



แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1



บริษัท เพเนลส์มาติก โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

(PANEL)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571

เผยแพร่เมื่อวันที่ 12/06/2569



ข้อสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดย บริษัท เพเนลส์มาติก โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) ("PANEL") 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.")

เอกสารฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเปิดเผยข้อมูลแก่นักลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้องทั่วไปเท่านั้น 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
แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การขยายตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่	3
แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การลงทุนในโรงงานแห่งใหม่ เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต รองรับแผนการเติบโต	5
แผนกลยุทธ์ที่ 3 : การสร้างองค์กรประสิทธิภาพสูงด้วยระบบดิจิทัลและวัฒนธรรม Lean	6
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	9
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	10
แผนยกระดับการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน	12
แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	14
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	16
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	17
ประวัติการเปลี่ยนแปลงแผน JUMP+	20

บริษัท เพเนลส์มาติก โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

mai
อสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง

CG Report : 

SET ESG Ratings: -

ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): -

ภาพรวมธุรกิจ

ผลิต นำเข้า และจัดจำหน่าย ผนังบานเลื่อนกันเสียง วัสดุกันเสียงสำหรับงานสถาปัตยกรรม รวมทั้งระบบประตูอัตโนมัติ และวัสดุสำหรับโรงพยาบาลและสาธารณสุข และให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องแบบครบวงจร

ข้อมูลทางการเงิน	ปี	2568	2567	2566	2565
------------------	----	------	------	------	------

งบกำไรขาดทุน (ลบ.)	รายได้	149.67	151.24	132.67	110.71
ค่าใช้จ่าย	129.84	126.07	109.20	90.32	
Net Profit	15.09	20.03	18.03	15.94	

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)	สินทรัพย์	327.37	311.36	146.61	137.44
หนี้สิน	37.19	32.48	54.72	34.59	
ส่วนผู้ถือหุ้น	290.18	278.88	91.89	102.85	

งบกระแสเงินสด (ลบ.)	กิจกรรมดำเนินงาน	8.01	23.24	31.26	8.04
กิจกรรมลงทุน	-133.98	-6.99	-39.87	23.39	
กิจกรรมจัดหาเงิน	-5.53	137.55	-9.18	-7.38	

อัตราส่วนการเงิน	กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.08	0.11	0.13	1.23
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	31.62	36.65	38.15	38.44	
อัตรากำไรสุทธิ (%)	10.08	13.24	13.59	14.39	
D/E Ratio (เท่า)	0.13	0.12	0.60	0.34	
ROE (%)	5.30	10.80	18.52	15.49	
ROA (%)	6.21	10.99	16.53	14.83	

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท

แผนธุรกิจ

เป้าหมาย ณ ปี 2571

Net Profit	57 - 70 ล้านบาท		
------------	-----------------	--	--

แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การขยายตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่	✓	✓	✓
2. แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การลงทุนในโรงงานแห่งใหม่ เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต รองรับแผนการเติบโต	✓	✓	✓
3. แผนกลยุทธ์ที่ 3 : การสร้างองค์กรประสิทธิภาพสูงด้วยระบบดิจิทัลและวัฒนธรรม Lean	✓	✓	✓

แผนด้านธรรมาภิบาล

1. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน
2. แผนยกระดับการป้องกันการรั่วข้อมูลภายใน
3. แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด

แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษา จากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบต่อ ความเสียหายหรือสูญหายจากการนำข้อมูลที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกระณและบริษัทจดทะเบียน สงวนสิทธิ์ในการแก้ไขข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามไม่ให้ผู้ใด นำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากรายงานหรือ สารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านทางช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ส่วนที่ 1

แผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

เป้าหมาย ณ ปี 2571

หัวข้อ	YE/2566	YE/2567	YE/2568	เป้าหมายปี 2571
Net Profit (ล้านบาท)	18.03	20.03	15.09	57 - 70

มุ่งขับเคลื่อนการเติบโตอย่างก้าวกระโดด ผ่านการขยายตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ทั้งในและต่างประเทศ ควบคู่กับการลงทุนในโรงงานแห่งใหม่เพื่อเพิ่มขีดความสามารถการผลิต รองรับการผลิตได้อย่างยั่งยืน พร้อมปลูกฝังวัฒนธรรม Lean เพื่อยกระดับประสิทธิภาพและลดต้นทุนในระยะยาว

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การขยายตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

ขับเคลื่อนการเติบโตผ่านการขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ พร้อมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค ควบคู่กับการเสริมศักยภาพทีมขาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงลูกค้าและสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต
- ความสามารถในการทำกำไรและประสิทธิภาพการดำเนินงาน
- ความมั่นคงทางการเงิน

เป้าหมาย

• เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	ข้อมูลล่าสุด		เป้าหมาย		
	YE/2567	YE/2568	2569	2570	2571
Total Revenues (ล้านบาท)	151.24	149.67	219.94	300.40	400.26

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<p>• ยกระดับการนำเสนอ Total Operating Room Solution สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โดยจัดทำโบว์ชัวร์สินค้าของบริษัท และ/หรือ Portfolio ของบริษัท เพื่อนำเสนอลูกค้า • เปิดสาขาใหม่ที่จังหวัดภูเก็ต (Q1/69) • เริ่มการต่อยอดสู่ช่องทางการตลาดออนไลน์ (Online Channel Expansion) โดยว่าจ้างจัดทำเว็บไซต์ และ/หรือ Platform Online ในช่องทางต่าง ๆ เช่น TikTok, Facebook, YouTube และ/หรือ ช่องทางอื่น ๆ • ศึกษาและจัดหาระบบ CRM และ/หรือ ระบบอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อบริหารทีมขายและ Pipeline • เสริมสร้างความแข็งแกร่งและขยายส่วนแบ่งตลาดในตลาดส่งออกเดิม พร้อมเร่งรุกไปยังประเทศเป้าหมายใหม่ • พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าได้ครอบคลุม สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โรงแรม และ/หรือ ลูกค้ากลุ่มอื่น โดยเข้าร่วมกิจกรรม Exhibition ในโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ว่าจ้างที่ปรึกษาในการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ • เปิดสาขาใหม่ในภาคเหนือและ/หรือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ/หรือ เปิดโชว์รูมในกรุงเทพฯ เพื่อเพิ่มความครอบคลุมของตลาดในประเทศ</p>	2569	<p>• ขยายฐานลูกค้าสู่ตลาดโรงแรมและโครงการระดับบนในภาคใต้ และตลาดต่างประเทศ เพิ่มยอดขายจากผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม และวางรากฐานความร่วมมือระยะยาวกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์</p>

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<p>• ยกระดับการนำเสนอ Total Operating Room Solution สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โดยจัดทำโบว์ชัวร์สินค้าของบริษัท และ/หรือ Portfolio ของบริษัท เพื่อนำเสนอลูกค้า • เปิดสาขาใหม่ในภาคเหนือและ/หรือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ/หรือ เปิดโชว์รูมในกรุงเทพฯ เพื่อเพิ่มความครอบคลุมของตลาดในประเทศ • ใช้ข้อมูลจากระบบ CRM และช่องทางออนไลน์ที่เริ่มในปี 2569 ในการวิเคราะห์ Customer Insights • จัดตั้งและพัฒนาทีมขายด้วยระบบ CRM และ Systematic Sales Training • ต่อยอดช่องทางการตลาดออนไลน์ (Online Channel Expansion) โดยอาจจัดทำเว็บไซต์ และ/หรือ Platform Online ในช่องทางต่าง ๆ เช่น TikTok, Facebook, YouTube และ/หรือ ช่องทางอื่น ๆ • พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าได้ครอบคลุม สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โรงแรม และ/หรือ ลูกค้ากลุ่มอื่น โดยเข้าร่วมกิจกรรม Exhibition ในโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ว่างจ้างที่ปรึกษาในการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์</p>	2570	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มความครอบคลุมของตลาดทั่วประเทศ โดยสามารถปรับและพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของแต่ละพื้นที่ (Product-Market Fit) พร้อมเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่และเสริมประสิทธิภาพการขายแบบผสมผสาน (Omni-channel) และการใช้ข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า (Customer Insights) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการขาย
<p>• ยกระดับการนำเสนอ Total Operating Room Solution สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โดยจัดทำโบว์ชัวร์สินค้าของบริษัท และ/หรือ Portfolio ของบริษัท เพื่อนำเสนอลูกค้า • เปิดสาขาใหม่ในภาคเหนือและ/หรือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ/หรือ เปิดโชว์รูมในกรุงเทพฯ เพื่อเพิ่มความครอบคลุมของตลาดในประเทศ • ต่อยอดจากรากฐานการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเครือข่ายพันธมิตรที่สร้างไว้ในปีที่ผ่านมา เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าได้ครอบคลุม สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โรงแรม และ/หรือ ลูกค้ากลุ่มอื่น โดยเข้าร่วมกิจกรรม Exhibition ในโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ว่างจ้างที่ปรึกษาในการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ • รุกตลาดต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ผ่าน Business Alliances ในประเทศอินเดียและกลุ่ม Middle-East • เพิ่มเป้าหมายการขายประจำภูมิภาคและพัฒนาโซลูชันสุขภาพแบบเฉพาะจุดให้ครอบคลุม • สร้างระบบสนับสนุนการขายและบริการหลังการขายที่มีมาตรฐานสากล เพื่อเสริมความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าและลูกค้าต่างประเทศ.</p>	2571	<ul style="list-style-type: none"> เติบโตอย่างต่อเนื่องและมีนัยสำคัญในทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ ตอกย้ำภาพลักษณ์องค์กรในฐานะผู้นำด้านโซลูชันสุขภาพครบวงจรระดับภูมิภาค พร้อมก้าวสู่การเป็นผู้เล่นในเวทีระดับโลก

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : บุคลากรและการบริหารทีมขาย

• ลักษณะความเสี่ยง

การลาออกของพนักงานขายหรือการหมุนเวียนของบุคลากร อาจทำให้สูญเสียความสัมพันธ์กับลูกค้าโครงการ และกระทบต่อความต่อเนื่องในการบรรลุเป้าหมายยอดขาย

