



แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)



บริษัท เอ็มเอ็มเอ็ม แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (MMM)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571

รายงานฉบับนี้ได้ความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 30/03/2569
และเผยแพร่เมื่อวันที่ 30/03/2569

ข้อสงวนสิทธิ์

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

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

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

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

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

สารบัญ

	หน้า
ภาพรวมบริษัท	1
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ	2
เป้าหมาย ณ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ : ยุทธศาสตร์สร้างมูลค่าเพิ่มทั้งห่วงโซ่ธุรกิจ และการสร้างฐานกำไรที่ยั่งยืน	3
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	9
แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ	10
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	11
แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	13
แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	14
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	16
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	17
แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	17

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

ภาพรวมธุรกิจ

1.ตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภทให้กับเจ้าของโครงการ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม เป็นต้น ผ่านเครือข่ายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 2.ซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยมือสอง โดยนำมาปรับปรุงซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพที่ดีก่อนนำออกจำหน่ายผ่านเครือข่ายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	-	-

งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	773.05	361.62	N/A	N/A
ค่าใช้จ่าย	603.84	260.15	N/A	N/A
Net Profit	135.02	80.76	N/A	N/A

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	558.62	219.92	N/A	N/A
หนี้สิน	38.04	29.68	N/A	N/A
ส่วนผู้ถือหุ้น	520.58	190.24	N/A	N/A

งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	-11.07	35.23	N/A	N/A
กิจกรรมลงทุน	-10.65	-12.30	N/A	N/A
กิจกรรมจัดหาเงิน	191.16	-58.57	N/A	N/A

อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.47	0.33	N/A	N/A
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	43.63	48.02	N/A	N/A
อัตรากำไรสุทธิ (%)	17.47	22.33	N/A	N/A
D/E Ratio (เท่า)	0.07	0.16	N/A	N/A
ROE (%)	37.99	42.45	N/A	N/A
ROA (%)	43.47	46.14	N/A	N/A

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท

แผนธุรกิจ
เป้าหมาย ณ ปี 2571

Net Profit	370.50 ล้านบาท
------------	----------------

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

1. แผนกลยุทธ์ : ยุทธศาสตร์สร้างมูลค่าเพิ่มทั้งห่วงโซ่ธุรกิจ และการสร้างฐานกำไรที่ยั่งยืน

แผนด้านธรรมาภิบาล

1. แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ
2. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน
3. แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด
4. แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก
2. แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษาจากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบ ในความเสียหายหรือสูญเสียจากการนำข้อมูลที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกระณและบริษัทจดทะเบียน 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)	-	80.76	135.02	370.50

มุ่งขยายฐานกำไรจากความสำเร็จในธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ด้วยการคัดสรรอสังหาริมทรัพย์คุณภาพสูงที่มีอัตรากำไรที่ดี เพิ่มประสิทธิภาพการขาย และยกระดับธุรกิจให้บริการสินเชื่อโดยมีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ สนับสนุนการปิดการขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ให้รวดเร็วยิ่งขึ้น พร้อมสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) จากดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม ซึ่งจะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มตลอดทั้งห่วงโซ่ธุรกิจ (Value Chain) ทั้งในด้านอสังหาริมทรัพย์และการให้บริการการเงิน เพื่อขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ : ยุทธศาสตร์สร้างมูลค่าเพิ่มทั้งห่วงโซ่ธุรกิจ และการสร้างฐานกำไรที่ยั่งยืน

บริษัทมีกลยุทธ์ขยายพอร์ตโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้บริการที่มีความหลากหลายและมีศักยภาพในการสร้างรายได้และอัตรากำไรในระดับที่สูง ควบคู่กับการเพิ่มขีดความสามารถด้านการขาย รวมถึงการให้บริการด้านสินเชื่อโดยมีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน รายละเอียดดังนี้

1. มุ่งยกระดับพอร์ตโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างรายได้หลักของบริษัทให้มีความหลากหลายและมีศักยภาพเพื่อขับเคลื่อนการเติบโตของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยให้ความสำคัญกับการคัดเลือกโครงการที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าที่ซื้ออสังหาริมทรัพย์ ทั้งกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยและกลุ่มนักลงทุน เพื่อเพิ่มโอกาสในการปิดการขาย ลดความเสี่ยงจากทรัพย์สินที่ขายยาก และเพิ่มประสิทธิภาพในการหมุนเวียนทรัพย์สินในพอร์ต โดยมีกลยุทธ์ดังนี้

- การเพิ่มสัดส่วนโครงการคุณภาพสูงที่มีความต้องการซื้อสูง (High-Demand Portfolio) มุ่งเน้นการร่วมงานกับผู้พัฒนาโครงการรายใหญ่ หรือโครงการที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในตลาด ซึ่งโครงการเหล่านี้มีความต้องการซื้อในระดับสูงและมีฐานลูกค้าที่ชัดเจน การได้รับสิทธิในเป็นตัวแทนขายจากโครงการดังกล่าวช่วยเสริมความน่าเชื่อถือของพอร์ตโครงการอสังหาริมทรัพย์ ลดระยะเวลาในการขาย และสนับสนุนการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง
- การเพิ่มสัดส่วนโครงการที่สร้างอัตรากำไรสูง (High-Margin Portfolio) มุ่งขยายสัดส่วนโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้และอัตรากำไรในระดับที่สูง โดยการเพิ่มสัดส่วนอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้บริการสำหรับธุรกิจการบริหารงานขายโครงการ (BU2) และธุรกิจการบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) ซึ่งเป็นหน่วยธุรกิจที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้และอัตรากำไรในระดับที่สูง
- การใช้กลยุทธ์การเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความได้เปรียบทางธุรกิจ (Negotiation Advantage) การใช้ความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ และเครือข่ายทางธุรกิจในการเจรจาทันทีกับเจ้าของโครงการเพื่อให้ได้เงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสม เช่น ราคาฐานที่เอื้อต่อการทำกำไร และเงื่อนไขเงินประกันที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัท เป็นต้น โดยมีบริษัทย่อยด้านสินเชื่อเป็นกลไกสนับสนุนในการสร้างความร่วมมือกับเจ้าของโครงการ ช่วยให้บริษัทสามารถเข้าถึงโครงการที่มีศักยภาพ สร้างความได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง และเพิ่มโอกาสในการได้รับสิทธิในการบริหารงานขายโครงการ ซึ่งส่งผลให้บริษัทสามารถเพิ่มความสามารถในการทำกำไร และมีความยืดหยุ่นในการบริหารการขายได้มากยิ่งขึ้น

