยอดโมเดล Full-Service สู่ Synergy M&A ด้วยการทำ Solution Architect

กลยุทธ์สำคัญประกอบด้วย:

- 1.ทำ solution architect ภายในองค์กรเพื่อค้นหาโอกาสที่จะเพิ่มประสิทธิภาพ ผ่านการลดต้นทุน หรือ เพิ่มรายได้เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้ High Margin Mix และเพิ่ม GP Margin รวมของบริษัท
- 2.หา potential business partner for synergy and/or M&A การสร้างรายได้ที่คาดการณ์ได้ เปลี่ยนไปใช้โมเดล Retainer-based เพื่อเพิ่มสัดส่วน Recurring Revenue และเพิ่ม Customer Lifetime Value (CLV)
- 3.synergy and growth for M&A business

เป้าหมาย

• เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
การเติบโตของรายได้ (%)	22	14	25	24.44	18.55

คำอธิบายการดำเนินการ

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 442.65 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีรายได้รวมจำนวน 373.38 ล้านบาท เป็นจำนวน 69.27 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.55 สะท้อนถึงการเติบโตของรายได้จากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : การพัฒนาโมเดล Solution Architect และ Retainer Service,การสร้าง Synergy จากการรวมกิจการ UM Design and Production

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- กำหนดโมเดลธุรกิจ Solution Architect ให้มีความชัดเจนเป็นรูปธรรม พร้อมคัดเลือกและประเมินธุรกิจเป้าหมาย (Target Company) ที่มีศักยภาพในการลงทุน ควบรวมกิจการ (M&A) หรือร่วมทุน (JV) และสามารถต่อยอดกับธุรกิจหลักของบริษัทได้ - มุ่งเน้นการเสริมสร้างความร่วมมือระหว่าง ทีมขายของ UM และทีมขายของ MCA เพื่อสร้าง Synergy ในการออกแบบและนำเสนอ Solution แบบครบวงจร เพิ่มประสิทธิภาพต้นทุน (Cost Synergy) และเริ่มขยายรายได้จากบริการ Cross-selling ไม่น้อยกว่า 10% ของ New Revenue Growth	ดำเนินการจัดหาผู้ที่สนใจในการร่วมลงทุนจำนวน 3 ราย และได้มีการเจรจา ไปแล้ว 1 ราย อยู่ในขั้นตอนการตัดสินใจของผู้ร่วมลงทุน ทีมงานขายของบริษัทร่วมมือกับทีมขายของ UM ในการเสนอขายงานลูกค้าเดิมของ UM ซึ่งมีการใช้บริการด้าน POSM อยู่แล้ว ทีมงานได้มองเห็นโอกาสในการต่อยอดบริการ จึงนำเสนอบริการ Roadshow ได้สำเร็จ

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 2
แผนด้านธรรมาภิบาล

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ

แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

เพื่อยกระดับประสิทธิภาพและสมรรถนะของคณะกรรมการ ให้มีศักยภาพในการกำกับดูแลกิจการอย่างมีธรรมาภิบาล โปร่งใส และเป็นอิสระ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาสมรรถนะเชิงกลยุทธ์ของคณะกรรมการ การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการอย่างเป็นระบบ

เป้าหมาย

บริษัทมุ่งยกระดับประสิทธิภาพและความโปร่งใสของคณะกรรมการ โดยดำเนินการว่าจ้างที่ปรึกษาภายนอกเพื่อประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างเป็นอิสระ จัดทำความหลากหลายของคณะกรรมการและสมรรถนะของกรรมการ เพื่อพัฒนาทักษะพร้อมประเมินผลคณะกรรมการประจำปีให้ได้คะแนนเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 85% ภายในปี 2571