• ผลกระทบความเสี่ยง

Sales Turnover, การลาออกของพนักงานขาย อาจทำให้สูญเสียความรู้ความสัมพันธ์กับลูกค้าโครงการ และส่งผลกระทบโดยตรงต่อการบรรลุเป้าหมาย

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- พัฒนาระบบ Sales Training ที่เป็นมาตรฐาน เหมาะสมสำหรับแต่ละประเภทตลาดและสินค้า และมี Sales Manager ควบคุมการเรียนรู้และติดตามผลอย่างใกล้ชิด
- ปรับโครงสร้างค่าตอบแทนและ Commission ให้แข่งขันได้ในตลาดงานโครงการ และผูกติดกับ KPIs ระยะยาว เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการอยู่ต่อ
- ใช้ CRM เป็นเครื่องมือหลัก ในการเก็บข้อมูล Pipeline และความสัมพันธ์ลูกค้า ทำให้ความรู้ไม่สูญหายแม้มีการเปลี่ยนพนักงาน

ความเสี่ยงที่ 2 : ความท้าทายในการบรรลุ การเข้าถึงตลาดใหม่ในประเทศและต่างประเทศ

• ลักษณะความเสี่ยง

การเปิดสาขาใหม่ในประเทศ หรือการร่วมมือกับพันธมิตรต่างประเทศ อาจใช้เวลานานกว่าที่คาด หรือให้ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) ต่ำกว่าที่วางแผนไว้

• ผลกระทบความเสี่ยง

อาจกระทบต่อประสิทธิภาพการใช้จ่ายเงินลงทุนและอัตราการเติบโตของรายได้ โดยเฉพาะในตลาดใหม่ที่ยังไม่มั่นคง

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- ดำเนินการสำรวจความต้องการและข้อกำหนดเฉพาะของตลาดท้องถิ่น (Localized Product/Market Fit Assessment) เพื่อปรับสเปคสินค้า ราคา หรือการนำเสนอให้เหมาะสมกับผู้บริโภค/ผู้รับเหมาในพื้นที่
- กำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ (KPI) สำหรับสาขาใหม่และเกณฑ์การประเมินพันธมิตรต่างประเทศอย่างชัดเจน พร้อมการติดตามดูแลอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถปรับแผนได้อย่างรวดเร็ว

แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การลงทุนในโรงงานแห่งใหม่ เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต รองรับแผนการเติบโต

ยกระดับขีดความสามารถการผลิตด้วยโรงงานแห่งใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรสมัยใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุนต่อหน่วย และสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต
- ความมั่นคงทางการเงิน
- ความสามารถในการทำกำไรและประสิทธิภาพการดำเนินงาน

เป้าหมาย

• เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	ข้อมูลล่าสุด		เป้าหมาย		
	YE/2567	YE/2568	2569	2570	2571
Gross Profit Margin (%)	36.65	31.62	34.90	37.30	39.58

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<ul style="list-style-type: none"> เปิดดำเนินการโรงงานแห่งใหม่ในไตรมาสแรก โดยเริ่มใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรอัตโนมัติในกระบวนการหลัก เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตได้ 1-2 เท่าตัว จากเดิม พร้อมทั้งออกแบบการใช้พื้นที่โรงงานให้รองรับการขยายในอนาคต โดยในระยะแรกจะใช้เพียงบางส่วนของโรงงานเพื่อทดลองและปรับปรุงระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ว่าจ้างที่ปรึกษาในการปรับปรุงกระบวนการผลิต และจัดซื้อ/จัดหา เครื่องมือ เครื่องจักร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต 	2569	<ul style="list-style-type: none"> กระบวนการผลิตมีความเสถียรและใช้เวลาผลิตต่อหน่วยลดลงอย่างมีนัยสำคัญ คุณภาพสินค้าเป็นมาตรฐาน สามารถลด lead time และเพิ่มประสิทธิภาพในการส่งมอบงาน และมีความพร้อมเชิงโครงสร้างสำหรับการขยายไลน์การผลิตในปีถัดไป
<ul style="list-style-type: none"> ว่าจ้างที่ปรึกษาในการปรับปรุงกระบวนการผลิต และจัดซื้อ/จัดหา เครื่องมือ เครื่องจักร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ขยายจำนวนไลน์การผลิตเพิ่มเติมในพื้นที่ที่เตรียมไว้ตั้งแต่ปีแรก พร้อมพัฒนาศักยภาพช่างฝีมือและหัวหน้างานให้เชี่ยวชาญการทำงานกับระบบใหม่มากขึ้น ปรับปรุงระบบวิเคราะห์ต้นทุนให้ละเอียดขึ้นระดับกระบวนการ และนำแนวคิด Lean Manufacturing เข้ามาประยุกต์เพื่อลดความสูญเปล่า (waste) เช่น motion และ waiting time รวมถึงปรับปรุงระบบความปลอดภัยในการทำงานให้ได้มาตรฐานสูงขึ้น 	2570	<ul style="list-style-type: none"> กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ต้นทุนต่อหน่วยลดลงจากการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ทีมงานมีทักษะและความเข้าใจในระบบมากขึ้น พร้อมวัฒนธรรมความปลอดภัยที่แข็งแกร่ง
<ul style="list-style-type: none"> ว่าจ้างที่ปรึกษาในการปรับปรุงกระบวนการผลิต และจัดซื้อ/จัดหา เครื่องมือ เครื่องจักร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ยกระดับโรงงานสู่ “Smart & Lean Factory” อย่างเต็มรูปแบบ โดยใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์ (data-driven insights) เพื่อควบคุมต้นทุน คุณภาพ และประสิทธิภาพการผลิต ขยายการผลิตในส่วนที่มีศักยภาพสูงสุด พร้อมต่อยอดระบบ Lean ให้ครอบคลุมทุกกระบวนการ และสร้างระบบพัฒนาอย่างต่อเนื่อง (Continuous Improvement) 	2571	<ul style="list-style-type: none"> โรงงานมีประสิทธิภาพสูงสุดทั้งด้านต้นทุน คุณภาพ และความปลอดภัย กำลังการผลิตเติบโตเต็มศักยภาพที่ออกแบบไว้ตั้งแต่ต้น พนักงานมีความชำนาญและมี mindset แบบ Lean อย่างยั่งยืน ทำให้องค์กรมีความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างชัดเจน

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : การปรับตัวของพนักงานต่อเทคโนโลยีใหม่ (Skill Gap & Adoption) รวมถึง Safety Risk จากการใช้เครื่องจักรใหม่

• **ลักษณะความเสี่ยง**

พนักงานขาดทักษะในการใช้เครื่องจักรอัตโนมัติใหม่ หรือไม่คุ้นกับระบบเทคโนโลยี ส่งผลให้ประสิทธิภาพการผลิตลดลง และอาจเกิดอุบัติเหตุได้

• **ผลกระทบความเสี่ยง**

พนักงานขาดทักษะหรือไม่สามารถใช้เครื่องจักรใหม่ได้เต็มประสิทธิภาพ และอาจยังไม่คุ้นกับระบบอัตโนมัติ ทำให้เกิดอุบัติเหตุ

• **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

- จัดทำ Training Roadmap เพื่อพัฒนาความรู้และทักษะ พร้อมการอบรมด้าน Safety & Emergency Response ก่อนเริ่มใช้งาน
- ใช้ระบบ “Train-the-Trainer” ให้หัวหน้างานเป็นผู้ถ่ายทอดต่อ พร้อมสร้างระบบ Incentive สำหรับทีมที่ปรับตัวและยกระดับประสิทธิภาพได้จริง

ความเสี่ยงที่ 2 : ปัญหาคุณภาพในช่วงเริ่มต้นการผลิต (Ramp-up Quality Risk) และต้นทุนการดำเนินงานสูงกว่าคาด (Cost Overrun)

• **ลักษณะความเสี่ยง**

ในช่วงเริ่มต้นของการเดินเครื่องจักรใหม่ อาจเกิดของเสีย (Defect) หรือ Lead Time ที่สูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ รวมถึงต้นทุนที่เกินงบประมาณ

• **ผลกระทบความเสี่ยง**

เกิดของเสียหรือ defect ในช่วงเริ่มต้นใช้งานเครื่องจักรใหม่, การลด lead time ยังไม่ได้ตามเป้าหมาย หรือค่าใช้จ่ายสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้

• **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

- มีช่วง Commissioning & Testing Phase และการตรวจสอบอย่างมีระบบโดยทีมคุณภาพเข้าร่วมตั้งแต่ขั้นตอนการติดตั้งพร้อมการ Monitor เพื่อปรับปรุง
- ทำสัญญาบำรุงรักษาระยะยาว (Service Contract) เพื่อควบคุมต้นทุน
- ทบทวน Cost Model ทุก 6 เดือนเพื่อวิเคราะห์และปรับปรุง

แผนกลยุทธ์ที่ 3 : การสร้างองค์กรประสิทธิภาพสูงด้วยระบบดิจิทัลและวัฒนธรรม Lean

Do Lean, Go Digital - สร้างวัฒนธรรม Lean และยกระดับการทำงานด้วยเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืน

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต
- ความสามารถในการทำกำไรและประสิทธิภาพการดำเนินงาน
- ความมั่นคงทางการเงิน

เป้าหมาย

• **เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร**

หัวข้อ	ข้อมูลล่าสุด		เป้าหมาย		
	YE/2567	YE/2568	2569	2570	2571
Net Profit Margin (%)	13.24	10.08	11.22	11.87	15.82