2. กลยุทธ์การยกระดับขีดความสามารถด้านการขายและการตลาด โฉมหน้าการขายที่แข็งแกร่งและเครือข่ายนายหน้าอิสระ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการขาย ขยายฐานลูกค้า และรองรับการเติบโตของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการพัฒนากระบวนการทำงานด้านการขายและการตลาดให้มีความเป็นระบบมากขึ้น โดยจัดทีมเจ้าหน้าที่การตลาดและทีมงานขายให้เหมาะสมกับประเภทและระดับของโครงการ (Project Tier) เพื่อให้สามารถดูแลโครงการได้อย่างเหมาะสมกับลักษณะของแต่ละโครงการ การพัฒนากระบวนการดังกล่าวช่วยให้บริษัทสามารถคัดกรองและวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ควบคู่กับการดูแลและบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าได้อย่างเหมาะสม ส่งผลให้สามารถเข้าถึงลูกค้าที่มีศักยภาพได้ตรงกลุ่มมากยิ่งขึ้น ซึ่งช่วยเพิ่มอัตรากำไรปิดการขาย ลดระยะเวลาในการขาย และสนับสนุนการรับรู้รายได้ของบริษัท

3. จากความสำเร็จด้านการขายอสังหาริมทรัพย์ ยกระดับสู่การให้บริการด้านสินเชื่อโดยมีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกันผ่านการให้บริการโดยบริษัทย่อย ซึ่งจะเป็นกลไกสำคัญในการสนับสนุนลูกค้าที่มีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เพิ่มอัตรากำไรปิดการขายและเร่งการโอนกรรมสิทธิ์ในกลุ่มทรัพย์สินที่บริษัทรับประกันการขาย พร้อมสร้างรายได้จากดอกเบี้ยซึ่งเป็นรายได้ที่ต่อเนื่อง (Recurring income) ทั้งนี้ อัตรารวมสูงสุดของรายได้ดอกเบี้ยที่ได้รับเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดตามที่ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์กำหนด โดยแบ่งรูปแบบการให้บริการแบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

- สินเชื่อเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ ซึ่งกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้มีศักยภาพในการผ่อนชำระ แต่ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ เช่น กลุ่มอาชีพอิสระหรือกลุ่มนักลงทุนทั่วไปที่ไม่ใช่พนักงานประจำ เป็นต้น โดยผู้ขอสินเชื่อจะต้องจดจำนองอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวเพื่อเป็นหลักประกัน ทั้งนี้ การให้บริการดังกล่าวช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการปิดการขายอสังหาริมทรัพย์ให้แก่บริษัท
- สินเชื่อโดยมีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน แก่เจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทให้บริการอยู่ในปัจจุบัน โดยผู้ขอสินเชื่อจะต้องจดจำนองอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวเพื่อเป็นหลักประกัน ทั้งนี้ บริษัทจะได้รับสิทธิเป็นตัวแทนขายขายอสังหาริมทรัพย์โครงการดังกล่าว ซึ่งช่วยให้บริษัทเข้าถึงทรัพย์สินที่มีศักยภาพ และสร้างความได้เปรียบในการเจรจาต่อรองกับเจ้าของโครงการเพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้และขยายพอร์ตโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท
- สินเชื่อโดยมีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน แก่ลูกค้ารายย่อยที่เป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้ขอสินเชื่อจะต้องจดจำนองอสังหาริมทรัพย์หรือขายฝากอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวเพื่อเป็นหลักประกัน
- ให้บริการเป็นนายหน้าประสานงานจัดหาคู่สัญญาที่เหมาะสมระหว่างผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้สินเชื่อที่มีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน โดยบริษัทย่อยที่ให้บริการจะได้รับรายได้ค่าธรรมเนียม

ทั้งนี้ บริษัทมีแผนพัฒนาและปรับปรุงระบบงานที่สำคัญของบริษัท เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทย่อย โดยพัฒนาระบบ ERP และระบบซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ควบคู่กับการเสริมสร้างระบบการควบคุมภายในให้มีความเหมาะสมและรัดกุม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน สนับสนุนการติดตามและบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรองรับการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยให้เป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับแผนการเติบโตของกลุ่มบริษัท

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต
- ความสามารถในการทำกำไรและประสิทธิภาพการดำเนินงาน

เป้าหมาย

• เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	ข้อมูลล่าสุด		เป้าหมาย		
	YE/2567	YE/2568	2569	2570	2571
Net Profit Growth (%)	-	67.19	40.00	40.00	40.00
อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)					

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การขยายพอร์ตโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความหลากหลายและมีศักยภาพในการสร้างรายได้และอัตรากำไรในระดับที่สูง	2569	<ul style="list-style-type: none"> • สามารถยกระดับความสามารถในการคัดเลือกและเข้าถึงโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ สอดคล้องกับความต้องการของตลาด (High-Demand) และเพิ่มโอกาสในการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ • ได้รับสิทธิเป็นตัวแทนในการบริหารงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้น ทั้งในรูปแบบการบริหารงานขายโครงการ (BU2) และการบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) เพิ่มขึ้น โดยเพิ่มขึ้นทั้งจากฐานลูกค้าเดิมและกลุ่มผู้พัฒนาโครงการรายใหม่ • ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนขายแต่เพียงผู้เดียวจากเจ้าของโครงการที่เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ หรือโครงการที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในตลาดมากขึ้น เช่น โครงการที่พัฒนาโดยบริษัทมหาชนจำกัดที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย • เริ่มสร้างความร่วมมือกับผู้พัฒนาโครงการผ่านการให้บริการสินเชื่อของบริษัทย่อย เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงโครงการคุณภาพ และวางรากฐานในการสร้างความได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง
	2570	<ul style="list-style-type: none"> • สามารถเพิ่มสัดส่วนโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความต้องการซื้อสูง (High-