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
บริษัทจัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกมาช่วยในการกำหนดแนวทาง และเสนอแนะประเด็นในการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
มุ่งเน้นการยกระดับประสิทธิภาพและความโปร่งใสของคณะกรรมการ	ทบทวนองค์ประกอบของ Board Skills Matrix ให้ครอบคลุมทักษะสมัยใหม่ที่จำเป็นต่อกลยุทธ์ระยะยาว เพื่อให้มั่นใจว่าเครื่องมือวิเคราะห์มีความทันสมัยและสอดคล้องกับธุรกิจ	พัฒนาศักยภาพกรรมการ โดยนำผลวิเคราะห์ความจำเป็นของทักษะเพิ่มเติม มาจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพกรรมการรายบุคคล และส่งเสริมให้กรรมการเข้าอบรมหลักสูตรเฉพาะทางเพื่อเพิ่มทักษะโดยไม่ต้องสรรหากรรมการใหม่	ยกระดับความโปร่งใส ดำเนินการเปิดเผย Board Skills Matrix ในรายงานประจำปี เพื่อแสดงความโปร่งใสต่อผู้ถือหุ้น และนำผลประเมินไปใช้ในการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งของกรรมการ	-	เสร็จสิ้น
ผลประเมินคณะกรรมการประจำปีได้คะแนนเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 85%	ออกแบบและวางแผนหลักสูตรร่วมกับบริษัทที่ปรึกษาภายนอก	ดำเนินการอบรมเชิงลึกตามหลักสูตรที่พัฒนาไว้	ประเมินผลการพัฒนาและปรับปรุงหลักสูตรอย่างต่อเนื่อง	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

คำอธิบายการดำเนินการ

เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2569 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติเพิ่มจำนวนกรรมการจาก 9 เป็น 10 ท่าน โดยมีสัดส่วนกรรมการอิสระร้อยละ 50 ของคณะกรรมการทั้งหมด ทำให้โครงสร้างและองค์ประกอบคณะกรรมการมีความโปร่งใสและสอดคล้องกับ Board Skills Matrix สำหรับแผนพัฒนาทักษะกรรมการ อยู่ระหว่างจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพกรรมการ ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ต่อไป

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : มุ่งเน้นการยกระดับประสิทธิภาพและความโปร่งใสของคณะกรรมการ

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ทบทวนองค์ประกอบของ Board Skills Matrix ให้ครอบคลุมทักษะสมัยใหม่ ที่จำเป็นต่อกลยุทธ์ระยะยาว	บริษัทได้ดำเนินการทบทวนองค์ประกอบและทักษะของคณะกรรมการบริษัท (Board Skills Matrix) ในปี 2568 และพิจารณาเห็นว่า คณะกรรมการบริษัทยังมีความจำเป็นต้องเสริมสร้างทักษะและความรู้ด้านกฎหมาย เพื่อให้สามารถพิจารณาและให้ความเห็นต่อวาระการประชุมที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายได้อย่างเหมาะสม อันจะสนับสนุนกระบวนการตัดสินใจของคณะกรรมการให้มีความรอบคอบ โปร่งใส เป็นไปตามกฎหมายและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ต่อมา เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2569 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติเพิ่มจำนวน กรรมการบริษัทจาก 9 คน เป็น 10 คน โดยมีกรรมการอิสระคิดเป็นร้อยละ 50 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด เพื่อให้โครงสร้างและองค์ประกอบของคณะกรรมการมีความเหมาะสม โปร่งใส และสอดคล้องกับ Board Skills Matrix รวมถึงสนับสนุนให้คณะกรรมการมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และทักษะที่หลากหลายและเหมาะสมต่อการปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพ

แผนงานที่สำคัญ 2 : แผนจัดจ้างที่ปรึกษาภายนอกเพื่อประเมินผลคณะกรรมการ

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	คัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญด้านธรรมาภิบาล และจัดทำกรอบการประเมินครอบคลุมระดับคณะกรรมการรายบุคคล พร้อมกำหนดแนวทางการดำเนินงานร่วมกัน รวมถึงการจัดทำเกณฑ์การประเมินคณะกรรมการ วิเคราะห์ พร้อมข้อเสนอแนะ	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ 3 : แผนพัฒนาศักยภาพกรรมการ (Board Development Program)