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<ul style="list-style-type: none"> ว่าจ้างที่ปรึกษาในการจัดทำระบบ Lean • เริ่มวางรากฐานวัฒนธรรม Lean โดยจัดตั้งทีม Lean Core Team และอบรมความรู้พื้นฐานแก่หัวหน้างานและพนักงานทุกระดับ เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกันเกี่ยวกับแนวคิดการลดความสูญเปล่า (Waste Reduction) และการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมนำเครื่องมือ Lean เบื้องต้น เช่น 5S, Kaizen, และ Visual Management มาทดลองใช้ในหน่วยงานหลักของโรงงาน 	2569	<ul style="list-style-type: none"> เกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงพฤติกรรมของพนักงานในการมองหาและแก้ไขความสูญเปล่าในกระบวนการทำงาน มีพื้นที่ทำงานที่เป็นระเบียบ ปลอดภัย และมีประสิทธิภาพมากขึ้น วางรากฐานทางวัฒนธรรมสำหรับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องในระยะยาว
<ul style="list-style-type: none"> ว่าจ้างที่ปรึกษาในการจัดทำระบบ Lean • ขยายการประยุกต์ใช้แนวคิด Lean ไปยังทุกแผนก โดยเชื่อมโยงเข้ากับการใช้เครื่องมือดิจิทัลช่วยวิเคราะห์ต้นทุน ประสิทธิภาพ และเวลาการผลิต เช่น ระบบ Dashboard หรือ Cost Analysis Tool เพื่อให้เห็นผลลัพธ์เชิงตัวเลขที่ชัดเจน จัดตั้งระบบเสนอแนวคิดปรับปรุง และระบบรางวัลสำหรับทีมที่ลดต้นทุนหรือเพิ่มประสิทธิภาพได้จริง พร้อมฝึกอบรมผู้นำทีมให้มีทักษะด้าน Problem Solving และ Process Optimization 	2570	<ul style="list-style-type: none"> องค์กรเริ่มเห็นผลลัพธ์ที่วัดได้จากการลดต้นทุนตามเป้าหมาย 10-15% ต่อปี ทีมงานมีความสามารถในการแก้ปัญหาหน้างานได้ด้วยตนเอง และเริ่มเกิด “ownership” ต่อการปรับปรุงงานอย่างต่อเนื่อง
<ul style="list-style-type: none"> ว่าจ้างที่ปรึกษาในการจัดทำระบบ Lean • ยกระดับ Lean สู่อุปกรณ์เป็นส่วนหนึ่งของระบบบริหารจัดการองค์กร (Lean Management System) โดยบูรณาการเข้ากับทุกกระบวนการหลัก ตั้งแต่การวางแผน การผลิต ไปจนถึงซัพพลายเชน ใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์เพื่อขับเคลื่อนการตัดสินใจ (Data-Driven Lean) และส่งเสริมวัฒนธรรม Continuous Improvement ให้เกิดขึ้นในทุกระดับ 	2571	<ul style="list-style-type: none"> องค์กรมีวัฒนธรรม Lean ที่ฝังลึก พนักงานทุกระดับมีส่วนร่วมในการปรับปรุงงานอย่างต่อเนื่อง กระบวนการทำงานมีความยืดหยุ่น ต้นทุนลดลงอย่างยั่งยืน และองค์กรมีศักยภาพในการเติบโตอย่างมั่นคงในระยะยาว

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความท้าทายในการเปลี่ยนวัฒนธรรมและการมีส่วนร่วมของพนักงาน

• ลักษณะความเสี่ยง

พนักงานบางส่วนอาจต่อต้านหรือไม่เข้าใจแนวคิด Lean อย่างลึกซึ้ง ทำให้โครงการดำเนินการได้ช้าหรือไม่ต่อเนื่อง

• ผลกระทบความเสี่ยง

พนักงานบางส่วนอาจต่อต้านหรือไม่เข้าใจแนวคิด Lean อย่างลึกซึ้ง ส่งผลให้โครงการดำเนินได้ช้า และขาดความต่อเนื่องในการปรับปรุงงาน

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- เริ่มต้นด้วยโครงการนำร่อง (Pilot Project) ที่แสดงผลลัพธ์ชัดเจนเพื่อสร้างความเชื่อมั่น
- สื่อสารจากผู้บริหารระดับสูงให้เห็นความสำคัญของ Lean อย่างต่อเนื่อง
- เชื่อมโยงผลสำเร็จของ Lean เข้ากับระบบรางวัลและการประเมินผลงาน (KPI) เพื่อสร้างแรงจูงใจ
- สร้าง Lean Champion ภายในหน่วยงานเพื่อผลักดันการเปลี่ยนแปลงอย่างใกล้ชิด

ความเสี่ยงที่ 2 : การขาดระบบวัดผลและทักษะการปรับปรุงอย่างเป็นระบบ

• ลักษณะความเสี่ยง

ขาดเครื่องมือวัดผลหรือทักษะในการวิเคราะห์ข้อมูล Lean อย่างเป็นระบบ ทำให้ไม่สามารถระบุได้ว่าการปรับปรุงให้ผลจริงเพียงใด

• ผลกระทบความเสี่ยง

ไม่สามารถวัดผลได้ชัดเจนว่าการทำ Lean ช่วยลดต้นทุนหรือเพิ่มประสิทธิภาพเพียงใด ขณะที่ทีมงานยังขาดทักษะการวิเคราะห์ปัญหาเชิงลึก ทำให้ไม่เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- พัฒนา KPI ด้าน Lean เช่น Cost per Unit, Cycle Time, Defect Rate และติดตามผลผ่าน Dashboard รายเดือน
 - จัดอบรม Problem Solving และ Process Optimization ให้กับหัวหน้างาน
 - จัดตั้งและส่งเสริม Lean Academy ภายในองค์กรเพื่อพัฒนาทักษะและต่อยอดความรู้
 - Review และ Celebrate Success ทุกไตรมาสเพื่อสร้าง Momentum และรักษาความต่อเนื่อง
-

ส่วนที่ 2

แผนด้านธรรมาภิบาล

ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและยึดหลักธรรมาภิบาล โดยได้ดำเนินการยกระดับมาตรการป้องกันและต่อต้านการทุจริตผ่าน การทบทวนนโยบาย การประเมินความเสี่ยง และการเสริมสร้างความรู้แก่พนักงาน พร้อมจัดตั้งช่องทางรับข้อร้องเรียนที่มีความปลอดภัยและตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทมีแผนเข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) และมุ่งดำเนินงานตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดเพื่อขอรับรองสถานะสมาชิกในอนาคต เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้มีส่วนได้เสีย

เป้าหมาย

เข้าร่วมประกาศเจตนารมณ์และผ่านการรับรองจากคณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption - CAC) ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายในปี 2571

หัวข้อ	สถานะก่อนเข้าร่วมโครงการ	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน 	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และ มาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน 	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง 	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ยังไม่ดำเนินการ	ประกาศเจตนารมณ์	ระหว่างดำเนินการขอ ยื่นรับรอง	ได้รับการรับรอง
กรรมการอิสระผ่านการอบรมหลักสูตร Anti-Corruption Management System (ACMS) จาก IOD	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เฉพาะคู่ค้าภายในประเทศ 3 ลำดับแรก

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ว่าจ้างบริษัทตรวจสอบภายใน และ/หรือ บริษัทที่มีความชำนาญ เพื่อเป็นที่ปรึกษาและจัดทำ "แบบประเมินตนเองเพื่อพัฒนาระบบต่อต้านคอร์รัปชัน" ตาม Checklist 71 ข้อ	2569	• เพื่อให้บริษัทสามารถประกาศเจตนารมณ์เข้าแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) ภายในวันที่ 31 มีนาคม
ทบทวนนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569	2569	• ประกาศใช้นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
จัดทำเอกสารเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการต่อต้านการคอร์รัปชัน Anti-Corruption	2569	• พนักงานมากกว่า 70% ผ่านการทำแบบทดสอบทดสอบความเข้าใจเรื่อง การต่อต้านการคอร์รัปชัน
จัดทำคู่มือการบริหารความเสี่ยงด้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	2569	• นำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติภายในปี 2569
ว่าจ้างบริษัทตรวจสอบภายใน และ/หรือ บริษัทที่มีความชำนาญ เพื่อเป็นที่ปรึกษาและจัดทำ "แบบประเมินตนเองเพื่อพัฒนาระบบต่อต้านคอร์รัปชัน" ตาม Checklist 71 ข้อ	2570	• รับทราบร่างผลการประเมินตนเองเพื่อพัฒนาระบบต่อต้านคอร์รัปชัน ภายในปี 2570
นำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	2570	• ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2570
นำเสนอประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) และประธานกรรมการบริษัท พิจารณาลงนามผลการประเมินตนเองเพื่อยื่นขอการรับรองเป็นแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC	2571	• ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) และประธานกรรมการบริษัท ลงนามในเอกสาร ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2571
ทางบริษัทได้ติดต่อ CAC เพื่อขอใบแจ้งหนี้ค่าธรรมเนียม (8,000 บาท)	2571	• ชำระเงินและส่งอีเมล pay-in สลิปให้ทาง cac@thai-iod.com เพื่อให้เข้าไปยื่นเอกสารทาง Online ได้
CAC พิจารณาข้อมูลของบริษัทใช้เวลา 3 เดือนและจะประกาศผลในวันสุดท้ายของไตรมาส ซึ่งหากบริษัทไม่ผ่านการพิจารณาการรับรองในครั้งแรก บริษัทสามารถยื่นแก้ไขเอกสารได้ภายใน 3 เดือน	2571	• ได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC ภายในปี 2571
ยื่นขอรับรองผ่านทาง Online โดย Upload เอกสารอ้างอิงของแบบประเมินแต่ละข้อ พร้อมแบบฟอร์มการอนุมัติการจัดส่งแบบประเมินตนเอง ที่ได้รับการลงนามโดยประธานกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) รวมทั้งแบบฟอร์มการสอบทานแบบประเมินตนเองที่ได้รับการลงนามโดย กรรมการตรวจสอบ	2571	• ยื่นเอกสารผ่านทาง Online ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2571

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากการไม่สามารถรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายใน และไม่ได้ทบทวนนโยบายด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันแก่คณะกรรมการบริษัทได้

• ลักษณะความเสี่ยง

บริษัทอาจมีคุณสมบัติหรือข้อมูลไม่เพียงพอในการได้รับการรับรองจากคณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption - CAC) เนื่องจากไม่ได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน

• ผลกระทบความเสี่ยง

บริษัทอาจต้องใช้เวลามากขึ้นเพื่อจะเข้าร่วมเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC)

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

กำหนดหัวข้อนี้ไว้ให้ผู้ตรวจสอบ (Internal Audit) สำหรับตรวจสอบภายในทุกปี หรือว่าจ้าง ผู้ตรวจสอบ (Internal Audit) ภายในประจำบริษัท