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
		<p>Demand Portfolio) และเร่งอัตราการปิดการขายได้อย่างต่อเนื่อง</p> <ul style="list-style-type: none"> ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์แต่เพียงผู้เดียวจากเจ้าของโครงการมากขึ้น จากการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partner) ที่สนับสนุนทั้งด้านงานขายและแหล่งเงินทุนหมุนเวียนให้แก่เจ้าของโครงการ บริษัทมีพอร์ตโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความหลากหลายและมีศักยภาพในการสร้างรายได้และอัตรากำไรในระดับที่สูง (High-Margin Portfolio) บริษัทสามารถใช้ความได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง (Negotiation Advantage) เพื่อให้ได้เงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสม ทำให้ได้รับส่วนลดราคาฐานและเงื่อนไขการวางเงินประกันที่เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท บริษัทสามารถเพิ่มความสามารถในการทำกำไรและเร่งการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้การเติบโตของรายได้และกำไรเป็นไปตามเป้าหมาย
<p>การขยายธุรกิจใหม่ให้บริการด้านสินเชื่อโดยมีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน เพื่อยกระดับจากผู้เชี่ยวชาญด้านการขายอสังหาริมทรัพย์ สู่การเป็นผู้ให้บริการด้านอสังหาริมทรัพย์และการเงินแบบครบวงจร</p>	<p>2569</p>	<ul style="list-style-type: none"> จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อ และดำเนินการให้บริษัทย่อยมีระบบงานที่สำคัญอย่างครบถ้วน ได้แก่ ระบบ ERP และระบบซอฟต์แวร์ที่รองรับการดำเนินธุรกิจสินเชื่อ รวมถึงการออกแบบและวางระบบการควบคุมภายใน และโครงสร้างการกำกับดูแลที่เหมาะสม เพื่อให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ ดำเนินการให้บริษัทย่อยมีนโยบายและแนวปฏิบัติที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจสินเชื่อ เช่น นโยบายการบริหารสภาพคล่อง นโยบายการพิจารณาและอนุมัติสินเชื่อ นโยบายการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิต รวมถึงการตั้งผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Expected Credit Loss: ECL) ตลอดจนนโยบายการติดตามและบริหารหนี้ และนโยบายที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เพื่อให้การบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นไปอย่างรอบคอบและสอดคล้องกับมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง บริษัทดำเนินการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการต่างๆ ของบริษัท โดยยกระดับระบบ ERP และระบบซอฟต์แวร์ รวมถึงเสริมสร้างระบบควบคุมภายในของบริษัท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและรองรับการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพ
	<p>2570</p>	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทย่อยมีความพร้อมให้บริการสินเชื่อ การมีบริการสินเชื่อของบริษัทย่อย ช่วยเร่งอัตราการปิดการขายและโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ของบริษัทใหม่จำนวนเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์มีทางเลือกทางการเงินรองรับผู้ซื้อที่มีข้อจำกัดด้านสินเชื่อ
	<p>2571</p>	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มบริษัทมีรายได้ดอกเบี้ยเป็นแหล่งรายได้ใหม่เพิ่มขึ้นที่เกิดขึ้นต่อเนื่อง (Recurring Income) พอร์ตโฟลิโอสินเชื่อของกลุ่มบริษัทมีการเติบโตอย่างมีคุณภาพ โดยอัตราส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) อยู่ในระดับที่เหมาะสม สะท้อนความสามารถในการคัดกรองลูกค้าและบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างมีประสิทธิภาพ ยกระดับสู่การเป็นผู้ให้บริการด้านอสังหาริมทรัพย์และการเงินแบบครบวงจร เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกทรัพย์ที่มีศักยภาพ การทำการตลาดและการขาย ไปจนถึงการสนับสนุนด้านการเงิน ส่งผลให้บริษัทสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน สร้างรายได้จากหลายส่วนของธุรกิจ และสนับสนุนการเติบโตของกำไรได้ตามแผน
<p>การพัฒนาและขยายทีมการขายอสังหาริมทรัพย์</p>	<p>2569</p>	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทสามารถขยายทีมเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดที่เพียงพอ ครอบคลุมพื้นที่และทำเลสำคัญมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้สามารถบริหารและสนับสนุนเครือข่าย

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
		นายหน้าอิสระในแต่ละพื้นที่ได้อย่างใกล้ชิดและมีประสิทธิภาพมากขึ้น
	2570	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนาโครงสร้างทีมขายโดยจัดแบ่งตามความเชี่ยวชาญและประเภทของโครงการ (Project Tier) เพื่อรองรับกลุ่มโครงการและผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีความหลากหลายได้อย่างเหมาะสม ทีมขายสามารถนำเสนอสินค้าและให้คำแนะนำที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าที่ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ในแต่ละกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้สามารถเข้าถึงลูกค้าที่มีศักยภาพได้ตรงกลุ่มมากยิ่งขึ้น
	2571	<ul style="list-style-type: none"> เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดและทีมขายอสังหาริมทรัพย์มีการพัฒนาทักษะและความเชี่ยวชาญอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้อัตราความสำเร็จในการปิดการขายเพิ่มสูงขึ้น ความสัมพันธ์ระหว่างเครือข่ายนายหน้าอิสระและบริษัทมีความแข็งแกร่งมากขึ้น ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการขยายฐานลูกค้าและสนับสนุนการเติบโตของรายได้ของบริษัท

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องจากการใช้เงินลงทุนในการวางเงินประกันและการขยายธุรกิจ

• ลักษณะความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทจำเป็นต้องใช้เงินสดในการวางเงินประกันสัญญาแก่เจ้าของโครงการ เพื่อเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามหน้าที่และความรับผิดชอบตามเงื่อนไขในสัญญา และสร้างความมั่นใจให้แก่เจ้าของโครงการว่าบริษัทสามารถให้บริการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยบริษัทจะได้รับเงินประกันดังกล่าวคืนเมื่อสามารถปิดการขายและมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อได้สำเร็จ หากบริษัทไม่สามารถดำเนินการให้เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาภายในระยะเวลาที่กำหนด เจ้าของโครงการมีสิทธิริบเงินประกันสัญญาได้

สำหรับธุรกิจบริหารงานขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ (BU2) และการบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) บริษัทต้องใช้เงินสดในการวางเงินประกันสัญญามากกว่าธุรกิจการให้บริการที่ปรึกษาขายโครงการ (BU1) และในกรณีที่ไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัทอาจต้องรับโอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์จากเจ้าของโครงการโดยไม่ต้องชำระเงินเพิ่มเติม ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีเงินสดไม่เพียงพอในการวางประกันเพื่อให้ได้สิทธิในการเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มในอนาคต และไม่มีอสังหาริมทรัพย์เพียงพอต่อความต้องการของผู้ซื้อ ซึ่งอาจจะกระทบต่อสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจและเสียโอกาสทางธุรกิจได้

อีกทั้ง การดำเนินธุรกิจสินเชื่อที่มีหลักประกันเป็นอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทย่อยดังกล่าวมีลักษณะใช้เงินลงทุนสูง ทำให้ต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการขยายของพอร์ตสินเชื่อ และหากลูกหนี้ชำระหนี้ล่าช้าหรือผิดนัด อาจส่งผลให้เงินทุนหมุนเวียนของบริษัทย่อยไม่เพียงพอสำหรับการปล่อยสินเชื่อรายใหม่

• ผลกระทบความเสี่ยง

ความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทมีสภาพคล่องลดลง และมีข้อจำกัดในการใช้เงินทุนเพื่อการขยายธุรกิจ เช่น การวางเงินประกันสัญญาเพื่อให้ได้สิทธิในการเป็นตัวแทนขายโครงการใหม่ สำหรับธุรกิจสินเชื่อ หากลูกหนี้ชำระหนี้ล่าช้าหรือผิดนัด อาจทำให้เงินทุนหมุนเวียนของบริษัทย่อยไม่เพียงพอสำหรับการปล่อยสินเชื่อใหม่ และกระทบต่อรายได้ของกลุ่มบริษัท