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ออกแบบและวางแผนหลักสูตรร่วมกับบริษัทที่ปรึกษาภายนอก เพื่อวิเคราะห์ช่องว่างสมรรถนะของกรรมการ และกำหนดหลักสูตรเฉพาะที่เหมาะสมกับองค์กร	- บริษัทอยู่ระหว่างจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพกรรมการให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทและ Board Skills Matrix - โดยมีกำหนดเสนอแผนดังกล่าวต่อคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนเพื่อพิจารณาในเดือนตุลาคม 2569 นอกจากนี้ ปี 2569 กรรมการบริษัทยังคงพัฒนาความรู้และศักยภาพอย่างต่อเนื่อง ผ่านการเข้าร่วมหลักสูตรอบรมและการพัฒนาที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการอย่างมีประสิทธิภาพ อาทิ - หลักสูตร Financial Statements for Directors (FSD) - หลักสูตร Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) - การสัมมนาในหัวข้อ มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 18 เรื่อง การแสดงรายการและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน (TFRS 18)

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

มุ่งยกระดับมาตรฐานธรรมาภิบาลให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย โดยจัดทำ “แผนต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน” เพื่อสร้างวัฒนธรรมองค์กรแห่งความซื่อสัตย์ โปร่งใส ลดความเสี่ยงเชิงพฤติกรรม และเป็นธรรม ครอบคลุมพนักงาน ผู้บริหาร และคู่ค้าทางธุรกิจ

เป้าหมาย

มุ่งสร้างระบบนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตให้ครอบคลุม โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท พร้อมติดตามและทบทวนผลการปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้าหมายได้รับการรับรองแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย หรือ Thai Private Sector Collective Action Against Corruption (CAC) ภายในปี 2571 และขยายการกำกับดูแลไปยังคู่ค้าหลัก

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทุจริต มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ประกาศเจตนารมณ์	ระหว่างดำเนินการขอขึ้นรับรอง	ได้รับการรับรอง	ยังไม่ดำเนินการ	ประกาศเจตนารมณ์
กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า	จัดทำ Vendor Integrity Policy & Code of Conduct for Business Partners เพื่อใช้เป็นเกณฑ์กลางในการคัดเลือกและบริหารคู่ค้า พร้อมกำหนดให้คู่ค้าลงนามยอมรับนโยบายด้านจริยธรรมและ	ประเมินคู่ค้าระดับ Critical Tier 1 พร้อมสรุปผลความเสี่ยงเชิงจริยธรรม	คู่ค้าหลักผ่านการประเมินและลงนาม Compliance Declaration	-	อยู่ระหว่างจัดทำร่างนโยบายสำหรับคู่ค้า

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
	การต่อต้านคอร์รัปชันของบริษัท				

คำอธิบายการดำเนินการ

ในปี 2569 บริษัทอยู่ระหว่างการยกระดับนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตให้มีความครอบคลุมและเป็นระบบมากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งกำหนดกระบวนการกำกับติดตามและทบทวนผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมให้การดำเนินงานเป็นไปตามแนวทางของแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption: CAC) โดยบริษัทมีเป้าหมายยื่นขอรับรอง CAC ภายในปี 2571

นอกจากนี้ บริษัทมีแผนขยายแนวทางการกำกับดูแลด้านการต่อต้านการทุจริตไปยังคู่ค้าหลัก เพื่อส่งเสริมมาตรฐานด้านความโปร่งใส ความรับผิดชอบ และการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมตลอดห่วงโซ่มูลค่าของบริษัท

แผนงานที่สำคัญ

ยกระดับการได้รับการรับรอง CAC และมุ่งเสริมสร้างระบบการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารคู่ค้าให้โปร่งใส ตรวจสอบได้ และเป็นไปตามหลักธรรมาภิบาลทางธุรกิจ เพื่อลดความเสี่ยงด้านการทุจริตและความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้มั่นใจในความคุ้มค่า โปร่งใส และเป็นไปตาม CG Scoring หมวด 3 ด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและความโปร่งใส

แผนงานที่สำคัญ 1 : CAC Readiness & Anti-Corruption Program

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	จัดตั้งคณะทำงานต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน และลงนามประกาศเจตนารมณ์ โดยประธานกรรมการบริษัท เพื่อเริ่มกระบวนการขอรับรอง	29 มิถุนายน 2569 คณะกรรมการบริหารมีมติแต่งตั้งคณะทำงานต่อต้านการคอร์รัปชัน เพื่อขับเคลื่อน กำกับติดตาม และประสานการดำเนินงานด้านการต่อต้านการคอร์รัปชันของบริษัทให้เป็นไปอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง 20 กรกฎาคม 2569 บริษัทได้ยื่นประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption: CAC) ผ่านระบบของ CAC และอยู่ระหว่างการตรวจสอบและพิจารณา

แผนงานที่สำคัญ 2 : Vendor Integrity Policy & Code of Conduct for Business Partners.

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	จัดทำ Vendor Integrity Policy & Code of Conduct for Business Partners เพื่อใช้เป็นเกณฑ์กลางในการคัดเลือกและบริหารคู่ค้า พร้อมทั้งกำหนดให้คู่ค้าสำคัญลงนามยอมรับนโยบายด้านจริยธรรมและการต่อต้านคอร์รัปชันของบริษัท	บริษัทอยู่ระหว่างจัดทำร่าง “นโยบายด้านคุณธรรมและความซื่อสัตย์ของผู้ขาย และหลักจรรยาบรรณสำหรับคู่ค้าทางธุรกิจ” เพื่อกำหนดกรอบแนวทางและมาตรฐานการดำเนินธุรกิจสำหรับคู่ค้าให้มีความชัดเจน สอดคล้องกับหลักคุณธรรม ความโปร่งใส และการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม ตลอดจนส่งเสริม

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
		ให้คู่ค้าปฏิบัติตามมาตรฐานด้านการต่อต้านการทุจริตและหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดี เพื่อยกระดับมาตรฐานความโปร่งใสและความรับผิดชอบต่อห่วงโซ่คุณค่าของบริษัท

การกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและความมั่นคง

แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ

เพื่อยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล และแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด โดยมุ่งเน้นการเสริมสร้างความยืดหยุ่นทางไซเบอร์ ผ่านการกำหนดกรอบความรับผิดชอบต่อที่ชัดเจนในระดับคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารสูงสุด รวมถึงการจัดการความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญและเกิดใหม่อย่างเป็นระบบ

เป้าหมาย

บริษัทมีการบริหารจัดการความเสี่ยงทางไซเบอร์ และเทคโนโลยีเกิดใหม่อย่างเชิงรุกและต่อเนื่อง รวมถึงสามารถแสดงหลักฐาน การมีความพร้อมทางไซเบอร์ และความยืดหยุ่น ที่ชัดเจนต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและหน่วยงานกำกับดูแล ภายในปี 2571

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติสำหรับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการรักษาความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ความมั่นคงปลอดภัย (Cybersecurity) สารสนเทศได้รับการประเมินโดยผู้ตรวจสอบอิสระจากภายนอกองค์กร และมีแนวทางในการปรับปรุง พัฒนาอย่างเป็นรูปธรรม	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
พนักงานทุกคนได้รับการฝึกอบรม สื่อสาร และทดสอบความเข้าใจ เพื่อสร้างความตระหนักรู้ด้านความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
จัดการทดสอบความมั่นคงไซเบอร์อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ดำเนินการโดยฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ หลังจากทดสอบเสร็จต้องรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ	จัดให้มีการทดสอบความมั่นคงปลอดภัยของระบบสารสนเทศ กับระบบที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงาน อย่างน้อยปีละครั้ง โดยผู้อำนวยการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือรักษาการฝ่ายเทคโนโลยี	จัดให้มี Threat Simulation และการทดสอบ Social Engineering ปีละ 1 ครั้ง โดยผู้อำนวยการฝ่ายเทคโนโลยีรักษาการฝ่ายเทคโนโลยี	มีการดำเนินการซ้อมแผนฉุกเฉินทางไซเบอร์ประจำปี โดยจำลองสถานการณ์การโจมตีผ่าน Supply Chain เพื่อทดสอบความสามารถในการตอบสนองและรายงานภายใน 72 ชั่วโมง	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
	สารสนเทศ เป็นผู้รับผิดชอบ จัดทำรายงานผลและแผนแก้ไขช่องโหว่ เพื่อนำเสนอและรายงานต่อคณะทำงานบริหารความเสี่ยง และเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทราบผลการทดสอบ	ความตระหนักและจัดมาตรการแก้ไขช่องโหว่เชิงพฤติกรรม			

คำอธิบายการดำเนินการ

ในปี 2569 บริษัทอยู่ระหว่างการทบทวนและปรับปรุงนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการรักษาความมั่นคงปลอดภัยเทคโนโลยีสารสนเทศให้มีความชัดเจนและสอดคล้องกับความเสี่ยงด้านไซเบอร์และการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งดำเนินการสื่อสารและฝึกอบรมพนักงานทุกคน รวมถึงจัดให้มีการทดสอบความเข้าใจ เพื่อเสริมสร้างความตระหนักรู้ด้านความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศและความสามารถในการรับมือกับภัยคุกคามทางไซเบอร์ ณ ปัจจุบัน การดำเนินงานมีความคืบหน้าร้อยละ 47 และคาดว่าจะดำเนินการได้ครบถ้วนร้อยละ 100 ภายในไตรมาส 3 ปี 2569 เพื่อเสริมสร้างความพร้อมและความยืดหยุ่นด้านไซเบอร์ขององค์กร ตลอดจนยกระดับประสิทธิภาพในการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างเป็นระบบ บริษัทกำหนดให้มีการทดสอบความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ของระบบสำคัญต่อการดำเนินงานอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นผู้ดำเนินการ และจัดทำรายงานผลการทดสอบพร้อมแผนแก้ไขช่องโหว่ เพื่อนำเสนอต่อคณะทำงานบริหารความเสี่ยงและรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยกำหนดดำเนินการทดสอบในไตรมาส 4 ปี 2569

แผนงานที่สำคัญ

ปรับรูปแบบการทำงานจากการปฏิบัติตามสู่การกำกับดูแลเชิงธรรมาภิบาล โดยให้ผู้อำนวยการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือรักษาการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นผู้รับผิดชอบด้านเทคโนโลยีและความเสี่ยงภายใต้แผนงานระดับนโยบาย

แผนงานที่สำคัญ : จัดการทดสอบความมั่นคงไซเบอร์อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ดำเนินการโดยฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	จัดให้มีการทดสอบกระบวนการด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ กับระบบที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงาน อย่างน้อยปีละครั้ง โดยผู้อำนวยการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือรักษาการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นผู้รับผิดชอบ จัดทำรายงานผลและแผนแก้ไขช่องโหว่เชิงพฤติกรรม เพื่อนำเสนอและรายงานต่อคณะทำงานบริหารความเสี่ยง และเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทราบผลการทดสอบ	บริษัทกำหนดให้มีการทดสอบความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ของระบบสำคัญต่อการดำเนินงานอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นผู้ดำเนินการ และจัดทำรายงานผลการทดสอบพร้อมแผนแก้ไขช่องโหว่ เพื่อนำเสนอต่อคณะทำงานบริหารความเสี่ยงและรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยกำหนดดำเนินการทดสอบในไตรมาส 4 ปี 2569

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

องค์กรมีการจัดทำรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกแล้ว

ลิงก์ URL ของเอกสาร : ปีรายงาน 2568
https://www.marketconnectionsasia.com/cfo



บริษัท มาร์เก็ต คอนเนกชั่นส์ เอเชีย จำกัด (มหาชน) ตระหนักถึงบทบาทขององค์กรในการรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ จึงได้จัดทำแผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจกขององค์กร ครอบคลุมการปล่อยก๊าซเรือนกระจก Scope 1, Scope 2 และ Scope 3 ตามหลักเกณฑ์ขององค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลในการกำหนดเป้าหมาย วางแผนลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และการเปิดเผยข้อมูลด้าน Climate Action และความยั่งยืนขององค์กรอย่างเป็นระบบ

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	2569	2570	2571	6M/2569
จัดทำรายงาน, ทวนสอบและเผยแพร่ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (ขอบเขต 1 และ 2)	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การพัฒนาความครอบคลุมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 3	ทบทวนและคัดเลือกกิจกรรมขอบเขตที่ 3 ที่มีความสำคัญ	ปรับปรุงการจัดเก็บข้อมูลจากผู้รับเหมา และกิจกรรมภายนอก	ใช้ข้อมูลขอบเขตที่ 3 สนับสนุนการกำหนดเป้าหมายการลดการปล่อยระยะยาว	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การยกระดับการกำกับดูแลข้อมูลด้านก๊าซเรือนกระจก	กำหนดบทบาทและความรับผิดชอบด้านการจัดการข้อมูล GHG	เชื่อมโยงข้อมูล GHG กับการรายงานด้านความยั่งยืน	เตรียมความพร้อมสำหรับการเปิดเผยข้อมูลเชิงกลยุทธ์ในอนาคต	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : จัดทำรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่อเนื่องทุกปี โดยได้รับการทวนสอบจาก อบก.

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	• รายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกประจำปีที่ได้รับการรับรองจาก อบก. และลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ≥ 5% จากปีฐาน	บริษัทฯ มีการจัดทำและรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกประจำปี ซึ่งได้รับการรับรองจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) (อบก.)

แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

องค์กรกำหนดแผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกโดยใช้ปี 2567 เป็นปีฐาน และมุ่งสู่ Net Zero Pathway และ Carbon Neutrality ภายในปี 2576 ผ่านการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน การบริหารจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ และการสร้างความตระหนักรู้ภายในองค์กร

เป้าหมาย

หัวข้อ	ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ณ ปีฐาน (tCO ₂ e)	เป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเทียบกับปีฐาน (% Reduction)			ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดขึ้นจริง (% Reduction)
	2567	2569	2570	2571	6M/2569
ปริมาณการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	1555	5%	7%	10%	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : พัฒนาแผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ≥ 5% จากปีฐาน โดยดำเนินโครงการเพิ่มประสิทธิภาพพลังงาน การลดการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง และการจัดการของเสีย (Scope 1 และ 2)	บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการตามแผนลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ปี 2569 โดยกำหนดเป้าหมายลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 จากปีฐาน ทั้งนี้ ผลการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดขึ้นจริงอยู่ระหว่างการติดตามและประเมินผล

รายงานความคืบหน้า

เอกสารแนบ

รายงานความคืบหน้า : เอกสารแนบ

แผนงาน JUMP+

ลิงก์ URL ของเอกสาร : https://jumpplusmedia-setlink.setgroup.or.th/planSubmission/MCA0_JUMP%2B_Plan_Year_2026-2028_TH.pdf



เอกสารแนบ

ลิงก์ URL ของเอกสาร : <https://www.irplus.in.th/Listed/MCA/th/>