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการรับรองจากคณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption - CAC)

• ลักษณะความเสี่ยง

บริษัทมีเวลาในการยื่นขอการรับรองจากคณะกรรมการ CAC ภายในกรอบเวลา 18 เดือน นับตั้งแต่วันที่ประกาศเจตนารมณ์ หากบริษัทไม่สามารถประกาศเจตนารมณ์ได้ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2570 อาจส่งผลให้บริษัทมีเวลาไม่เพียงพอในการจัดทำเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

• ผลกระทบความเสี่ยง

ส่งผลให้บริษัทอาจไม่สามารถเบิกเงินสนับสนุนจากโครงการ Jump+ ได้

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

ดำเนินงานตามแผนที่กำหนดไว้ และกำหนดผู้รับผิดชอบเพื่อติดตามความคืบหน้าและรายงานผลในที่ประชุมคณะกรรมการบริหารทราบทุกครั้งที่มีการประชุม

ความเสี่ยงที่ 3 : ความเสี่ยงที่กรรมการไม่ได้เข้าอบรมหลักสูตร Anti-Corruption Management System (ACMS) จาก IOD

• ลักษณะความเสี่ยง

คณะกรรมการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC อาจตั้งข้อสงสัยเกี่ยวกับบริษัทหรือกรรมการไม่ให้ความร่วมมือ และ/หรือ ไม่มีความมุ่งมั่นในการเข้าร่วมเป็นแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC

• ผลกระทบความเสี่ยง

คณะกรรมการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC อาจจะไม่พิจารณาไม่ให้การรับรองให้บริษัทเข้าร่วมเป็นแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

ส่งกรรมการเข้าร่วมอบรมหลักสูตร Anti-Corruption Management System (ACMS) จาก IOD ให้ครบทุกท่านโดยนำเสนอวันที่ทาง IOD เปิดอบรมให้กับกรรมการเลือกเข้าอบรมตามวันที่กรรมการสะดวก

ความเสี่ยงที่ 4 : ความเสี่ยงจากการที่คู่ค้าไม่มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

• ลักษณะความเสี่ยง

บริษัทอาจถูกโดนมองว่าบริษัทมีส่วนร่วม หรือร่วมมือ ในการทำธุรกิจกับบริษัทหรือหน่วยงาน ที่ไม่โปร่งใส และ/หรือ ไม่สามารถตรวจสอบได้

• ผลกระทบความเสี่ยง

คณะกรรมการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC อาจจะไม่พิจารณาไม่ให้การรับรองให้บริษัทเข้าร่วมเป็นแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

ประกาศนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันและให้คู่ค้าลงนามรับทราบ พร้อมทั้งส่งเสริมให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง จัดทำและประกาศใช้นโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

แผนยกระดับการป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน

พิจารณาทบทวนนโยบายการกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายใน และวางแผนยกระดับการกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายในโดยการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการใช้ข้อมูลภายในอย่างเป็นระบบ และรายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการใช้ข้อมูลภายในต่อคณะกรรมการบริษัท อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะก่อนเข้าร่วมโครงการ	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
• จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติป้องกันการใช้ข้อมูลภายในที่เป็นลายลักษณ์อักษรชัดเจนและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	เสร็จสิ้น	-	-	-

หัวข้อ	สถานะก่อนเข้าร่วมโครงการ	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
<ul style="list-style-type: none"> มีกระบวนการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในอย่างเป็นระบบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง 	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> การรายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการกระทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน 	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ประกาศรายชื่อบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับข้อมูล inside information ในการทำธุรกรรมใดๆ ที่มีผลต่อราคาหลักทรัพย์และต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนเป็นรายครั้งภายในบริษัท	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ทบทวนนโยบายการกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายใน และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569	2569	ประกาศใช้นโยบายการกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายในฉบับปรับปรุง ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569 เพื่อให้พนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการรับทราบ
สื่อสารนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในไปยังพนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการ และติดตามข้อมูลการซื้อ-ขาย หลักทรัพย์ ของพนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการ	2570	ไม่พบพนักงาน กรรมการ และผู้บริหาร รั่วไหลข้อมูลภายในเพื่อซื้อ-ขายหลักทรัพย์ หรือหาประโยชน์จากข้อมูลภายใน
รายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการกระทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	2571	สรุปผลการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน กรณีที่พบการกระทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน ต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากการไม่ได้ติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน

• ลักษณะความเสี่ยง

บริษัทไม่ได้เผยแพร่ และกำหนดผู้รับผิดชอบ การดำเนินงานเพื่อให้พนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการ ปฏิบัติตามขั้นตอนการปฏิบัติการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน

• ผลกระทบความเสี่ยง

พนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการ ไม่ได้ปฏิบัติตามขั้นตอนการปฏิบัติการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

เผยแพร่ นโยบายและแนวปฏิบัติป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน และกำหนดผู้รับผิดชอบในการดำเนินการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงจากการไม่ได้ประกาศรายชื่อบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับข้อมูล Inside information

• ลักษณะความเสี่ยง

บริษัทไม่ได้ประกาศรายชื่อบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับข้อมูล Inside information

• ผลกระทบความเสี่ยง

บริษัทไม่ทราบรายชื่อบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับข้อมูล Inside information ในการทำธุรกรรมต่าง ๆ บริษัท และ/หรือ ผู้บริหารอาจจะถูกมองว่ารู้เห็นเป็นใจกับบุคคลเหล่านั้น

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

เผยแพร่ขั้นตอนการดำเนินการตามนโยบายการกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายใน เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องแจ้งรายชื่อเพื่อประกาศรายชื่อบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับข้อมูล Inside information ให้กรรมการรับทราบ

แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด

พิจารณาทบทวนนโยบายการแจ้งเบาะแสและการร้องเรียนการทุจริต และการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูล โดยบริษัทจะแต่งตั้งบุคคลผู้รับเรื่องการแจ้งเบาะแสที่มีความเป็นกลางเพื่อรับเรื่องร้องเรียนการทุจริตและรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัท หากพบการกระทำผิดจะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลและนำเสนอคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อพิจารณาหาแนวทางแก้ไข และวางมาตรการป้องกัน พร้อมทั้งรายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายการแจ้งเบาะแสและการร้องเรียนการทุจริตและการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูล ต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะก่อนเข้าร่วมโครงการ	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติแจ้งเบาะแสที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท 	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> แต่งตั้งบุคคลผู้รับเรื่องการแจ้งเบาะแสที่มีความเป็นกลาง 	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> เรื่องร้องเรียนทุกรายการได้รับการสืบสวน และรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด ในกรณีที่พบการกระทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน 	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง 	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
กำหนดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียน	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ทบทวนนโยบายการแจ้งเบาะแสและการร้องเรียนการทุจริต และการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูล และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณา ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569	2569	<ul style="list-style-type: none"> ประกาศใช้นโยบายการแจ้งเบาะแสและการร้องเรียนการทุจริต และการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูล ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569
สื่อสารนโยบายการแจ้งเบาะแสและการร้องเรียนการทุจริต และการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูล ไปยังพนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการ พร้อมทั้งรายงานผลที่รวบรวมจากช่องทางรับแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนต่อคณะกรรมการ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	2570	<ul style="list-style-type: none"> ไม่พบการทุจริตเกิดขึ้น
ติดตามการปฏิบัติตามนโยบายการแจ้งเบาะแสและการร้องเรียนการทุจริต และการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูล ต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	2571	<ul style="list-style-type: none"> สรุปผลการแจ้งเบาะแสและการร้องเรียนการทุจริต และการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูล โดยกรณีที่พบการแจ้งผู้กระทำผิด มีแจ้งข้อมูลต่อคณะกรรมการตรวจสอบและหาแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากการที่ไม่ได้รายงานสรุปผลการรับแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน ต่อคณะกรรมการบริษัท และทบทวนนโยบาย

- **ลักษณะความเสี่ยง**

บริษัทไม่ได้เผยแพร่ และกำหนดผู้รับผิดชอบ การดำเนินงานในการสรุปผลการรับแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน ต่อคณะกรรมการบริษัท และทบทวนนโยบาย

- **ผลกระทบความเสี่ยง**

ไม่มีบุคคลใดทราบช่องทางในการแจ้งเบาะแสดังกล่าว ส่งผลให้บริษัท/คณะกรรมการบริษัท ไม่ทราบเรื่อง และไม่มีการติดตามเรื่องดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทเสียหายได้ และไม่มีผู้รับผิดชอบในการสรุปผลการรับแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน ต่อคณะกรรมการบริษัท และทบทวนนโยบาย

- **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

เผยแพร่ นโยบาย และกำหนดผู้รับผิดชอบในการดำเนินงานในการสรุปผลการรับแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน ต่อคณะกรรมการบริษัท และทบทวนนโยบาย

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถกำหนดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียน

- **ลักษณะความเสี่ยง**

พนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการ ไม่ทราบระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียน

- **ผลกระทบความเสี่ยง**

พนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการ ไม่ทราบระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียน กรณีที่มีคนส่งข้อมูลการร้องเรียนเข้ามาและไม่ทราบว่าต้องดำเนินการอย่างไร

- **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

กำหนดผู้รับผิดชอบ เพื่อจัดทำขั้นตอน และกำหนดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียน และเผยแพร่ให้ทราบโดยทั่วกัน

ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

บริษัทวางแผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจกภายใต้โครงการ Jump+ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวม วิเคราะห์ และรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างเป็นระบบ ตามมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลสำคัญในการกำหนดแนวทางลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก สนับสนุนแผน Climate Action และการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัท

เป้าหมาย

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

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำและรวบรวมข้อมูลที่ต้องรวบรวมเพื่อจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และขอบเขตที่ 2	2569	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทเข้าใจการเก็บข้อมูลที่ต้องรวบรวมเพื่อจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และขอบเขตที่ 2
รวบรวมข้อมูลและจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 : การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรงของบริษัทฯ ให้มีความสมบูรณ์ ถูกต้องแม่นยำ โดยจะรวบรวมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดจากแหล่งกำหนดภายใต้การควบคุมโดยตรงขององค์กร โดยบริษัทฯ จะจัดหาที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความสามารถ ความเชี่ยวชาญในเรื่องการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจกมาเป็นที่ปรึกษาเพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ จะรวบรวมและจำแนกข้อมูลกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 ได้อย่างถูกต้องครบถ้วน	2569	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ศึกษาและทำความเข้าใจกับข้อมูลที่ต้องรวบรวมเพื่อจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1: การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรง บริษัทฯ จะมีเอกสารที่บันทึกข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 : การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรง ทั้งในส่วนน้ำมันเชื้อเพลิงและการใช้กระแสไฟฟ้าให้ครบถ้วนทั้ง 100% ตามรอบระยะเวลาที่รายงาน บริษัทฯ รวบรวมข้อมูลและจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 : การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรงของบริษัทฯ ให้มีความสมบูรณ์ ถูกต้องแม่นยำ โดยจำนวนก๊าซเรือนกระจกที่บริษัทฯ รวบรวมข้อมูลจะมีจำนวนประเภทครบตามข้อกำหนดการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก
ว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำและรวบรวมข้อมูลที่ต้องรวบรวมเพื่อจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และขอบเขตที่ 2 เพื่อให้บริษัทมีข้อมูลบัญชีก๊าซเรือนกระจกที่สมบูรณ์และพร้อมที่จะได้รับการทวนสอบ	2570	<ul style="list-style-type: none"> ยื่นทวนสอบบัญชีก๊าซเรือนกระจกขององค์กร
การเตรียมความพร้อมการทวนสอบบัญชีก๊าซเรือนกระจกขององค์กร	2570	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมีข้อมูลบัญชีก๊าซเรือนกระจกที่สมบูรณ์และพร้อมที่จะได้รับการทวนสอบ
จัดทำระบบการประเมินผลและติดตามการเก็บบันทึกข้อมูลอย่างต่อเนื่อง	2570	<ul style="list-style-type: none"> มีระบบที่พร้อมสำหรับการทวนสอบในปีถัดไป
การเตรียมความพร้อมการทวนสอบบัญชีก๊าซเรือนกระจกขององค์กรในปีที่สอง	2571	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมีข้อมูลบัญชีก๊าซเรือนกระจกที่สมบูรณ์และพร้อมที่จะได้รับการทวนสอบ
ดำเนินการจัดหาและว่าจ้างบริษัทที่ทำหน้าที่การทวนสอบข้อมูล	2570	<ul style="list-style-type: none"> ผ่านการทวนสอบจากหน่วยงานทวนสอบ
ดำเนินการจัดหาและว่าจ้างบริษัทที่ทำหน้าที่การทวนสอบข้อมูล	2571	<ul style="list-style-type: none"> ผ่านการทวนสอบจากหน่วยงานทวนสอบ
การยื่นขอรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร	2571	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับการรับรองจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกในปีที่สอง
การยื่นขอรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร	2570	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับการรับรองจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก
สรุปผลโครงการ	2571	<ul style="list-style-type: none"> การเรียนรู้จากผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับบริษัทและผู้ที่เกี่ยวข้อง

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : บุคลากรไม่เข้าใจเรื่องการปล่อยก๊าซเรือนกระจกกว่าจะต้องเก็บข้อมูลอย่างไร

• ลักษณะความเสี่ยง

บุคลากรอาจยังขาดความเข้าใจรวมถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินงานของโครงการส่งผลให้ไม่เก็บข้อมูลบางส่วนหรือเก็บข้อมูลผิดไม่ถูกต้องครบถ้วน

• ผลกระทบความเสี่ยง

- ทำให้การจัดเก็บข้อมูลไม่สะท้อนภาพจริง ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของรายงาน
- การดำเนินงานล่าช้า หรือข้อมูลไม่ถูกต้องตามหลักวิชาการ

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- จัดอบรมบุคลากรเกี่ยวกับผลกระทบจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และ วิธีการจัดทำ GHG Inventory และมีการอบรมทวนหรือคลินิกให้คำปรึกษาเป็นระยะ ๆ ตลอดทั้งโครงการ
- จัดตั้ง “คณะทำงาน Climate Action” ที่มีผู้แทนจากทุกฝ่ายหลัก และมอบหมายงาน กำหนดขอบเขตและความรับผิดชอบงานให้กับทุกคน เช่น การผลักดันเป็นประธานของคณะทำงาน เพื่อให้เกิดความเป็นเจ้าของงาน
- ให้ผู้บริหารระดับสูงเข้ามาพบปะเป็นระยะ เพื่อให้คณะทำงานเห็นความสำคัญและให้ความร่วมมือ
- จัดเตรียมเอกสารและสื่อการสอนเพื่อใช้ในการศึกษา

ความเสี่ยงที่ 2 : คุณภาพของข้อมูลที่จัดเก็บมาได้มีคุณภาพน้อย

• ลักษณะความเสี่ยง

ข้อมูลกิจกรรมปล่อยก๊าซเรือนกระจก (GHG Data) ไม่ครบถ้วนหรือไม่สอดคล้องกับแนวทาง องค์กรบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก

• ผลกระทบความเสี่ยง

ข้อมูลที่ไม่ได้คุณภาพ จะทำให้การจัดทำข้อมูลปีฐานบัญชีก๊าซเรือนกระจกไม่ถูกต้อง เกิดความผิดพลาด ทำให้ไม่ผ่านการทวนสอบหรือรับรองจากหน่วยงานภายนอก ทำให้ระยะเวลาที่กำหนดไว้ผิดไปจากเป้าหมาย ซึ่งอาจจะมีผลต่อเสียโอกาสด้านภาพลักษณ์ของบริษัทและสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับในอนาคต

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- แนะนำหลักการ วิธีการเก็บข้อมูล โดยใช้ template กลางที่ทางองค์กรบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกออกแบบมาให้ โดยเน้นการตรวจสอบย้อนกลับได้ของข้อมูลที่เก็บมา
- จัดระบบการเก็บและสำรองข้อมูลในเชิงดิจิทัล
- ติดตาม ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลและประเมินผลการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ

ความเสี่ยงที่ 3 : การไม่ผ่านการทวนสอบจากหน่วยงานภายนอก

• ลักษณะความเสี่ยง

ความไม่พร้อม ไม่สมบูรณ์ของข้อมูล หรือเอกสารประกอบ อาจทำให้ไม่ผ่านการทวนสอบ หรือเกิดความล่าช้าในการรับรอง

• ผลกระทบความเสี่ยง

ไม่สามารถยื่นขอรับรอง Carbon Footprint Organization ได้ตามแผนในปี 2571

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- จัดเตรียมเอกสารและหลักฐานต่าง ๆ ให้เป็นระเบียบ ง่ายต่อการสืบค้น
 - จัดให้มีการทำ pre-audit เป็นการภายในก่อนจะยื่นขอทวนสอบ
-

ประวัติการเปลี่ยนแปลงแผน JUMP+
(ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 วันที่ 12 มิ.ย. 2569)

ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

การขยายตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

แผนงานที่สำคัญ (Strategic Initiative)

แผนงานที่สำคัญ

ฉบับตั้งต้น : 27 มี.ค. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<ul style="list-style-type: none">ยกระดับการนำเสนอ Total Operating Room Solution สำหรับลูกค้าโรงพยาบาลเปิดสาขาใหม่ที่จังหวัดภูเก็ต (Q1/69)เริ่มการต่อยอดสู่ช่องทางตลาดออนไลน์ (Online Channel Expansion)ศึกษาและจัดการระบบ CRM เพื่อบริหารทีมขายและ Pipelineเสริมสร้างความแข็งแกร่งและขยายส่วนแบ่งตลาดในตลาดส่งออกเดิม พร้อมเร่งรุกไปยังประเทศเป้าหมายใหม่	2569	<ul style="list-style-type: none">ขยายฐานลูกค้าสู่ตลาดโรงแรมและโครงการระดับบนในภาคใต้ และตลาดต่างประเทศ เพิ่มยอดขายจากผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม และวางรากฐานความร่วมมือระยะยาวกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์
<ul style="list-style-type: none">เปิดสาขาใหม่ในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อเพิ่มครอบคลุมของตลาดในประเทศใช้ข้อมูลจากระบบ CRM และช่องทางออนไลน์ที่เริ่มในปี 2569 ในการวิเคราะห์ Customer Insightsจัดตั้งและพัฒนาทีมขายด้วยระบบ CRM และ Systematic Sales Training	2570	<ul style="list-style-type: none">เพิ่มครอบคลุมของตลาดทั่วประเทศ โดยสามารถปรับและพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของแต่ละพื้นที่ (Product-Market Fit) พร้อมเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่และเสริมประสิทธิภาพการขายแบบผสมผสาน (Omni-channel) และการใช้ข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า (Customer Insights) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการขาย
<ul style="list-style-type: none">ต่อยอดจากรากฐานการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเครือข่ายพันธมิตรที่สร้างไว้ในปีที่ผ่านมารุกตลาดต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ผ่าน Business Alliances ในประเทศอินเดียและ Aseanเพิ่มเป้าหมายการขายประจำภูมิภาคและพัฒนาโซลูชันสุขภาพแบบเฉพาะจุดให้ครอบคลุมสร้างระบบสนับสนุนการขายและบริการหลังการขายที่มีมาตรฐานสากล เพื่อเสริมความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าและลูกค้าต่างประเทศ	2571	<ul style="list-style-type: none">เติบโตอย่างต่อเนื่องและมีนัยสำคัญในทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ ต่อยอดภาพลักษณ์องค์กรในฐานะผู้นำด้านโซลูชันสุขภาพครบวงจรระดับภูมิภาค พร้อมก้าวสู่การเป็นผู้เล่นในเวทีระดับโลก

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 12 มิ.ย. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<ul style="list-style-type: none">ยกระดับการนำเสนอ Total Operating Room Solution สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โดยจัดทำโบว์ชัวร์สินค้าของบริษัท และ/หรือ Portfolio ของบริษัท เพื่อนำเสนอลูกค้าเปิดสาขาใหม่ที่จังหวัดภูเก็ต (Q1/69)เริ่มการต่อยอดสู่ช่องทางตลาดออนไลน์ (Online Channel Expansion) โดยวางจ้างจัดทำเว็บไซต์ และ/หรือ Platform Online ในช่องทางต่าง ๆ เช่น TikTok, Facebook, YouTube และ/หรือ ช่องทางอื่น ๆศึกษาและจัดการระบบ CRM และ/หรือ ระบบอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อบริหารทีมขายและ Pipelineเสริมสร้างความแข็งแกร่งและขยายส่วนแบ่งตลาดในตลาดส่งออกเดิม พร้อมเร่งรุกไปยังประเทศเป้าหมายใหม่พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าได้ครอบคลุม สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โรงแรม และ/หรือ ลูกค้ากลุ่มอื่น โดยเข้าร่วมกิจกรรม Exhibition ในโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ว่างจ้างที่ปรึกษาในการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์เปิดสาขาใหม่ในภาคเหนือและ/หรือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ/หรือ เปิดโชว์รูมในกรุงเทพฯ เพื่อเพิ่มครอบคลุมของตลาดในประเทศ	2569	<ul style="list-style-type: none">ขยายฐานลูกค้าสู่ตลาดโรงแรมและโครงการระดับบนในภาคใต้ และตลาดต่างประเทศ เพิ่มยอดขายจากผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม และวางรากฐานความร่วมมือระยะยาวกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์



แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<p>• ยกระดับการนำเสนอ Total Operating Room Solution สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โดยจัดทำโบว์ชัวร์สินค้าของบริษัท และ/หรือ Portfolio ของบริษัท เพื่อนำเสนอลูกค้า • เปิดสาขาใหม่ในภาคเหนือและ/หรือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ/หรือ เปิดโชว์รูมในกรุงเทพฯ เพื่อเพิ่มความครอบคลุมของตลาดในประเทศ • ใช้ข้อมูลจากระบบ CRM และช่องทางออนไลน์ที่เริ่มในปี 2569 ในการวิเคราะห์ Customer Insights • จัดตั้งและพัฒนาทีมขายด้วยระบบ CRM และ Systematic Sales Training • ต่อยอดช่องทางการตลาดออนไลน์ (Online Channel Expansion) โดยอาจจัดทำเว็บไซต์ และ/หรือ Platform Online ในช่องทางต่าง ๆ เช่น TikTok, Facebook, YouTube และ/หรือ ช่องทางอื่น ๆ • พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าได้ครอบคลุม สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โรงแรม และ/หรือ ลูกค้ากลุ่มอื่น โดยเข้าร่วมกิจกรรม Exhibition ในโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ว่างจ้างที่ปรึกษาในการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์</p>	2570	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มความครอบคลุมของตลาดทั่วประเทศ โดยสามารถปรับและพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของแต่ละพื้นที่ (Product-Market Fit) พร้อมเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่และเสริมประสิทธิภาพการขายแบบผสมผสาน (Omni-channel) และการใช้ข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า (Customer Insights) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการขาย
<p>• ยกระดับการนำเสนอ Total Operating Room Solution สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โดยจัดทำโบว์ชัวร์สินค้าของบริษัท และ/หรือ Portfolio ของบริษัท เพื่อนำเสนอลูกค้า • เปิดสาขาใหม่ในภาคเหนือและ/หรือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ/หรือ เปิดโชว์รูมในกรุงเทพฯ เพื่อเพิ่มความครอบคลุมของตลาดในประเทศ • ต่อยอดจากรากฐานการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเครือข่ายพันธมิตรที่สร้างไว้ในปีที่ผ่านมา เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าได้ครอบคลุม สำหรับลูกค้าโรงพยาบาล โรงแรม และ/หรือ ลูกค้ากลุ่มอื่น โดยเข้าร่วมกิจกรรม Exhibition ในโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ว่างจ้างที่ปรึกษาในการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ • รุกตลาดต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ผ่าน Business Alliances ในประเทศอินเดียและกลุ่ม Middle-East • เพิ่มเป้าหมายการขายประจำภูมิภาคและพัฒนาโซลูชันสุขภาพแบบเฉพาะจุดให้ครอบคลุม • สร้างระบบสนับสนุนการขายและบริการหลังการขายที่มีมาตรฐานสากล เพื่อเสริมความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าและลูกค้าต่างประเทศ.</p>	2571	<ul style="list-style-type: none"> เติบโตอย่างต่อเนื่องและมีนัยสำคัญในทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ ตอกย้ำภาพลักษณ์องค์กรในฐานะผู้นำด้านโซลูชันสุขภาพครบวงจรระดับภูมิภาค พร้อมก้าวสู่การเป็นผู้เล่นในเวทีระดับโลก

การลงทุนในโรงงานแห่งใหม่ เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต รองรับแผนการเติบโต

แผนงานที่สำคัญ (Strategic Initiative)

แผนงานที่สำคัญ

ฉบับตั้งต้น : 27 มี.ค. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<p>เปิดดำเนินการโรงงานแห่งใหม่ในไตรมาสแรก โดยเริ่มใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรอัตโนมัติในกระบวนการหลัก เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตได้ 1-2 เท่าตัว จากเดิม พร้อมทั้งออกแบบการใช้พื้นที่โรงงานให้รองรับการขยายในอนาคต โดยในระยะแรกจะใช้เพียงบางส่วนของโรงงานเพื่อทดลองและปรับจูนระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด</p>	2569	<ul style="list-style-type: none"> กระบวนการผลิตมีความเสถียรและใช้เวลาผลิตต่อหน่วยลดลงอย่างมีนัยสำคัญ คุณภาพสินค้าเป็นมาตรฐาน สามารถลด lead time และเพิ่มประสิทธิภาพในการส่งมอบงาน และมีความพร้อมเชิงโครงสร้างสำหรับการขยายไลน์การผลิตในปีถัดไป
<p>ขยายจำนวนไลน์การผลิตเพิ่มเติมในพื้นที่ที่เตรียมไว้ตั้งแต่ปีแรก พร้อมพัฒนาศักยภาพช่างฝีมือและหัวหน้างานให้เชี่ยวชาญการทำงานกับระบบใหม่มากขึ้น ปรับปรุงระบบวิเคราะห์ต้นทุนให้ละเอียดขึ้นระดับกระบวนการ และนำแนวคิด Lean Manufacturing เข้ามาประยุกต์เพื่อลดความสูญเปล่า (waste) เช่น motion และ waiting time รวมถึงปรับปรุงระบบความปลอดภัยในการทำงานให้ได้มาตรฐานสูงขึ้น</p>	2570	<ul style="list-style-type: none"> กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ต้นทุนต่อหน่วยลดลงจากการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ทีมงานมีทักษะและความเข้าใจในระบบมากขึ้น พร้อมวัฒนธรรมความปลอดภัยที่แข็งแกร่ง

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ยกระดับโรงงานสู่ “Smart & Lean Factory” อย่างเต็มรูปแบบ โดยใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์ (data-driven insights) เพื่อควบคุมต้นทุน คุณภาพ และประสิทธิภาพการผลิต ขยายการผลิตในส่วนที่มีศักยภาพสูงสุด พร้อมต่อยอดระบบ Lean ให้ครอบคลุมทุกกระบวนการ และสร้างระบบพัฒนาอย่างต่อเนื่อง (Continuous Improvement)	2571	<ul style="list-style-type: none"> โรงงานมีประสิทธิภาพสูงสุดทั้งด้านต้นทุน คุณภาพ และความปลอดภัย กำลังการผลิตเติบโตเต็มศักยภาพที่ออกแบบไว้ตั้งแต่ต้น พนักงานมีความชำนาญและมี mindset แบบ Lean อย่างยั่งยืน ทำให้องค์กรมีความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างชัดเจน

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 12 มิ.ย. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<ul style="list-style-type: none"> เปิดดำเนินการโรงงานแห่งใหม่ในไตรมาสแรก โดยเริ่มใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรอัตโนมัติในกระบวนการหลัก เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตได้ 1-2 เท่าตัวจากเดิม พร้อมทั้งออกแบบการใช้พื้นที่โรงงานให้รองรับการขยายในอนาคต โดยในระยะแรกจะใช้เพียงบางส่วนของโรงงานเพื่อทดลองและปรับปรุงระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ว่าจ้างที่ปรึกษาในการปรับปรุงกระบวนการผลิต และจัดซื้อ/จัดหา เครื่องมือ เครื่องจักร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต 	2569	<ul style="list-style-type: none"> กระบวนการผลิตมีความเสถียรและใช้เวลาผลิตต่อหน่วยลดลงอย่างมีนัยสำคัญ คุณภาพสินค้าเป็นมาตรฐาน สามารถลด lead time และเพิ่มประสิทธิภาพในการส่งมอบงาน และมีความพร้อมเชิงโครงสร้างสำหรับการขยายไลน์การผลิตในปีถัดไป
<ul style="list-style-type: none"> ว่าจ้างที่ปรึกษาในการปรับปรุงกระบวนการผลิต และจัดซื้อ/จัดหา เครื่องมือ เครื่องจักร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ขยายจำนวนไลน์การผลิตเพิ่มเติมในพื้นที่ที่เตรียมไว้ตั้งแต่ปีแรก พร้อมพัฒนาศักยภาพช่างฝีมือและหัวหน้างานให้เชี่ยวชาญการทำงานกับระบบใหม่มากขึ้น ปรับปรุงระบบวิเคราะห์ต้นทุนให้ละเอียดขึ้นระดับกระบวนการ และนำแนวคิด Lean Manufacturing เข้ามาประยุกต์เพื่อลดความสูญเปล่า (waste) เช่น motion และ waiting time รวมถึงปรับปรุงระบบความปลอดภัยในการทำงานให้ได้มาตรฐานสูงขึ้น 	2570	<ul style="list-style-type: none"> กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ต้นทุนต่อหน่วยลดลงจากการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ทีมงานมีทักษะและความเข้าใจในระบบมากขึ้น พร้อมวัฒนธรรมความปลอดภัยที่แข็งแกร่ง
<ul style="list-style-type: none"> ว่าจ้างที่ปรึกษาในการปรับปรุงกระบวนการผลิต และจัดซื้อ/จัดหา เครื่องมือ เครื่องจักร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ยกระดับโรงงานสู่ “Smart & Lean Factory” อย่างเต็มรูปแบบ โดยใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์ (data-driven insights) เพื่อควบคุมต้นทุน คุณภาพ และประสิทธิภาพการผลิต ขยายการผลิตในส่วนที่มีศักยภาพสูงสุด พร้อมต่อยอดระบบ Lean ให้ครอบคลุมทุกกระบวนการ และสร้างระบบพัฒนาอย่างต่อเนื่อง (Continuous Improvement) 	2571	<ul style="list-style-type: none"> โรงงานมีประสิทธิภาพสูงสุดทั้งด้านต้นทุน คุณภาพ และความปลอดภัย กำลังการผลิตเติบโตเต็มศักยภาพที่ออกแบบไว้ตั้งแต่ต้น พนักงานมีความชำนาญและมี mindset แบบ Lean อย่างยั่งยืน ทำให้องค์กรมีความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างชัดเจน

การสร้างสรรค์ประสิทธิภาพสูงด้วยระบบดิจิทัลและวัฒนธรรม Lean

คำบรรยายแผนกลยุทธ์

ฉบับตั้งต้น : 27 มี.ค. 2569

Do Lean, Go Digital สร้างวัฒนธรรม Lean และยกระดับการทำงานด้วยเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืน

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 12 มิ.ย. 2569

Do Lean, Go Digital - สร้างวัฒนธรรม Lean และยกระดับการทำงานด้วยเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืน

แผนงานที่สำคัญ (Strategic Initiative)

แผนงานที่สำคัญ

ฉบับตั้งต้น : 27 มี.ค. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
เริ่มวางรากฐานวัฒนธรรม Lean โดยจัดตั้งทีม Lean Core Team และอบรมความรู้พื้นฐานแก่หัวหน้างานและพนักงานทุกระดับ เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกันเกี่ยวกับแนวคิดการลดความสูญเปล่า (Waste Reduction) และการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมนำเครื่องมือ Lean เบื้องต้น เช่น 5S, Kaizen, และ Visual Management มาทดลองใช้ในหน่วยงานหลักของโรงงาน	2569	<ul style="list-style-type: none"> เกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงพฤติกรรมของพนักงานในการมองหาและแก้ไขความสูญเปล่าในกระบวนการทำงาน มีพื้นที่ทำงานที่เป็นระเบียบ ปลอดภัย และมีประสิทธิภาพมากขึ้น วางรากฐานทางวัฒนธรรมสำหรับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องในระยะยาว
ขยายการประยุกต์ใช้แนวคิด Lean ไปยังทุกแผนก โดยเชื่อมโยงเข้ากับการใช้เครื่องมือดิจิทัลช่วยวิเคราะห์ต้นทุน ประสิทธิภาพ และเวลาการผลิต เช่น ระบบ Dashboard หรือ Cost Analysis Tool เพื่อให้เห็นผลลัพธ์เชิงตัวเลขที่ชัดเจน จัดตั้งระบบเสนอแนวคิดปรับปรุง และระบบรางวัลสำหรับทีมที่ลดต้นทุนหรือเพิ่มประสิทธิภาพได้จริง พร้อมฝึกอบรมผู้นำทีมให้มีทักษะด้าน Problem Solving และ Process Optimization	2570	<ul style="list-style-type: none"> องค์กรเริ่มเห็นผลลัพธ์ที่วัดได้จากการลดต้นทุนตามเป้าหมาย 10-15% ต่อปี ทีมงานมีความสามารถในการแก้ปัญหาหน้างานได้ด้วยตนเอง และเริ่มเกิด "ownership" ต่อการปรับปรุงงานอย่างต่อเนื่อง
ยกระดับ Lean สู่อุปการเป็นส่วนหนึ่งของระบบบริหารจัดการองค์กร (Lean Management System) โดยบูรณาการเข้ากับทุกกระบวนการหลัก ตั้งแต่การวางแผน การผลิต ไปจนถึงซัพพลายเชน ใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์เพื่อขับเคลื่อนการตัดสินใจ (Data-Driven Lean) และส่งเสริมวัฒนธรรม Continuous Improvement ให้เกิดขึ้นในทุกระดับ	2571	<ul style="list-style-type: none"> องค์กรมีวัฒนธรรม Lean ที่ฝังลึก พนักงานทุกระดับมีส่วนร่วมในการปรับปรุงงานอย่างต่อเนื่อง กระบวนการทำงานมีความยืดหยุ่น ต้นทุนลดลงอย่างยั่งยืน และองค์กรมีศักยภาพในการเติบโตอย่างมั่นคงในระยะยาว

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 12 มิ.ย. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<ul style="list-style-type: none"> ว่าจ้างที่ปรึกษาในการจัดทำระบบ Lean เริ่มวางรากฐานวัฒนธรรม Lean โดยจัดตั้งทีม Lean Core Team และอบรมความรู้พื้นฐานแก่หัวหน้างานและพนักงานทุกระดับ เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกันเกี่ยวกับแนวคิดการลดความสูญเปล่า (Waste Reduction) และการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมนำเครื่องมือ Lean เบื้องต้น เช่น 5S, Kaizen, และ Visual Management มาทดลองใช้ในหน่วยงานหลักของโรงงาน 	2569	<ul style="list-style-type: none"> เกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงพฤติกรรมของพนักงานในการมองหาและแก้ไขความสูญเปล่าในกระบวนการทำงาน มีพื้นที่ทำงานที่เป็นระเบียบ ปลอดภัย และมีประสิทธิภาพมากขึ้น วางรากฐานทางวัฒนธรรมสำหรับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องในระยะยาว
<ul style="list-style-type: none"> ว่าจ้างที่ปรึกษาในการจัดทำระบบ Lean ขยายการประยุกต์ใช้แนวคิด Lean ไปยังทุกแผนก โดยเชื่อมโยงเข้ากับการใช้เครื่องมือดิจิทัลช่วยวิเคราะห์ต้นทุน ประสิทธิภาพ และเวลาการผลิต เช่น ระบบ Dashboard หรือ Cost Analysis Tool เพื่อให้เห็นผลลัพธ์เชิงตัวเลขที่ชัดเจน จัดตั้งระบบเสนอแนวคิดปรับปรุง และระบบรางวัลสำหรับทีมที่ลดต้นทุนหรือเพิ่มประสิทธิภาพได้จริง พร้อมฝึกอบรมผู้นำทีมให้มีทักษะด้าน Problem Solving และ Process Optimization 	2570	<ul style="list-style-type: none"> องค์กรเริ่มเห็นผลลัพธ์ที่วัดได้จากการลดต้นทุนตามเป้าหมาย 10-15% ต่อปี ทีมงานมีความสามารถในการแก้ปัญหาหน้างานได้ด้วยตนเอง และเริ่มเกิด "ownership" ต่อการปรับปรุงงานอย่างต่อเนื่อง
<ul style="list-style-type: none"> ว่าจ้างที่ปรึกษาในการจัดทำระบบ Lean ยกระดับ Lean สู่อุปการเป็นส่วนหนึ่งของระบบบริหารจัดการองค์กร (Lean Management System) โดยบูรณาการเข้ากับทุกกระบวนการหลัก ตั้งแต่การวางแผน การผลิต ไปจนถึงซัพพลายเชน ใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์เพื่อขับเคลื่อนการตัดสินใจ (Data-Driven Lean) และส่งเสริมวัฒนธรรม Continuous Improvement ให้เกิดขึ้นในทุกระดับ 	2571	<ul style="list-style-type: none"> องค์กรมีวัฒนธรรม Lean ที่ฝังลึก พนักงานทุกระดับมีส่วนร่วมในการปรับปรุงงานอย่างต่อเนื่อง กระบวนการทำงานมีความยืดหยุ่น ต้นทุนลดลงอย่างยั่งยืน และองค์กรมีศักยภาพในการเติบโตอย่างมั่นคงในระยะยาว

ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

แผนงานที่สำคัญ (Strategic Initiative)

แผนงานที่สำคัญ

ฉบับตั้งต้น : 27 มี.ค. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ทบทวนนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569	2569	• ประกาศใช้นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569
จัดทำเอกสารเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการต่อต้านการคอร์รัปชัน Anti-Corruption	2569	• พนักงานมากกว่า 70% ผ่านการทำแบบทดสอบทดสอบความเข้าใจเรื่อง การต่อต้านการคอร์รัปชัน
จัดทำคู่มือการบริหารความเสี่ยงด้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	2569	• นำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติภายในปี 2569
นำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	2570	• ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2570
ว่าจ้างบริษัทตรวจสอบภายในเพื่อจัดทำ "แบบประเมินตนเองเพื่อพัฒนาระบบต่อต้านคอร์รัปชัน" ตาม Checklist 71 ข้อ	2570	• รับทราบร่างผลการประเมินตนเองเพื่อพัฒนาระบบต่อต้านคอร์รัปชัน ภายในปี 2570
นำเสนอประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) และประธานกรรมการบริษัท พิจารณาลงนามผลการประเมินตนเองเพื่อยื่นขอการรับรองเป็นแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC	2571	• ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) และประธานกรรมการบริษัท ลงนามในเอกสาร ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2571
ทางบริษัทได้ติดต่อ CAC เพื่อขอใบแจ้งหนี้การรับรอง (8,000 บาท)	2571	• ชำระเงินและส่งอีเมล pay-in สลิปให้ทาง cac@thai-iod.com เพื่อให้เข้าไปยื่นเอกสารทาง Online ได้
ยื่นขอรับรองผ่านทาง Online โดย Upload เอกสารอ้างอิงของแบบประเมินแต่ละข้อ พร้อมแบบฟอร์มการอนุมัติการจัดส่งแบบประเมินตนเอง ที่ได้รับการลงนามโดยประธานกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) รวมทั้งแบบฟอร์มการสอบทานแบบประเมินตนเองที่ได้รับการลงนามโดย กรรมการตรวจสอบ	2571	• ยื่นเอกสารผ่านทาง Online ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2571
CAC พิจารณาข้อมูลของบริษัทใช้เวลา 3 เดือนและจะประกาศผลในวันสุดท้ายของไตรมาส ซึ่งหากบริษัทไม่ผ่านการพิจารณาการรับรองในครั้งแรก บริษัทสามารถยื่นแก้ไขเอกสารได้ภายใน 3 เดือน	2571	• ได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC ภายในปี 2571

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 12 มิ.ย. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ว่าจ้างบริษัทตรวจสอบภายใน และ/หรือ บริษัทที่มีความชำนาญ เพื่อเป็นที่ปรึกษาและจัดทำ "แบบประเมินตนเองเพื่อพัฒนาระบบต่อต้านคอร์รัปชัน" ตาม Checklist 71 ข้อ	2569	• เพื่อให้บริษัทสามารถประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) ภายในวันที่ 31 มีนาคม
ทบทวนนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และนำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569	2569	• ประกาศใช้นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569
จัดทำเอกสารเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการต่อต้านการคอร์รัปชัน Anti-Corruption	2569	• พนักงานมากกว่า 70% ผ่านการทำแบบทดสอบทดสอบความเข้าใจเรื่อง การต่อต้านการคอร์รัปชัน
จัดทำคู่มือการบริหารความเสี่ยงด้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	2569	• นำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติภายในปี 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ว่าจ้างบริษัทตรวจสอบภายใน และ/หรือ บริษัทที่มีความชำนาญ เพื่อเป็นที่ปรึกษาและจัดทำ "แบบประเมินตนเองเพื่อพัฒนาระบบต่อต้านคอร์รัปชัน" ตาม Checklist 71 ข้อ	2570	• รับทราบร่างผลการประเมินตนเองเพื่อพัฒนาระบบต่อต้านคอร์รัปชัน ภายในปี 2570
นำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)	2570	• ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2570
นำเสนอประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) และประธานกรรมการบริษัท พิจารณาลงนามผลการประเมินตนเองเพื่อยื่นขอการรับรองเป็นแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC	2571	• ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) และประธานกรรมการบริษัท ลงนามในเอกสาร ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2571
ทางบริษัทได้ติดต่อ CAC เพื่อขอใบแจ้งหนี้การรับรอง (8,000 บาท)	2571	• ชำระเงินและส่งอีเมล pay-in สลิปให้ทาง cac@thai-iod.com เพื่อให้เข้าไปยื่นเอกสารทาง Online ได้
CAC พิจารณาข้อมูลของบริษัทโดยใช้เวลา 3 เดือนและจะประกาศผลในวันสุดท้ายของไตรมาส ซึ่งหากบริษัทไม่ผ่านการพิจารณาการรับรองในครั้งแรก บริษัทสามารถยื่นแก้ไขเอกสารได้ภายใน 3 เดือน	2571	• ได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย CAC ภายในปี 2571
ยื่นขอรับรองผ่านทาง Online โดย Upload เอกสารอ้างอิงของแบบประเมินแต่ละข้อ พร้อมแบบฟอร์มการอนุมัติการจัดส่งแบบประเมินตนเอง ที่ได้รับการลงนามโดยประธานกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) รวมทั้งแบบฟอร์มการสอบทานแบบประเมินตนเองที่ได้รับการลงนามโดย ประธานกรรมการตรวจสอบ	2571	• ยื่นเอกสารผ่านทาง Online ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2571

ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

แผนงานที่สำคัญ (Strategic Initiative)

แผนงานที่สำคัญ

ฉบับตั้งต้น : 27 มี.ค. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
รวบรวมข้อมูลและจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 : การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรงของบริษัทฯ ให้มีความสมบูรณ์ ถูกต้องแม่นยำ โดยจะรวบรวมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดจากแหล่งกำหนดภายใต้การควบคุมโดยตรงขององค์กร โดยบริษัทฯ จะจัดหาที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความสามารถ ความเชี่ยวชาญในเรื่องการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจกมาเป็นที่ปรึกษาเพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ จะรวบรวมและจำแนกข้อมูลกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 ได้อย่างถูกต้องครบถ้วน	2569	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ศึกษาและทำความเข้าใจกับข้อมูลที่ต้องรวบรวมเพื่อจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1: การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรง บริษัทฯ จะมีเอกสารที่บันทึกข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 : การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรง ทั้งในส่วนน้ำมันเชื้อเพลิงและการใช้กระแสไฟฟ้าให้ครบถ้วนทั้ง 100% ตามรอบระยะเวลาที่รายงาน บริษัทฯ รวบรวมข้อมูลและจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 : การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรงของบริษัทฯ ให้มีความสมบูรณ์ ถูกต้องแม่นยำ โดยจำนวนก๊าซเรือนกระจกที่บริษัทฯ รวบรวมข้อมูลจะมีจำนวนประเภทครบตามข้อกำหนดการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก
การเตรียมความพร้อมการทวนสอบบัญชีก๊าซเรือนกระจกขององค์กร	2570	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมีข้อมูลบัญชีก๊าซเรือนกระจกที่สมบูรณ์และพร้อมที่จะได้รับการทวนสอบ
ดำเนินการจัดหาและว่าจ้างบริษัทที่ทำหน้าที่การทวนสอบข้อมูล	2570	<ul style="list-style-type: none"> ผ่านการทวนสอบจากหน่วยงานทวนสอบ
การยื่นขอรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร	2570	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับการรับรองจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก
จัดทำระบบการประเมินผลและติดตามการเก็บบันทึกข้อมูลอย่างต่อเนื่อง	2570	<ul style="list-style-type: none"> มีระบบที่พร้อมสำหรับการทวนสอบในปีถัดไป
การเตรียมความพร้อมการทวนสอบบัญชีก๊าซเรือนกระจกขององค์กรในปีที่สอง	2571	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมีข้อมูลบัญชีก๊าซเรือนกระจกที่สมบูรณ์และพร้อมที่จะได้รับการทวนสอบ
ดำเนินการจัดหาและว่าจ้างบริษัทที่ทำหน้าที่การทวนสอบข้อมูล	2571	<ul style="list-style-type: none"> ผ่านการทวนสอบจากหน่วยงานทวนสอบ
การยื่นขอรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร	2571	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับการรับรองจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกในปีที่สอง
สรุปผลโครงการ	2571	<ul style="list-style-type: none"> การเรียนรู้จากผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับบริษัทและผู้ที่เกี่ยวข้อง

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 12 มิ.ย. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำและรวบรวมข้อมูลที่ต้องรวบรวมเพื่อจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และขอบเขตที่ 2	2569	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทเข้าใจการเก็บข้อมูลที่ต้องรวบรวมเพื่อจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และขอบเขตที่ 2
รวบรวมข้อมูลและจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 : การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรงของบริษัทฯ ให้มีความสมบูรณ์ ถูกต้องแม่นยำ โดยจะรวบรวมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดจากแหล่งกำหนดภายใต้การควบคุมโดยตรงขององค์กร โดยบริษัทฯ จะจัดหาที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความสามารถ ความเชี่ยวชาญในเรื่องการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจกมาเป็นที่ปรึกษาเพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ จะรวบรวมและจำแนกข้อมูลกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 ได้อย่างถูกต้องครบถ้วน	2569	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ศึกษาและทำความเข้าใจกับข้อมูลที่ต้องรวบรวมเพื่อจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1: การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรง บริษัทฯ จะมีเอกสารที่บันทึกข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 : การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรง ทั้งในส่วนน้ำมันเชื้อเพลิงและการใช้กระแสไฟฟ้าให้ครบถ้วนทั้ง 100% ตามรอบระยะเวลาที่รายงาน

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
		<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ รวบรวมข้อมูลและจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และ 2 : การปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรงของบริษัทฯ ให้มีความสมบูรณ์ ถูกต้องแม่นยำ โดยจำนวนก๊าซเรือนกระจกที่บริษัทฯ รวบรวมข้อมูลจะมีจำนวนประเภทครบตามข้อกำหนดการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก
ว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำและรวบรวมข้อมูลที่ต้องรวบรวมเพื่อจำแนกกิจกรรมการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในขอบเขตที่ 1 และขอบเขตที่ 2 เพื่อให้บริษัทมีข้อมูลบัญชีก๊าซเรือนกระจกที่สมบูรณ์และพร้อมที่จะได้รับการทวนสอบ	2570	<ul style="list-style-type: none"> ยื่นทวนสอบบัญชีก๊าซเรือนกระจกขององค์กร
การเตรียมความพร้อมการทวนสอบบัญชีก๊าซเรือนกระจกขององค์กร	2570	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมีข้อมูลบัญชีก๊าซเรือนกระจกที่สมบูรณ์และพร้อมที่จะได้รับการทวนสอบ
จัดทำระบบการประเมินผลและติดตามการเก็บบันทึกข้อมูลอย่างต่อเนื่อง	2570	<ul style="list-style-type: none"> มีระบบที่พร้อมสำหรับการทวนสอบในปีถัดไป
การเตรียมความพร้อมการทวนสอบบัญชีก๊าซเรือนกระจกขององค์กรในปีที่สอง	2571	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมีข้อมูลบัญชีก๊าซเรือนกระจกที่สมบูรณ์และพร้อมที่จะได้รับการทวนสอบ
ดำเนินการจัดหาและว่าจ้างบริษัทที่ทำหน้าที่การทวนสอบข้อมูล	2570	<ul style="list-style-type: none"> ผ่านการทวนสอบจากหน่วยงานทวนสอบ
ดำเนินการจัดหาและว่าจ้างบริษัทที่ทำหน้าที่การทวนสอบข้อมูล	2571	<ul style="list-style-type: none"> ผ่านการทวนสอบจากหน่วยงานทวนสอบ
การยื่นขอรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร	2571	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับการรับรองจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกในปีที่สอง
การยื่นขอรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร	2570	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับการรับรองจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก
สรุปผลโครงการ	2571	<ul style="list-style-type: none"> การเรียนรู้จากผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับบริษัทและผู้ที่เกี่ยวข้อง