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทกำหนดนโยบายคัดเลือกโครงการอย่างรอบคอบ โดยมุ่งเน้นโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพและมีความต้องการซื้อสูง ตั้งอยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งเศรษฐกิจ หรือแหล่งงานสำคัญ เพื่อเพิ่มโอกาสในการปิดการขายและลดระยะเวลาในการขาย โดยมีการบริหารการวางเงินประกันสัญญาอย่างระมัดระวัง โดยพิจารณาความคุ้มค่าในการลงทุนควบคู่กับสภาพคล่อง และกำหนดให้มีการจัดทำประมาณการกระแสเงินสดล่วงหน้า โดยต้องคงเงินสดเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost) อย่างน้อย 3 เดือน ภายหลังจากการวางเงินประกัน

นอกจากนี้ บริษัทมีการติดตามผลการขายและจำนวนอสังหาริมทรัพย์คงเหลืออย่างสม่ำเสมอ เพื่อประเมินความเสี่ยงในการไม่สามารถปิดการขายได้ตามระยะเวลาที่กำหนด และดำเนินการเจรจาขยายระยะเวลาสัญญาล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน เพื่อลดความเสี่ยงในการถูกริบเงินประกัน

ในส่วนของธุรกิจสินเชื่อ บริษัทมีนโยบายบริหารสภาพคล่องอย่างรอบคอบ โดยกำหนดวงเงินปล่อยสินเชื่อให้สอดคล้องกับแหล่งเงินทุนที่มีอยู่ พร้อมทั้งพิจารณาจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมหรือเพิ่มทุนให้แก่บริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทจะติดตามและประเมินคุณภาพสินเชื่ออย่างสม่ำเสมอ (Credit Monitoring) พร้อมกำหนดเกณฑ์การบริหารความเสี่ยงด้านเครดิต เช่น การพิจารณาหลักประกันและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า รวมถึงมีแนวทางในการบริหารจัดการหนี้ที่มีปัญหา (NPL Management) อย่างเป็นระบบ

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงจากการประเมินศักยภาพโครงการตลาดเคลื่อน

• ลักษณะความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทจำเป็นต้องคัดเลือกโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด หากบริษัทประเมินศักยภาพของโครงการ ทำเล หรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไม่สอดคล้องกับสถานะตลาด อาจส่งผลให้โครงการดังกล่าวมีความต้องการซื้อไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์

• ผลกระทบความเสี่ยง

อาจส่งผลให้ไม่สามารถปิดการขายได้ตามแผน ระยะเวลาในการขายยาวนานขึ้น เสี่ยงต่อการไม่เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญา และอาจกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทมีนโยบายคัดเลือกโครงการอย่างรอบคอบ โดยกำหนดให้มีการจัดทำรายงานวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาก่อนเข้าทำสัญญากับเจ้าของโครงการ โดยกำหนดให้มีการเปรียบเทียบราคาตลาดกับโครงการที่มีลักษณะใกล้เคียงกันอย่างน้อย 3 โครงการ โดยพิจารณาปัจจัยสำคัญ ได้แก่ ระดับโครงการ (Segmentation) ทำเลที่ตั้ง (ภายในรัศมีประมาณ 5-10 กิโลเมตร) ลักษณะการเดินทางเข้า-ออกโครงการ และความน่าเชื่อถือของผู้พัฒนาโครงการ รวมถึงปัจจัยแวดล้อม เช่น สิ่งอำนวยความสะดวก สภาพโครงการ และสถานที่สำคัญใกล้เคียง เป็นต้น โดยมีการจัดทำระบบ Scoring เพื่อให้น้ำหนักกับโครงการคู่แข่งที่มีความใกล้เคียงมากที่สุด และใช้วิธีถ่วงน้ำหนักในการประเมินราคาตลาด เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมและสอดคล้องกับสถานะตลาด ในกรณีที่ไม่สามารถประเมินราคาตลาดได้อย่างเหมาะสม หรือมีมูลค่าเงินประกันสัญญาในระดับที่มีนัยสำคัญ บริษัทจะพิจารณาว่าจ้างผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ

นอกจากนี้ บริษัทมีการกำหนดอัตราคิดลดของราคาฐานจากราคาตลาดในแต่ละประเภทการให้บริการ เพื่อให้สามารถตั้งราคาขายได้อย่างแข่งขันได้ และมีค่าตอบแทนครอบคลุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน รวมถึงมีการติดตามผลการขายของแต่ละโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำข้อมูลมาปรับกลยุทธ์การขายและการตั้งราคาให้สอดคล้องกับสถานการณ์ตลาด โดยกระบวนการดังกล่าวช่วยลดความเสี่ยงจากการประเมินศักยภาพโครงการตลาดเคลื่อน และสนับสนุนให้บริษัทสามารถคัดเลือกโครงการที่มีศักยภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงที่ 3 : ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

• ลักษณะความเสี่ยง

บริษัทประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนในการขายอสังหาริมทรัพย์และให้บริการบริหารงานขายโครงการ ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากมีข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาดต่ำ (Low Barrier to Entry) และไม่มีข้อกำหนดด้านใบอนุญาตเฉพาะ ส่งผลให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งในรูปแบบนิติบุคคลและบุคคลธรรมดา การแข่งขันดังกล่าวอาจเกิดขึ้นทั้งในด้านการเข้าถึงโครงการ การได้รับสิทธิเป็นตัวแทนขาย รวมถึงการแข่งขันด้านค่าตอบแทนและเงื่อนไขทางการค้า ซึ่งอาจส่งผลต่อความสามารถในการรักษาส่วนแบ่งตลาดของบริษัท

• ผลกระทบความเสี่ยง

ความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทต้องแข่งขันด้านค่าตอบแทนหรือเงื่อนไขทางการค้าเพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตรากำไรลดลง รวมถึงอาจทำให้บริษัทได้รับสิทธิในการเป็นตัวแทนขายโครงการลดลง ซึ่งอาจกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัทในระยะยาว

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทมุ่งสร้างความแตกต่างในการให้บริการ โดยดำเนินธุรกิจในรูปแบบค่านายหน้าตามส่วนต่างราคา (Margin-based Commission) ร่วมกับการวางเงินประกันสัญญาเพื่อให้ได้รับสิทธิเป็นตัวแทนขายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity) ซึ่งช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดและเพิ่มโอกาสในการสร้างผลตอบแทน

นอกจากนี้ บริษัทพัฒนาทีมเจ้าหน้าที่การตลาดและเครือข่ายนายหน้าอิสระอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในหลากหลายพื้นที่และรวดเร็ว ควบคู่กับการคัดเลือกโครงการที่มีศักยภาพ ตั้งอยู่ในทำเลที่มีความต้องการซื้อสูง เพื่อสนับสนุนการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมกันนี้ บริษัทใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญในการวางแผนการตลาดและการขาย รวมถึงการประสานบริการด้านสินเชื่อ เพื่อเพิ่มความสามารถในการปิดการขาย และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่น

ความเสี่ยงที่ 4 : ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัว

• ลักษณะความเสี่ยง

ธุรกิจของบริษัทมีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับภาวะเศรษฐกิจ อัตราดอกเบี้ย และกำลังซื้อของผู้บริโภค รวมถึงความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลให้ความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ลดลง และกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า

• ผลกระทบความเสี่ยง

ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอาจส่งผลให้ยอดขายและอัตราการปิดการขายลดลง อีกทั้งบริษัทอาจจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อกระตุ้นความสนใจของผู้บริโภค ซึ่งอาจกระทบต่ออัตรากำไร นอกจากนี้ ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าอาจลดลง ส่งผลให้ความเสี่ยงด้านเครดิตและระดับหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) เพิ่มขึ้น และอาจกระทบต่อกระแสเงินสดของกลุ่มบริษัท

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทจะติดตามและวิเคราะห์ภาวะเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์อย่างใกล้ชิด เพื่อปรับกลยุทธ์การขายและการตลาดให้สอดคล้องกับสถานการณ์ โดยมุ่งเน้นการคัดเลือกทรัพย์สินที่มีศักยภาพและสอดคล้องกับความต้องการและกำลังซื้อของตลาด ควบคู่กับการกระจายประเภททรัพย์สินและกลุ่มลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังเพิ่มประสิทธิภาพการขายผ่านการขยายทีมการตลาดและเครือข่ายนายหน้าอิสระ รวมถึงใช้บริการสินเชื่อของบริษัทย่อยเพื่อสนับสนุนการปิดการขายภายใต้การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม และควบคุมระยะเวลาการถือครองทรัพย์สินและสภาพคล่องอย่างมีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงที่ 5 : ความเสี่ยงด้านสินเชื่อและหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL)

• ลักษณะความเสี่ยง

การให้บริการสินเชื่อโดยมีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกันมีความเสี่ยงที่ลูกหนี้อาจไม่สามารถชำระดอกเบี้ยหรือคืนเงินต้นได้ตามกำหนด ซึ่งอาจเกิดจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าที่ลดลง หรือปัจจัยเฉพาะของลูกหนี้แต่ละราย

• ผลกระทบความเสี่ยง

ความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทย่อยเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ซึ่งจะกระทบต่อรายได้จากดอกเบี้ย สภาพคล่อง และผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย ทำให้ต้องตั้งผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) หรือสำรองหนี้สูญ เพิ่มขึ้นตามมาตรฐานทางบัญชี ซึ่งส่งผลให้กำไรสุทธิและกระแสเงินสดของบริษัทย่อยลดลง และอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานรวมของกลุ่มบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่คาดการณ์

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทจะกำหนดกระบวนการพิจารณาสินเชื่ออย่างรัดกุม โดยประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า และกำหนดสัดส่วนวงเงินสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) ในระดับที่เหมาะสม นอกจากนี้ จะกำหนดนโยบายการตั้งผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) ให้สอดคล้องกับมาตรฐานทางบัญชีที่เกี่ยวข้อง และมีการทบทวนสมมติฐานที่ใช้ในการประมาณการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สะท้อนความเสี่ยงที่แท้จริงของพอร์ตสินเชื่อ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนจะจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ เพื่อกำกับดูแลและติดตามการดำเนินงานของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด โดยคณะกรรมการดังกล่าวจะทำหน้าที่ติดตามสถานะพอร์ตสินเชื่อ วิเคราะห์คุณภาพลูกหนี้ และกำกับการบริหารจัดการหนี้ที่มีความเสี่ยง พร้อมทั้งรายงานสถานะสินเชื่อ ปัญหาที่มึนัยสำคัญ และผลการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทต่อไป

ส่วนที่ 2

แผนด้านธรรมาภิบาล

ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ

แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

จากแผนกลยุทธ์ในการจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อขยายการดำเนินธุรกิจสินเชื่อที่มีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน ส่งผลให้บริษัทมีความจำเป็นต้องยกระดับ บทบาท ความรับผิดชอบ และความสามารถของคณะกรรมการบริษัทและคณะทำงาน โดยเฉพาะในด้านการกำกับดูแลและบริหารความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจสินเชื่อ เพื่อให้การขยายธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โปร่งใส และสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
บริษัทจัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกมาช่วยในการกำหนดแนวทาง และ เสนอแนะประเด็นในการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ	เสร็จสิ้น	-	-	-
ยกระดับขอบอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ บริหารความเสี่ยง ให้มีการกำกับดูแลให้บริษัทย่อยมีระบบบริหารความ เสี่ยงที่สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ปรับปรุงและยกระดับกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	2569	<ul style="list-style-type: none"> ปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยยกระดับบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบในการกำกับดูแลให้บริษัทย่อยมีระบบบริหาร ความเสี่ยงที่สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท โดยกำหนดให้มีหน้าที่กำกับ ดูแลความเสี่ยงด้านธุรกิจสินเชื่อ และมีอำนาจในการแต่งตั้งคณะทำงาน บริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง มีมติเห็นชอบการปรับปรุงกฎบัตร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีมติอนุมัติการปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการ บริหารความเสี่ยง สรรหาและแต่งตั้งบุคคลที่มีความรู้ความสามารถด้านการเงินและสินเชื่อให้ เป็นคณะทำงานบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง พิจารณาอนุมัติแต่งตั้งคณะทำงาน บริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ พร้อมทั้งกำหนดบทบาท หน้าที่ และความรับ รับผิดชอบอย่างชัดเจน
	2570	<ul style="list-style-type: none"> คณะทำงานบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อมีการประชุมสม่ำเสมอตามที่ กำหนด และมีการรายงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส คณะทำงานบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อสามารถให้ความเห็น และรายงาน สถานะความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสม และ ทันต่อเหตุการณ์ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัท มีการให้ความเห็น และรายงาน สถานะความเสี่ยงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท สม่ำเสมอตามรอบที่กำหนด และทันต่อเหตุการณ์

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
	2571	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีกระบวนการติดตามและประเมินความเสี่ยงด้านที่เป็นระบบ สามารถปรับปรุงแนวทางการบริหารความเสี่ยงให้เหมาะสมกับการขยายตัวของธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจสินเชื่อ

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านความพร้อมของบุคลากรและความเชี่ยวชาญด้านการกำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อ

• ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องจากการขยายสู่ธุรกิจสินเชื่อมีเกณฑ์การกำกับดูแลและมาตรฐานการบริหารความเสี่ยงที่แตกต่างจากธุรกิจเดิม แม้คณะกรรมการบริษัทจะมีประสบการณ์บริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แต่การขยายสู่ธุรกิจการเงินจำเป็นต้องใช้ข้อมูล การวิเคราะห์ และมุมมองเชิงลึกเฉพาะด้านในการกำกับดูแลและบริหารความเสี่ยง เพื่อให้การพิจารณานโยบายและการกำกับดูแลเป็นไปอย่างรัดกุมและสอดคล้องกับข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

• ผลกระทบความเสี่ยง

หากขาดความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง อาจทำให้การประเมินความเสี่ยงด้านสินเชื่อ (Credit Risk) ไม่ครอบคลุม หรือไม่เท่าทันสภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อคุณภาพพอร์ตสินเชื่อ (NPL) และอาจกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของกลุ่มบริษัท

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทได้จัดตั้งคณะทำงานบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ ซึ่งประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ด้านการเงินและสินเชื่อ เพื่อทำหน้าที่สนับสนุนการวิเคราะห์ ติดตาม และรายงานความเสี่ยงด้านสินเชื่อให้แก่คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและคณะกรรมการบริษัท คณะทำงานดังกล่าวจะดำเนินงานภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และมีการรายงานสถานะความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอตามรอบที่กำหนด อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส เพื่อให้เกิดการตรวจสอบและถ่วงดุล (Check and Balance) ที่ชัดเจน และยก ระดับกระบวนการติดตามและประเมินความเสี่ยงของธุรกิจสินเชื่อให้เป็นระบบ นอกจากนี้ บริษัทมีแผนจัดให้ความรู้ด้านเกณฑ์กำกับดูแล รวมถึงผลกระทบทางบัญชีที่เกี่ยวข้องแก่ ทีมงาน ผู้บริหารและคณะกรรมการอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับการกำกับดูแลให้ได้มาตรฐาน

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทมุ่งมั่นสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ปลอดคอร์รัปชัน โดยการพัฒนากระบวนการควบคุมภายในและหลักธรรมาภิบาลให้ครอบคลุมทุกกระบวนการ พร้อมยกระดับมาตรฐานการดำเนินงานสู่ระดับสากลผ่านการเข้าร่วมเป็นแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชัน (CAC) เพื่อสร้างเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตลอดห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจ

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน 	เสร็จสิ้น	-	-	-

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
<ul style="list-style-type: none"> การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน 	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง 	เสร็จสิ้น	-	-	-
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ยังไม่ดำเนินการ	ประกาศเจตนารมณ์	ระหว่างดำเนินการขอยื่นรับรอง	ได้รับการรับรอง
กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า	-	สำรวจและจัดทำทะเบียนคู่ค้าสำคัญ พร้อมประเมินสถานะนโยบายด้านการต่อต้านคอร์รัปชันเบื้องต้น	ส่งเสริมและขอความร่วมมือให้คู่ค้าสำคัญจัดทำนโยบาย หรือลงนามรับทราบแนวทางปฏิบัติ (Code of Conduct) ของบริษัท	คู่ค้าสำคัญมีนโยบายหรือแนวปฏิบัติที่สอดคล้องกับมาตรฐานของบริษัท

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนการติดตาม ทบทวน และปรับปรุงนโยบายแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการประกาศเจตนารมณ์ในการเข้าเนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	2569	• ทบทวนและปรับปรุงนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ให้มีความเหมาะสมและเป็นปัจจุบัน และอนุมัติโดยคณะกรรมการของบริษัท
	2570	• ทำการทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน โดยเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
	2571	• บริษัทมีนโยบายและแนวปฏิบัติถูกต้องตามมาตรฐาน และได้รับการรับรองจากเนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)
แผนการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ของคู่ค้าที่สำคัญของบริษัท	2569	• สำรวจและรวบรวมข้อมูลคู่ค้าสำคัญของบริษัท เพื่อประเมินสถานะการมีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันของแต่ละราย
	2570	• กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ยังไม่มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน จัดทำนโยบายดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร พร้อมทั้งมีกลไกการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้าอย่างเป็นระบบ
	2571	• คู่ค้าสำคัญของบริษัทมีการจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันครบถ้วน และสามารถปฏิบัติตามแนวทางหรือมาตรฐานที่บริษัทกำหนด

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านการกำกับดูแลและการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านคอร์รัปชันของบริษัทและคู่ค้า

• ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทอยู่ในช่วงขยายธุรกิจ จึงมีความเสี่ยงที่การสื่อสารนโยบายหรือการติดตามผลการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านคอร์รัปชันอาจไม่ทั่วถึง โดยเฉพาะในกลุ่มคู่ค้าขนาดกลางหรือรายย่อยที่ยังไม่มีระบบการควบคุมภายในที่เทียบเท่ามาตรฐานของบริษัทจดทะเบียน ซึ่งอาจขาดความเข้าใจในเกณฑ์ปฏิบัติ

• ผลกระทบความเสี่ยง

หากบริษัทหรือคู่ค้าไม่ปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านทุจริตอย่างเคร่งครัด อาจส่งผลให้เกิดความเสียหายด้านชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ และโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งกระทบต่อความไว้วางใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของบริษัท และส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจระยะยาว

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทกำหนดให้นโยบายด้านการต่อต้านคอร์รัปชันมีการทบทวนอย่างต่อเนื่อง โดยให้ฝ่ายตรวจสอบภายในประเมินความเสี่ยงในกระบวนการสำคัญ เช่น การจัดซื้อจัดจ้างและการอนุมัติสินเชื่อเป็นประจำทุกปี พร้อมจัดทำทะเบียนคู่ค้าสำคัญเพื่อ สื่อสารแนวทางการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและขอความร่วมมือให้ปฏิบัติตามนโยบายของบริษัท ทั้งนี้บริษัทได้จัดให้มีระบบรับแจ้งเบาะแส (Whistleblowing) ที่เป็นอิสระและปลอดภัยสำหรับพนักงานและคู่สัญญา โดยจะนำสถานะด้านธรรมาภิบาลมาเป็นส่วนหนึ่งในปัจจัยประกอบการพิจารณาคัดเลือกคู่ค้า เพื่อส่งเสริมให้พันธมิตรทางธุรกิจร่วมยึดถือแนวปฏิบัติในการต่อต้านการทุจริตอย่างยั่งยืน

แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสระงการกระทำผิด

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสระงการกระทำผิด	เสร็จสิ้น	-	-	-
• มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติแจ้งเบาะแสระงการกระทำผิดที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	เสร็จสิ้น	-	-	-
• แต่งตั้งบุคคลผู้รับเรื่องการแจ้งเบาะแสระงการกระทำผิดที่มีความเป็นกลาง	เสร็จสิ้น	-	-	-
• เรื่องร้องเรียนทุกรายการได้รับการสืบสวน และรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด ในกรณีที่เกิดการกระทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	เสร็จสิ้น	-	-	-
• การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสระงการกระทำผิดต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	เสร็จสิ้น	-	-	-
ขยายช่องทางการแจ้งเบาะแสระงการกระทำผิด	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ยกระดับนโยบายการแจ้งเบาะแสระงการกระทำผิดให้ชัดเจน โปร่งใส่งยิ่งขึ้น	2569	<ul style="list-style-type: none"> ปรับปรุงนโยบายการแจ้งเบาะแสระงการกระทำผิดให้สอดคล้องกับบริบทและความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลง พร้อมกำหนดกรอบระยะเวลาการทบทวนที่ชัดเจน ประเมินช่องทางการแจ้งเบาะแสระงการกระทำผิดที่มีอยู่ในปัจจุบัน และจัดทำแผนการขยายช่องทางเพิ่มเติม

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
	2570	<ul style="list-style-type: none"> จัดให้มีช่องทางการแจ้งเบาะแสที่สะดวก ปลอดภัย และเข้าถึงได้ง่ายสำหรับผู้มีส่วนได้เสีย เช่น ช่องทางอีเมลหรือบุคคลที่เป็นกลางและเป็นอิสระที่ไม่มีส่วนได้ส่วนเสีย กำหนดให้เรื่องร้องเรียนทุจริตได้รับการพิจารณา ตรวจสอบ และรายงานผลในระยะเวลาที่เหมาะสม พร้อมมีการติดตามอย่างต่อเนื่อง มีการนำเสนอผลการทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อย 1 ปีครั้ง เปิดเผยการแจ้งเบาะแสและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องผ่านเว็บไซต์และรายงานประจำปีของบริษัท
	2571	<ul style="list-style-type: none"> สามารถดำเนินการรับเรื่อง ตรวจสอบ และรายงานผลการแจ้งเบาะแสได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการติดตามผลอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งมีมาตรการป้องกันไม่ให้เกิดซ้ำอย่างเหมาะสม ช่องทางการแจ้งเบาะแสมีความหลากหลาย เข้าถึงง่าย และได้รับการยอมรับจากผู้มีส่วนได้เสีย มีมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสที่เหมาะสมและชัดเจน

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านประสิทธิภาพการบริหารจัดการเรื่องร้องเรียนและการคุ้มครองข้อมูล

• ลักษณะความเสี่ยง

ในกรณีที่มีเรื่องร้องเรียนเข้ามาในปริมาณมาก กระบวนการรับเรื่อง สืบสวน และติดตามผลของบริษัทที่ยังขาดระบบรองรับที่เพียงพอ รวมถึงช่องทางการรับเบาะแสที่ยังมีจำกัด อาจทำให้เรื่องร้องเรียนบางส่วนไม่ได้รับการบันทึกหรือดำเนินการอย่างครบถ้วนและทันท่วงที ส่งผลให้ข้อมูลเบาะแสสำคัญสูญหายหรือไม่ถูกนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท

• ผลกระทบความเสี่ยง

การแก้ไขปัญหาที่ล่าช้าอาจทำให้การกระทำผิดหรือพฤติกรรมทุจริตไม่ได้รับการแก้ไขอย่างทันท่วงที ส่งผลเสียหายกับกลุ่มบริษัทในด้านการเงินและชื่อเสียงมากขึ้น รวมถึงบริษัทอาจสูญเสียความน่าเชื่อถือในมุมมองของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทจะขยายช่องทางการรับเบาะแสให้ครอบคลุม พร้อมพัฒนาระบบบันทึกและคัดกรองเรื่องร้องเรียนที่มีประสิทธิภาพ โดยกำหนดลำดับความสำคัญ และระยะเวลาดำเนินการในแต่ละขั้นตอนอย่างชัดเจน พร้อมจัดให้มีกลไกติดตามและแจ้งเตือนสถานะ เพื่อให้มั่นใจว่าทุกเบาะแสได้รับการตรวจสอบอย่างถูกต้องและทันท่วงทีแม้ในช่วงที่มีปริมาณเรื่องร้องเรียนสูง

แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	เสร็จสิ้น	-	-	-
• จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ครบถ้วนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	เสร็จสิ้น	-	-	-

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
<ul style="list-style-type: none"> มีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตามนโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง 	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> มีการรายงานความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อคณะกรรมการบริษัท อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน 	เสร็จสิ้น	-	-	-
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทย่อยและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทย่อย	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ทบทวนและขยายขอบเขตนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้ครอบคลุมถึงบริษัทย่อยและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทย่อย	2569	<ul style="list-style-type: none"> ทบทวนและปรับปรุงนโยบายและแนวปฏิบัติของปัจจุบัน ให้สอดคล้องกับบริบทและความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลง รวมถึงมีกลไกติดตามและรายงานผลในระดับกลุ่มบริษัทให้มีขอบเขตครอบคลุมบริษัทย่อยและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทย่อย และกำหนดกรอบระยะเวลาการทบทวนที่ชัดเจน
	2570	<ul style="list-style-type: none"> มีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตามนโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในระดับกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่องอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
	2571	<ul style="list-style-type: none"> มีระบบกำกับดูแลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เชื่อมโยงระหว่างบริษัทแม่และบริษัทย่อยอย่างมีประสิทธิภาพ โปร่งใส และตรวจสอบได้ในระดับกลุ่มบริษัท

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการพิจารณาสินเชื่อ

• ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทมีการให้บริการทั้งการเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจให้สินเชื่อผ่านบริษัทย่อย จึงอาจเกิดความเสี่ยงในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อที่มุ่งเน้นการสนับสนุนยอดขายของบริษัทแม่เป็นหลัก (Sales-driven) มากกว่าการพิจารณาคุณภาพของลูกค้าที่ตามเกณฑ์มาตรฐาน ซึ่งอาจนำไปสู่ความไม่โปร่งใสในกระบวนการตัดสินใจ และผลกระทบต่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้น

• ผลกระทบความเสี่ยง

หากกระบวนการอนุมัติสินเชื่อขาดความเป็นอิสระและมีการเอื้อประโยชน์โดยมิชอบ อาจส่งผลให้เกิดหนี้เสีย (NPL) สูงกว่าปกติ กระทบต่อฐานะการเงินและกระแสเงินสดของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ ยังอาจส่งผลเสียต่อชื่อเสียงและความเชื่อมั่นของนักลงทุน รวมถึงอาจผิดหลักเกณฑ์กำกับดูแลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- การแยกโครงสร้างอำนาจหน้าที่ (Segregation of Duties): กำหนดโครงสร้างองค์กรให้หน่วยงานพิจารณาสินเชื่อ (Credit Approval) มีความเป็นอิสระจากฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดของบริษัทแม่ โดยมีสายการบังคับบัญชาที่แยกจากกันชัดเจน
- นโยบายรายการที่เกี่ยวข้องกัน (Connected Transaction Policy): กำหนดแนวปฏิบัติในการอนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้าที่มาจากโครงการของบริษัทแม่ให้เป็นไปตามเงื่อนไขการค้าปกติ (Arm's Length Basis)
- การกำกับดูแลโดยกรรมการตรวจสอบ: กำหนดให้รายการสินเชื่อที่มีนัยสำคัญหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ต้องผ่านการพิจารณาหรือได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้มั่นใจในความโปร่งใสและรักษาผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัทเป็นสำคัญ

ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

องค์กรมีการจัดทำรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกแล้ว

ลิงก์ URL ของเอกสาร : <https://thaicarbonlabel.tgo.or.th/index.php?lang=TH&mod=YjNkblXNXBlbUYwYVc5dVgyRndjSEp2ZG1Gcw&keyword=%E0%B9%80%E0%B8%AD%E0%B9%87%E0%B8%A1%E0%B9%80%E0%B8%AD%E0%B9%87%E0%B8%A1%E0%B9%80%E0%B8%AD%E0%B9%87%E0%B8%A1>



เป้าหมาย

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

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
จัดทำรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และได้รับการทวนสอบต่อเนื่องทุกปี	2569	• จัดทำรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกประจำปี และได้รับการทวนสอบ
	2570	• จัดทำรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกประจำปี และได้รับการทวนสอบ
	2571	• จัดทำรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกประจำปี และได้รับการทวนสอบ

แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

บริษัทตระหนักถึงความรุนแรงของปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ซึ่งส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของสังคม บริษัทจึงได้กำหนดแนวทางการดำเนินงานที่มุ่งเน้นการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก เพื่อสนับสนุนการพัฒนาอย่างยั่งยืนในระยะยาว

เป้าหมาย

หัวข้อ	ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ณ ปีฐาน (tCO ₂ e / คน (พนักงาน))	เป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเทียบกับปีฐาน (% Reduction)		
	2568	2569	2570	2571
ปริมาณการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	1.89	-	-	5%

หมายเหตุ : หมายเหตุ: บริษัทกำหนดเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกโดยอ้างอิงจากปี 2568 (ปีฐาน) โดยใช้ตัวชี้วัดในรูปแบบ “ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่อพนักงาน” ซึ่งคำนวณจากปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทั้งหมดของบริษัทในแต่ละปี หารด้วยจำนวนพนักงานทั้งหมดในปีนั้น ทั้งนี้ เพื่อสะท้อนประสิทธิภาพในการบริหารจัดการการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่สอดคล้องกับการเติบโตขององค์กร

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการใช้เชื้อเพลิงและพลังงาน (ขอบเขตที่ 1 และ 2)	2569	<ul style="list-style-type: none"> อัตราการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับยานพาหนะลดลง จากการบริหารการเดินทางของพนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ อัตราการใช้ไฟฟ้าและน้ำประปาภายในสำนักงานลดลง
	2570	<ul style="list-style-type: none"> ค่าใช้จ่ายด้านการใช้พลังงานต่างๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ มีอัตราลดลงเมื่อเทียบกับปีฐาน
	2571	<ul style="list-style-type: none"> สามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้ตามเป้าหมายที่กำหนด
ลดกิจกรรมที่ก่อให้เกิดก๊าซเรือนกระจกทางอ้อม (ขอบเขตที่ 3)	2569	<ul style="list-style-type: none"> พนักงานมีความตระหนักรู้และปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้พลังงานในชีวิตประจำวันเพิ่มขึ้น จากการสื่อสารและกิจกรรมส่งเสริมภายในองค์กร มีการรณรงค์และปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้พลังงานและทรัพยากรของพนักงานอย่างต่อเนื่อง
	2570	<ul style="list-style-type: none"> มีการเลือกใช้วัสดุเพื่อสิ่งแวดล้อม และวัสดุรีไซเคิลเพิ่มขึ้น เพื่อลดมลพิษและลดปริมาณการเกิดขยะ มีการใช้ประโยชน์จากระบบเทคโนโลยี และระบบอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มขึ้น เช่น ระบบเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ (e-Document) เพื่อลดอัตราการใช้กระดาษอย่างสิ้นเปลือง
	2571	<ul style="list-style-type: none"> สามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้ตามเป้าหมายที่กำหนด

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนพนักงานส่งผลต่อการใช้พลังงานมากขึ้น

• ลักษณะความเสี่ยง

การเพิ่มจำนวนพนักงานเพื่อรองรับธุรกิจใหม่ ส่งผลให้ความต้องการพื้นที่สำนักงาน สาธารณูปโภค และปริมาณการเดินทางเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจทำให้แนวโน้มการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสูงขึ้นตามขนาดองค์กร

• ผลกระทบความเสี่ยง

อัตราการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง การปล่อยก๊าซเรือนกระจก ตลอดจนการใช้ไฟฟ้าและน้ำประปาของกลุ่มบริษัทมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการบรรลุเป้าหมายด้านการลดการใช้พลังงานที่บริษัทได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ พนักงานใหม่ที่เข้าร่วมองค์กรอาจยังขาดความตระหนักรู้และความเข้าใจในนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้พฤติกรรมการใช้ทรัพยากรยังไม่สอดคล้องกับแนวปฏิบัติของกลุ่มบริษัท และอาจก่อให้เกิดการใช้กระดาษและอุปกรณ์สำนักงานในปริมาณที่เพิ่มขึ้นตามลำดับ

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทมีการกำหนดแนวทางบริหารจัดการการเดินทางของพนักงานอย่างเป็นระบบ โดยส่งเสริมการใช้ระบบขนส่งสาธารณะ เช่น การเดินทางด้วยรถไฟฟ้า การประชุมผ่านระบบออนไลน์ และการวางแผนเส้นทางการเดินทางร่วมกันให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อลดการใช้พลังงานและการปล่อยก๊าซเรือนกระจก รวมถึงบริษัทได้เพิ่มหลักสูตรด้านสิ่งแวดล้อมและการประหยัดพลังงานไว้ในกระบวนการปฐมนิเทศพนักงานใหม่ และจัดให้มีการอบรมและกิจกรรมส่งเสริมความตระหนักรู้สำหรับพนักงานปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานทุกระดับมีความเข้าใจและปฏิบัติตามแนวทางด้านสิ่งแวดล้อมขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกันในภาพรวม