



แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1



บริษัท พีอาร์ทีอาร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

(PRTR)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571

รายงานฉบับนี้ได้ความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 26/02/2569

และเผยแพร่เมื่อวันที่ 01/04/2569

ข้อสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดย บริษัท พีอาร์ทีอาร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ("PRTR") 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 โดยอาจเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต 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
แผนกลยุทธ์ที่ 1 : กลยุทธ์ยกระดับประสิทธิภาพและบริหารต้นทุนด้วย AI และเทคโนโลยีดิจิทัล	3
แผนกลยุทธ์ที่ 2 : กลยุทธ์ขยายการเติบโตผ่านธุรกิจบริการ Outsource บริการสรรหา และแพลตฟอร์มดิจิทัล	4
แผนกลยุทธ์ที่ 3 : กลยุทธ์การเติบโตผ่านการเข้าซื้อกิจการ (M&A)	7
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	9
แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ	10
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	11
แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ	13
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	16
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	17
ประวัติการเปลี่ยนแปลงแผน JUMP+	19

SET
บริการ / บริการเฉพาะกิจ

CG Report : 

SET ESG Ratings: **A**

ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): **มี**

ภาพรวมธุรกิจ

ให้บริการจัดหาบุคลากรและบริหารทรัพยากรบุคคล (HR Outsourcing) แบบครบวงจร และให้บริการสรรหาบุคลากร (Recruitment Services)

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	2565
งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	7,611.85	7,366.77	6,422.03	6,116.78
ค่าใช้จ่าย	7,345.75	7,093.37	6,173.62	5,852.37
Net Profit	215.93	227.34	206.45	202.16
งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	2,418.45	2,327.13	2,084.09	1,505.72
หนี้สิน	688.82	658.65	545.88	1,054.60
ส่วนผู้ถือหุ้น	1,724.05	1,658.12	1,520.78	446.29
งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	350.55	116.35	114.92	109.49
กิจกรรมลงทุน	-119.63	-8.40	-56.75	-48.35
กิจกรรมจัดหาเงิน	-172.44	-110.47	309.64	-70.11
อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.36	0.38	0.36	0.80
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	8.95	9.40	10.07	10.40
อัตรากำไรสุทธิ (%)	2.77	2.99	3.09	3.26
D/E Ratio (เท่า)	0.40	0.39	0.35	2.34
ROE (%)	12.77	14.30	20.99	45.30
ROA (%)	11.21	12.40	13.84	17.56

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท

แผนธุรกิจ
เป้าหมาย ณ ปี 2571

Net Profit **340 - 360 ล้านบาท**

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

1. แผนกลยุทธ์ที่ 1 : กลยุทธ์ยกระดับประสิทธิภาพและบริหารต้นทุนด้วย AI และเทคโนโลยีดิจิทัล ✔
2. แผนกลยุทธ์ที่ 2 : กลยุทธ์ขยายการเติบโตผ่านธุรกิจบริการ Outsource บริการสรรหา และแพลตฟอร์มดิจิทัล ✔
3. แผนกลยุทธ์ที่ 3 : กลยุทธ์การเติบโตผ่านการเข้าซื้อกิจการ (M&A) ✔

แผนด้านธรรมาภิบาล

1. แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ
2. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน
3. แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ

แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษาจากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญเสียจากการนำข้อมูลที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกรณีและบริษัทจดทะเบียน 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)	206.45	227.34	215.93	340 - 360

บริษัทตั้งเป้าหมายผลการดำเนินงานในช่วงปี พ.ศ. 2569–2571 ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเพิ่มกำไรสุทธิเป็น 340 - 360 ล้านบาท ภายในปี 2571 ผ่านการขับเคลื่อนตามแผนธุรกิจหลักของบริษัท ทั้งด้านการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน การขยายธุรกิจ และการลงทุนเชิงกลยุทธ์ ในด้านการดำเนินงาน บริษัทมุ่งบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยตั้งเป้าหมายลดสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อรายได้ (Opex/Revenue) อย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งปรับปรุงอัตรากำไรขั้นต้น (GPM) และอัตรากำไรสุทธิ (NPM) ให้เพิ่มขึ้น เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงิน รองรับการเติบโตของรายได้ และยกระดับความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในระยะยาว

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ที่ 1 : กลยุทธ์ยกระดับประสิทธิภาพและบริหารต้นทุนด้วย AI และเทคโนโลยีดิจิทัล

บริษัทมุ่งยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานและการบริหารต้นทุน โดยนำเทคโนโลยีดิจิทัลและปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาประยุกต์ใช้ทั้งในกระบวนการสนับสนุน (Back-office) และกระบวนการให้บริการหลัก เพื่อปรับปรุงขั้นตอนการทำงาน ลดความซ้ำซ้อน เพิ่มความคล่องตัว และเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากรขององค์กร ในระยะเริ่มต้น บริษัทมุ่งเน้นการนำ AI และระบบอัตโนมัติ (Automation) มาใช้ในงาน Back-office เพื่อเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) ของบุคลากร ควบคู่กับการพัฒนาและเปิดใช้งานแพลตฟอร์ม Jobs.PRTR ซึ่งใช้ AI สนับสนุนกระบวนการสรรหา เพื่อเพิ่มความรวดเร็วและความแม่นยำในการจับคู่ผู้สมัคร พร้อมทั้งลดต้นทุนต่อการจ้างงาน (Cost per Hire)

นอกจากนี้ บริษัทมีแผนพัฒนาต่อยอด Jobs.PRTR ให้เป็น Recruitment Platform แบบครบวงจร เพื่อยกระดับการบริหารจัดการข้อมูลและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน พร้อมทั้งลดค่าใช้จ่ายด้านระบบจากผู้ให้บริการภายนอก (Third-party providers) ทั้งนี้ กลยุทธ์ดังกล่าวมีเป้าหมายเพื่อปรับลดสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อรายได้ (Opex/Revenue) อย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับการเติบโตของธุรกิจโดยไม่เพิ่มจำนวนบุคลากรในสัดส่วนที่สูง ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันและสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- ความสามารถในการทำกำไรและประสิทธิภาพการดำเนินงาน

เป้าหมาย

- เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
ลดสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ (Opex/Revenue, %)	5.6	-	-	5.4

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
1. นำ AI และระบบอัตโนมัติมาใช้ในกระบวนการ Back-office	2569	นำ AI และระบบอัตโนมัติมาใช้ในกระบวนการ Back-office เพื่อปรับปรุงกระบวนการทำงาน เพิ่มประสิทธิภาพ และบริหารโครงสร้างต้นทุนให้เหมาะสม
	2570	ดำเนินการต่อเนื่องในการเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการทำงาน เพื่อ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
		สนับสนุนการดำเนินธุรกิจและการเติบโตขององค์กร
2. การพัฒนาแพลตฟอร์มจัดหางานด้วย AI (Jobs.PRTR)	2569	• เปิดให้ใช้งานแพลตฟอร์ม Jobs.PRTR และนำ AI มาใช้ในกระบวนการสรรหา เพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการจ้างงาน ความแม่นยำในการคัดเลือกผู้สมัคร และลดต้นทุน
	2570	• พัฒนาคัดลอก Jobs.PRTR ให้เป็น Recruitment Platform แบบครบวงจร เพื่อยกระดับการบริหารจัดการข้อมูลและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน พร้อมทั้งลดค่าใช้จ่ายด้านระบบจากผู้ให้บริการภายนอก (Third-party providers)
	2571	• พัฒนาคัดลอก Jobs.PRTR ให้เป็น Recruitment Platform แบบครบวงจร เพื่อยกระดับการบริหารจัดการข้อมูลและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน พร้อมทั้งลดค่าใช้จ่ายด้านระบบจากผู้ให้บริการภายนอก (Third-party providers)

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความล่าช้าหรือความล้มเหลวในการพัฒนาและนำเทคโนโลยีมาใช้ในองค์กร

• ลักษณะความเสี่ยง

การพัฒนาและนำเทคโนโลยีดิจิทัลและปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาใช้ในองค์กรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุน อาจเผชิญกับข้อจำกัดจากความซับซ้อนของระบบ โดยเฉพาะการเชื่อมต่อกับระบบเดิม (Legacy Systems) รวมถึงความล่าช้าในกระบวนการพัฒนา ทดสอบ และอนุมัติใช้งาน นอกจากนี้ การกำหนดขอบเขตการใช้งานและตัวชี้วัดความสำเร็จที่ไม่ชัดเจน ตลอดจนความพร้อมของบุคลากรในการปรับตัวและนำเทคโนโลยีไปใช้จริง อาจส่งผลให้การดำเนินโครงการไม่เป็นไปตามแผน หรือไม่สามารสรสร้างประโยชน์ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ซึ่งท้ายที่สุดอาจกระทบต่อความคุ้มค่าในการลงทุนด้านเทคโนโลยีของบริษัท

• ผลกระทบความเสี่ยง

อาจไม่สามารถบรรลุเป้าหมายด้านการลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพ ส่งผลให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้น และกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของบริษัท

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- กำหนดกรณีการใช้งาน (Use Case) ตัวชี้วัดความสำเร็จ (Success Metrics) และผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างชัดเจน
- จัดทำแผนพัฒนาโครงการและแผนดำเนินงานเป็นระยะ (Phased Implementation) โดยเริ่มจากโครงการนำร่อง (MVP)
- เสริมสร้างการกำกับดูแลโครงการ (Project Governance) และติดตามความคืบหน้าตาม Milestone อย่างใกล้ชิด พร้อมการกำกับดูแลในระดับผู้บริหาร
- ส่งเสริมการนำเทคโนโลยีไปใช้จริง ผ่านการสร้างความรู้ความเข้าใจ การฝึกอบรม และการบริหารการเปลี่ยนแปลง (Change Management)

แผนกลยุทธ์ที่ 2 : กลยุทธ์ขยายการเติบโตผ่านธุรกิจบริการ Outsource บริการสรรหา และแพลตฟอร์มดิจิทัล

บริษัทมุ่งขับเคลื่อนการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่อง ผ่านการขยายธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจ **Outsourcing** และ **Recruitment** ควบคู่กับการขยายธุรกิจที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก (Non-core Services) ได้แก่ **Blacksmith Training** และ **Pinno HR Software** เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาดแรงงานและเทคโนโลยี ในส่วนของธุรกิจ Outsourcing บริษัทมุ่งขยายฐานลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมและกลุ่มงานที่มีศักยภาพ พร้อมพัฒนาโซลูชันแรงงานรูปแบบยืดหยุ่น โดยเน้นการขยายตลาดแรงงานรายวันและพนักงานชั่วคราว (Daily / Temporary Workforce) เพื่อตอบสนองความต้องการแรงงานระยะสั้น รวมถึงการพัฒนาแพลตฟอร์มสนับสนุน เช่น Merchandiser Platform เพื่อเปิดโอกาสในตลาดแรงงานใหม่ ควบคู่กับการยกระดับทักษะพนักงาน Outsource ให้สามารถทำงานร่วมกับเทคโนโลยี (AI-Ready Workforce) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ

สำหรับธุรกิจ Recruitment บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการในกลุ่มงานที่มีมูลค่าสูง เช่น Executive Search ควบคู่กับการขยายบริการในกลุ่ม Mass Recruitment โดยมุ่งเน้นตำแหน่งงานที่ต้องใช้ทักษะเฉพาะและยังต้องพึ่งพาแรงงานเป็นหลัก เช่น กลุ่ม Management, Technician และธุรกิจร้านอาหาร

(Restaurant Segment) ซึ่งยังมีศักยภาพในการเติบโตและมีความเสี่ยงจากการถูกทดแทนด้วย AI ในระดับต่ำ นอกจากนี้ บริษัทมุ่งขยายธุรกิจในกลุ่ม Non-core ผ่านการต่อยอด Blacksmith Training เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของแบรนด์ และพัฒนา Pinno HR Software ให้เป็นแพลตฟอร์มบริหารทรัพยากรบุคคลแบบครบวงจร (End-to-End HR Solutions Platform) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการและรองรับการเติบโตในระยะยาว ทั้งนี้กลยุทธ์ดังกล่าวมีเป้าหมายเพื่อขยายฐานรายได้ เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนในระยะยาว

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต

เป้าหมาย

- เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
รายได้ (ล้านบาท)	7,612	-	-	10,000

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
1. การขยายธุรกิจ Outsourcing	2569	<ul style="list-style-type: none"> • 1.1 ขยายฐานลูกค้าในอุตสาหกรรมเป้าหมายและกลุ่มงานที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มรายได้จากลูกค้าใหม่และกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย • 1.2 พัฒนาโซลูชันแรงงานรูปแบบยืดหยุ่น (Temp/Daily Workforce) เพื่อรองรับความต้องการแรงงานระยะสั้นและเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ • 1.3 พัฒนาแพลตฟอร์ม Merchandiser เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ เพิ่มรายได้และส่วนแบ่งการตลาด • 1.4 ยกระดับทักษะพนักงาน Outsource ให้รองรับการทำงานร่วมกับเทคโนโลยี (AI-Ready Workforce) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน
	2570	<ul style="list-style-type: none"> • 1.1 ต่อยอด ขยายฐานลูกค้า กลุ่ม Merchandiser, Temp /Daily workforce และเจาะกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีการเติบโตและกลุ่มงานที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มรายได้จากลูกค้าใหม่และกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย
	2571	<ul style="list-style-type: none"> • 1.1 ต่อยอด ขยายฐานลูกค้า กลุ่ม Merchandiser, Temp /Daily workforce และเจาะกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีการเติบโตและกลุ่มงานที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มรายได้จากลูกค้าใหม่และกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย
2. การเติบโตของธุรกิจ Recruitment	2569	<ul style="list-style-type: none"> • 2.1 มุ่งเน้นกลุ่มงานที่มีมูลค่าสูงที่องค์กรขาดไม่ได้ เช่น ผู้บริหารระดับสูง C-Level (Executive Search) เพื่อเพิ่มรายได้และเสริมความสามารถในการทำกำไร • 2.2 ขยายบริการ Recruitment ในกลุ่มงานที่ยังต้องพึ่งพาแรงงานและต้องการทักษะเฉพาะ (Human-dependent roles) เพื่อรองรับความต้องการแรงงานที่ยังมีศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และขยายฐานรายได้และ ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง
		2569
3. การขยายธุรกิจที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก (Blacksmith Training และ Pinno HR Software)	2569	<ul style="list-style-type: none"> • 3.1 พัฒนา Signature Training Programs เพื่อเสริมสร้างแบรนด์ The Blacksmith เพื่อเสริมสร้างการรับรู้แบรนด์ และขยายฐานลูกค้าและเพิ่มรายได้

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
		<ul style="list-style-type: none"> 3.2 พัฒนา Pinno โดยเพิ่ม Modules และ Features เพื่อเป็น End-to-End HR Solutions Platform เพื่อให้ครอบคลุมตามความต้องการของลูกค้า มุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้า เพิ่มรายได้ตามเป้าหมาย
	2570	<ul style="list-style-type: none"> 3.1 พัฒนา Pinno โดยเพิ่ม Modules และ Features เพื่อเป็น End-to-End HR Solutions Platform (ต่อเนื่อง) เพื่อให้ครอบคลุมตามความต้องการของลูกค้า มุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้า เพิ่มรายได้ตามเป้าหมาย
	2571	<ul style="list-style-type: none"> 3.1 พัฒนา Pinno โดยเพิ่ม Modules และ Features เพื่อเป็น End-to-End HR Solutions Platform (ต่อเนื่อง) เพื่อให้ครอบคลุมตามความต้องการของลูกค้า มุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้า เพิ่มรายได้ตามเป้าหมาย

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : การขยายฐานลูกค้าและรายได้ต่ำกว่าที่คาดการณ์

• ลักษณะความเสี่ยง

การขยายฐานลูกค้าและการเติบโตของรายได้อาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด เนื่องจากความสามารถในการเข้าถึงลูกค้าใหม่ การแข่งขันในตลาดที่สูงขึ้น หรือประสิทธิภาพในการเปลี่ยนโอกาสทางการขาย (Sales Pipeline Conversion) ที่ต่ำกว่าคาด รวมถึงข้อจำกัดในการขยายลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย อาจส่งผลให้จำนวนลูกค้าใหม่และรายได้เติบโตไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้

• ผลกระทบความเสี่ยง

อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ซึ่งลูกค้าใหม่และการเติบโตของรายได้โดยรวม ทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุเป้าหมายรายได้ที่ตั้งไว้

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- ให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพสูงในธุรกิจ Outsourcing และ Recruitment
- เร่งการปิดการขาย (Pipeline Conversion) ผ่านแคมเปญทางการตลาด ความร่วมมือทางธุรกิจ และการขยายลูกค้าหลัก (Key Accounts)
- ส่งเสริมการขายต่อเนื่อง (Cross-selling) โปรแกรมของ Blacksmith และแพลตฟอร์ม Pinno ให้กับลูกค้าปัจจุบัน

ความเสี่ยงที่ 2 : ความล่าช้าหรือประสิทธิภาพต่ำในการพัฒนาแพลตฟอร์ม (Pinno / Merchandiser)

• ลักษณะความเสี่ยง

การพัฒนาแพลตฟอร์มและระบบดิจิทัลอาจประสบความล่าช้าหรือไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผน เนื่องจากความซับซ้อนของระบบ ข้อจำกัดด้านทรัพยากรบุคคลหรือเทคโนโลยี รวมถึงการกำหนดขอบเขตการพัฒนา (Scope) ที่ไม่ชัดเจน หรือการบริหารจัดการโครงการที่ไม่เป็นไปตามแผน ส่งผลให้การพัฒนาฟีเจอร์สำคัญล่าช้า และไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของธุรกิจและตลาดได้อย่างทันที่

• ผลกระทบความเสี่ยง

จำกัดความสามารถในการขยายธุรกิจ และลดโอกาสในการเข้าสู่ตลาดใหม่

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- นำแนวทางการพัฒนาแบบ Agile มาใช้ พร้อมติดตามความคืบหน้าตาม Milestone อย่างใกล้ชิด
- ให้ความสำคัญกับการพัฒนาฟีเจอร์ที่มีผลกระทบสูง (MVP Approach)
- เสริมความร่วมมือด้านเทคโนโลยี หรือพิจารณาใช้ Outsource ในการพัฒนาเมื่อจำเป็น

แผนกลยุทธ์ที่ 3 : กลยุทธ์การเติบโตผ่านการเข้าซื้อกิจการ (M&A)

บริษัทกำหนดกลยุทธ์การเติบโตผ่าน **การควบรวมและเข้าซื้อกิจการ (M&A)** เพื่อขยายขอบเขตธุรกิจและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยมุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจ **Outsourcing** ที่มีศักยภาพในการเติบโตและสามารถต่อยอดกับธุรกิจเดิมของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้าหมายในการเข้าซื้อกิจการอย่างน้อยปีละ 1 ดีล และคาดหวังการสร้างผลตอบแทนในรูปแบบของกำไรสุทธิ รวมถึงการเพิ่มขนาดธุรกิจในระยะยาว

นอกเหนือจากการเข้าลงทุน บริษัทให้ความสำคัญกับ **การบูรณาการภายหลังการเข้าซื้อกิจการ (Post-Merger Integration: PMI)** เพื่อให้การดำเนินงานสามารถเชื่อมโยงกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยนำเทคโนโลยีของบริษัทมาใช้สนับสนุน เพื่อลดต้นทุนและสร้าง Synergy ทั้งด้านรายได้และต้นทุน ผ่านการใช้ประโยชน์จากฐานลูกค้า เทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจของบริษัทในการขยายตลาดและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด ทั้งนี้ กลยุทธ์ดังกล่าวมุ่งสร้างการเติบโตของกำไรอย่างต่อเนื่อง ยกกระดับความสามารถในการแข่งขัน และสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียในระยะยาว

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต

เป้าหมาย

- เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
กำไรสุทธิจาก M&A (ล้านบาท)	0	-	5 - 10	10 - 20

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การขยายธุรกิจผ่านการเข้าซื้อกิจการ (M&A) ในกลุ่มธุรกิจ Outsourcing เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ขยายพอร์ตบริการ และสร้าง Synergy ระหว่างธุรกิจ	2569	<ul style="list-style-type: none"> • เข้าซื้อกิจการครั้งที่ 1 (Deal #1) ในธุรกิจ Outsourcing ที่มีศักยภาพ • วางแผนการบูรณาการธุรกิจ (Post-Merger Integration: PMI) • เริ่มดำเนินการสร้าง Synergy และเตรียมความพร้อมในการรับรู้รายได้และกำไร
	2570	<ul style="list-style-type: none"> • เข้าซื้อกิจการครั้งที่ 2 (Deal #2) เพื่อขยายพอร์ตธุรกิจ • รับรู้รายได้และกำไรจาก Deal #1 และเริ่มดำเนินการบูรณาการ Deal #2 • ขยายฐานลูกค้าและเพิ่มโอกาส Cross-selling และสร้างรายได้เพิ่มเติม
	2571	<ul style="list-style-type: none"> • รับรู้กำไรและกำไรจาก Deal #2 • สร้าง Synergy ระหว่างธุรกิจอย่างเต็มรูปแบบ • เพิ่มรายได้และอัตรากำไรจากการขยายพอร์ตธุรกิจ

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : การคัดเลือกเป้าหมายการเข้าซื้อกิจการ (M&A Target) ไม่เหมาะสม หรือความล่าช้าในการบูรณาการภายหลังการเข้าซื้อกิจการ (Post-merger Integration)

- ลักษณะความเสี่ยง

การดำเนินการเข้าซื้อกิจการอาจเผชิญความเสี่ยงจากการประเมินศักยภาพของกิจการเป้าหมายที่ไม่ครอบคลุมเพียงพอ รวมถึงความแตกต่างด้านโครงสร้างองค์กร วัฒนธรรม ระบบงาน และกระบวนการดำเนินธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลให้การบูรณาการภายหลังการเข้าซื้อกิจการเป็นไปอย่างล่าช้าหรือไม่ราบรื่น อีกทั้งอาจไม่สามารถสร้าง Synergy ได้ตามที่คาดการณ์ไว้

- ผลกระทบความเสี่ยง

อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกรรม M&A ล่าช้า และไม่สามารถรับรู้กำไรหรือสร้างผลประโยชน์ร่วม (Synergy) ได้ตามเป้าหมาย ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและแผนการเติบโตของบริษัท

- มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. กำหนดเกณฑ์การคัดเลือกกิจการเป้าหมาย (M&A Criteria) ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทอย่างชัดเจน
 2. ดำเนินการตรวจสอบสถานะกิจการ (Due Diligence) อย่างรอบด้าน โดยร่วมกับที่ปรึกษาภายนอก
 3. จัดทำแผนการบูรณาการภายหลังการเข้าซื้อกิจการ (Post-Merger Integration: PMI) โดยกำหนดเป้าหมาย Synergy และผู้รับผิดชอบอย่างชัดเจน
 4. ติดตามความคืบหน้าของการบูรณาการอย่างต่อเนื่อง โดยใช้ตัวชี้วัด (KPI) ที่กำหนดไว้
-

ส่วนที่ 2

แผนด้านธรรมาภิบาล

ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ

แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ

แผนกลยุทธ์ด้านการเพิ่มความหลากหลายของคณะกรรมการนี้มุ่งเน้นการส่งเสริมให้คณะกรรมการบริษัทมีองค์ประกอบที่สะท้อนถึงความหลากหลาย โดยเฉพาะ **ในมิติ Gender Diversity** เพื่อสร้างสมดุลทางมุมมองในการกำกับดูแลและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ อันจะช่วยยกระดับคุณภาพของการบริหารจัดการองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทกำหนดเป้าหมายให้มี **สัดส่วนกรรมการหญิงไม่น้อยกว่าร้อยละ 30** และดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษามาตรฐานนี้ในระยะยาว

การดำเนินงานภายใต้แผนนี้ครอบคลุมการทบทวนและปรับปรุงนโยบายและเกณฑ์การสรรหากรรมการ โดยบูรณาการแนวทางด้าน Gender Diversity ไว้ในกระบวนการสรรหาและแต่งตั้งกรรมการอย่างเป็นทางการ พร้อมทั้งส่งเสริมให้มีการพัฒนาและรักษาบุคลากรหญิงที่มีศักยภาพในตำแหน่งบริหารระดับสูง เพื่อเป็นฐานข้อมูลสำหรับการสืบทอดตำแหน่งในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทมีการติดตามและรายงานผลต่อคณะกรรมการเป็นประจำ รวมถึงเปิดเผยข้อมูลในรายงานประจำปี เพื่อสร้างความโปร่งใสและความเชื่อมั่นต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย แผนกลยุทธ์นี้สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทในการสร้างคณะกรรมการที่มีสมดุลทั้งด้านคุณสมบัติและมุมมองที่หลากหลาย ซึ่งจะช่วยเสริมประสิทธิภาพในการกำกับดูแลกิจการให้สอดคล้องกับหลักการด้าน **ESG** และ **Good Corporate Governance (CG Code)** รวมถึงสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มในระยะยาว

เป้าหมาย

ปัจจุบันบริษัทมี **สัดส่วนกรรมการที่เป็นผู้หญิงมากกว่าร้อยละ 30** ซึ่งสะท้อนถึงความสำเร็จในการส่งเสริมความหลากหลายของคณะกรรมการ และความมุ่งมั่นของบริษัทในการกำกับดูแลกิจการอย่างโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดให้ **รักษาสัดส่วนกรรมการหญิงไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 อย่างต่อเนื่อง** เพื่อสร้างความสมดุลและมุมมองที่หลากหลายในการบริหารจัดการ การดำเนินงานดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของการยกระดับมาตรฐาน **Good Corporate Governance (CG)** และการส่งเสริมหลักการด้าน **ความหลากหลายและความเท่าเทียม (Diversity & Inclusion)** ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการเสริมสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
สัดส่วนกรรมการที่เป็นผู้หญิงในคณะกรรมการไม่น้อยกว่า 30% ในปี พ.ศ. 2571	เสร็จสิ้น	-	-	-

แผนงานที่สำคัญ

บริษัทกำหนดแผนงานที่สำคัญในการ **ปรับปรุงนโยบายและเกณฑ์การสรรหากรรมการให้ครอบคลุมมิติ Gender Diversity** เพื่อให้กระบวนการสรรหาและแต่งตั้งกรรมการสะท้อนถึงความหลากหลายและความสมดุลทางเพศอย่างเป็นรูปธรรม แผนงานนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้แน่ใจว่าการคัดเลือกกรรมการดำเนินไปอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และคำนึงถึงศักยภาพจากหลากหลายมุมมอง

การดำเนินงานตามแผนงานดังกล่าวจะช่วยสนับสนุนให้บริษัทสามารถรักษา **สัดส่วนกรรมการหญิงไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ได้อย่างต่อเนื่อง** และสะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทในการยกระดับมาตรฐานการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance: CG) รวมถึงการส่งเสริมหลักการด้าน ความหลากหลายและความเท่าเทียม (Diversity & Inclusion) ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
ปรับปรุงกฎบัตรกรรมการบริษัท การพัฒนาอย่างยั่งยืน สรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนที่เน้น Gender Diversity	2569	• จัดให้มีเกณฑ์การสรรหากรรมการที่ครอบคลุมมิติความหลากหลายทางเพศ (Gender Diversity) ที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และติดตามให้คงสัดส่วนกรรมการหญิงไม่น้อยกว่า 30%
	2570	• ติดตามให้คงสัดส่วนกรรมการหญิงไม่น้อยกว่า 30%
	2571	• ติดตามให้คงสัดส่วนกรรมการหญิงไม่น้อยกว่า 30%

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ขาดความหลากหลายของคณะกรรมการหญิง

• ลักษณะความเสี่ยง

คณะกรรมการมีสัดส่วนไม่สมดุลหรือมีสัดส่วนกรรมการหญิงน้อยกว่าที่กำหนดไว้ตามเป้าหมาย ทำให้การกำกับดูแลและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ขาดมุมมองที่หลากหลายและไม่สะท้อนถึงความเท่าเทียมในองค์กร รวมถึงอาจไม่สอดคล้องกับแนวทางด้าน ESG และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (CG Code)

• ผลกระทบความเสี่ยง

การขาดความสมดุลของคณะกรรมการหญิงอาจทำให้การกำกับดูแลและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ของบริษัทขาดความรอบด้านและไม่สะท้อนมุมมองที่หลากหลาย อาจลดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการและความสามารถในการตอบสนองต่อประเด็นทางสังคมและความเท่าเทียมทางเพศ อีกทั้งยังอาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์องค์กรในด้านธรรมาภิบาล (Good Corporate Governance) และการประเมินด้าน ESG ซึ่งอาจนำไปสู่การลดลงของความเชื่อมั่นจากผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. จัดทำและทบทวน นโยบายและเกณฑ์การสรรหากรรมการที่เน้น Gender Diversity ให้ครอบคลุมและสอดคล้องกับแนวทาง CG และ ESG
2. กำหนดเป้าหมายสัดส่วนกรรมการหญิงไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 และติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง
3. รายงานสัดส่วนกรรมการหญิงและความคืบหน้าการดำเนินงานต่อคณะกรรมการเป็นประจำ พร้อมเปิดเผยในรายงานประจำปี
4. ส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรที่ให้คุณค่ากับ ความหลากหลายและความเท่าเทียม (Diversity & Inclusion) ผ่านการสื่อสารและสร้างความตระหนักรู้ในระดับผู้บริหารและพนักงาน

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทได้จัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างเป็นรูปธรรม และได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ซึ่งสะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทในการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้ ตลอดจนถึงมั่นในหลักธรรมาภิบาล (Good Corporate Governance) อย่างต่อเนื่อง

เพื่อยกระดับและขยายผลจากความสำเร็จดังกล่าว บริษัทจึงมุ่งส่งเสริมและขยายเครือข่ายความโปร่งใสในภาคเอกชน โดยสนับสนุนให้บริษัทคู่ค้า บริษัทในเครือ และพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เข้าร่วมเป็นแนวร่วมในการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมให้ภาคเอกชนดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และมีมาตรฐานด้านธรรมาภิบาลที่เข้มแข็ง

การดำเนินงานภายใต้แผนนี้ยังมุ่งเน้นการสร้างความตระหนักรู้ การแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ และการสนับสนุนให้พันธมิตรทางธุรกิจจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติในการป้องกันการทุจริต รวมถึงบริหารจัดการความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อขยายแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันอย่างยั่งยืน และร่วมกันยกระดับมาตรฐานการดำเนินธุรกิจของภาคเอกชนไทยให้โปร่งใสในระยะยาว

เป้าหมาย

บริษัทมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้ โดยได้จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันที่ครอบคลุมการดำเนินงานขององค์กร พร้อมทั้งได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

เพื่อยกระดับมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง บริษัทกำหนดเป้าหมายในการ รักษามาตรฐานการรับรอง CAC และพัฒนาแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ โดยดำเนินการ ติดตาม ตรวจสอบ และประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตเป็นประจำทุกปี รวมถึงส่งเสริมให้บริษัทในเครือและพันธมิตรทางธุรกิจเข้าร่วมแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชัน เพื่อขยายเครือข่ายความโปร่งใสในภาคเอกชนอย่างยั่งยืน

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน 	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน 	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง 	เสร็จสิ้น	-	-	-
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ได้รับการรับรอง	-	-	-
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน โดยเข้าร่วมโครงการ CAC Change Agent	-	ระหว่างดำเนินการ	ระหว่างดำเนินการ	ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

บริษัทดำเนินการในฐานะ CAC Change Agent ภายใต้การสนับสนุนของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) เพื่อมีบทบาทในการขับเคลื่อนและขยายเครือข่ายความโปร่งใสในภาคเอกชน โดยมุ่งส่งเสริมให้บริษัทคู่ค้า บริษัทในเครือ และผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เข้าร่วมเป็นแนวร่วมในการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน (CAC) เพื่อยกระดับมาตรฐานการดำเนินธุรกิจให้เป็นอย่างโปร่งใสและมีธรรมาภิบาล

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดแนวทางในการรักษามาตรฐานการรับรอง CAC และพัฒนาบทบาทของ CAC Change Agent อย่างต่อเนื่อง ผ่านการส่งเสริมความรู้ การแลกเปลี่ยนแนวปฏิบัติที่ดี (Best Practices) และการสร้างความร่วมมือกับภาคเอกชน เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วน และผลักดันให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรโปร่งใสในภาคธุรกิจไทยอย่างยั่งยืน

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน โดยเข้าร่วมโครงการ CAC Change Agent	2569	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ สมัครงเข้าร่วม CAC Change Agent วางแผนให้สิทธิประโยชน์บริษัทคู่ค้าเป็นระยะเวลา 2 ปี และสื่อสารโดยการส่งหนังสือ/อีเมล เชิญชวนเข้าร่วมงาน Road to Join with CAC and SME Briefing ส่งหลักฐานการดำเนินงานตามแผน และได้รับการรับรองสถานะ CAC Change Agent

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : การดำเนินงานตามเกณฑ์ CAC Change Agent ล่าช้าหรือไม่ผ่านเกณฑ์การรับรองตามกำหนด

• ลักษณะความเสี่ยง

การเตรียมเอกสารและหลักฐานเพื่อขอรับการประเมินตามเกณฑ์ของโครงการ CAC Change Agent อาจไม่ครบถ้วน หรือหน่วยงานภายในยังขาดความเข้าใจในขั้นตอนการดำเนินงานและการสื่อสารนโยบายต่อต้านการทุจริต ทำให้ความก้าวหน้าในแผนล่าช้ากว่ากำหนด

• ผลกระทบความเสี่ยง

บริษัทอาจไม่สามารถผ่านการรับรองสถานะ CAC Change Agent ได้ภายในรอบประเมิน ส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ด้านธรรมาภิบาล ความน่าเชื่อถือกับคู่ค้าทางธุรกิจ และคะแนนประเมินด้าน ESG หรือ CG ของตลาดหลักทรัพย์

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. แต่งตั้งคณะทำงานเพื่อบริหารจัดการเอกสารและกิจกรรมให้เป็นไปตามแผน รวมถึงสื่อสารข้อมูลและสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่บริษัทมอบให้
2. จัดกิจกรรมเชิญชวนและประชาสัมพันธ์เป็นประจำ เช่น การเข้าร่วมงาน Road to Join with CAC and SME Briefing โดยไม่มีค่าใช้จ่าย
3. ติดตามและประเมินผลความสนใจและการมีส่วนร่วมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อปรับปรุงแนวทางให้เหมาะสม

เอกสารแนบ

ลิงก์ URL ของเอกสาร : <https://jumpplusmedia-setlink.setgroup.or.th/PRTR/1760000647846.pdf>



การกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและความมั่นคง

แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ

แผนการยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศมุ่งเน้นการพัฒนาระบบบริหารจัดการด้านความปลอดภัยของข้อมูลและโครงสร้างพื้นฐานทางดิจิทัลให้มีความเข้มแข็ง โปร่งใส และสอดคล้องกับมาตรฐานสากลและข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยผนวกทั้ง **ISO 27001 – Information Security Management System (ISMS)** และ **ISO 27701 – Privacy Information Management System (PIMS)** เพื่อปกป้องข้อมูลสำคัญและข้อมูลส่วนบุคคลขององค์กร พนักงาน ลูกค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจากภัยคุกคามทางไซเบอร์และความเสี่ยงด้านความเป็นส่วนตัว

การดำเนินงานภายใต้แผนนี้ครอบคลุมการกำหนดและปรับปรุงนโยบายด้านความมั่นคงสารสนเทศและความเป็นส่วนตัว การพัฒนาระบบควบคุมภายในด้าน IT (IT General Controls) การประเมินและทดสอบความเสี่ยงด้านไซเบอร์และความเป็นส่วนตัวอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการดำเนินการ **Penetration Testing และ Vulnerability Assessment** เป็นประจำ เพื่อระบุช่องโหว่และประเมินความสามารถของระบบในการป้องกันการโจมตี นอกจากนี้ยังมุ่งเน้นการสร้างวัฒนธรรมด้านความมั่นคงสารสนเทศและการคุ้มครองข้อมูลภายในองค์กร ผ่านการอบรมและสร้างความตระหนักรู้แก่พนักงานทุกระดับ

การดำเนินงานภายใต้แผนนี้ครอบคลุมการกำหนดและปรับปรุงนโยบายด้านความมั่นคงสารสนเทศและความเป็นส่วนตัว การพัฒนาระบบควบคุมภายในด้าน IT (IT General Controls) การประเมินและทดสอบความเสี่ยงด้านไซเบอร์และความเป็นส่วนตัวอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการดำเนินการ

Penetration Testing และ Vulnerability Assessment เป็นประจำ เพื่อระบุช่องโหว่และประเมินความสามารถของระบบในการป้องกันการโจมตี นอกจากนี้ยังมุ่งเน้นการสร้างวัฒนธรรมด้านความมั่นคงสารสนเทศและการคุ้มครองข้อมูลภายในองค์กร ผ่านการอบรมและสร้างความตระหนักรู้แก่พนักงานทุกระดับ

เป้าหมาย

บริษัทมุ่งยกระดับการกำกับดูแลด้านความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศให้เป็นระบบมาตรฐานสากล โดยจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติที่ครอบคลุมด้านการบริหารจัดการความเสี่ยง เทคโนโลยี และการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล สอดคล้องกับมาตรฐาน ISO/IEC 27001 และ ISO/IEC 27701 พร้อมทั้งดำเนินการทดสอบระบบ (Penetration Testing / Vulnerability Assessment) อย่างต่อเนื่อง และส่งเสริมความรู้ด้านความปลอดภัยสารสนเทศแก่พนักงาน เพื่อป้องกันภัยคุกคามทางไซเบอร์และสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกระดับ

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติสำหรับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
• มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการรักษาความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	เสร็จสิ้น	-	-	-
• ความมั่นคงปลอดภัย (Cybersecurity) สารสนเทศได้รับการประเมินโดยผู้ตรวจสอบอิสระจากภายนอกองค์กร และมีแนวทางในการปรับปรุง พัฒนาอย่างเป็นรูปธรรม	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
พนักงานทุกคนได้รับการฝึกอบรม สื่อสาร และทดสอบความเข้าใจ เพื่อสร้างความตระหนักรู้ด้านความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
จัดการทดสอบความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์อย่างน้อยทุก 3 ปี	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
ยกระดับระบบบริหารจัดการข้อมูลส่วนบุคคลของบริษัทให้มีความมาตรฐานตามหลักสากล	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
1. เสริมสร้างความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity Enhancement) เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทมีความมั่นคงปลอดภัย และได้รับการประเมินจากผู้เชี่ยวชาญอย่างต่อเนื่อง	2569	<ul style="list-style-type: none"> รับการประเมินด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security Assessment) จากที่ปรึกษาภายนอก พร้อมข้อเสนอแนะในการปรับปรุง จัดการอบรมสร้างความตระหนักรู้ด้าน Cyber Security ให้กับพนักงานประจำปี
	2570	<ul style="list-style-type: none"> จัดการอบรมสร้างความตระหนักรู้ด้าน Cyber Security ให้กับพนักงานประจำปี
	2571	<ul style="list-style-type: none"> จัดการอบรมสร้างความตระหนักรู้ด้าน Cyber Security ให้กับพนักงานประจำปี
2. ทดสอบความมั่นคงของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Penetration Testing and Vulnerability Assessment) เพื่อให้มั่นใจว่าระบบสารสนเทศของบริษัทมีความปลอดภัยและสามารถป้องกันภัยคุกคามได้อย่างต่อเนื่อง	2569	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินการทดสอบเจาะระบบ (Penetration Test) และประเมินช่องโหว่ระบบสารสนเทศ (Vulnerability Assessment) ประจำปี
	2570	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินการทดสอบเจาะระบบ (Penetration Test) และประเมินช่องโหว่ระบบสารสนเทศ (Vulnerability Assessment) ประจำปี
	2571	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินการทดสอบเจาะระบบ (Penetration Test) และประเมินช่องโหว่ระบบสารสนเทศ (Vulnerability Assessment) ประจำปี
3. พัฒนาและดำเนินการระบบบริหารจัดการข้อมูลส่วนบุคคล (Privacy Management System) เพื่อยกระดับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลและการปฏิบัติตามมาตรฐานสากล	2571	<ul style="list-style-type: none"> ผ่านการตรวจรับรองมาตรฐาน ISO/IEC 27701: Privacy Information Management System (PIMS)

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : การทดสอบเจาะระบบ (Penetration Testing) ครอบคลุมไม่เพียงพอ และการแก้ไขช่องโหว่ที่สำคัญล่าช้า

• ลักษณะความเสี่ยง

กระบวนการทดสอบด้านความมั่นคงปลอดภัยของระบบสารสนเทศอาจครอบคลุมไม่ครบทุกระบบที่มีความสำคัญ หรือไม่สอดคล้องกับระดับความเสี่ยงของแต่ละระบบ รวมถึงการดำเนินการแก้ไขช่องโหว่ภายหลังการทดสอบอาจล่าช้า เนื่องจากข้อจำกัดด้านทรัพยากร ความซับซ้อนของระบบ หรือการประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ส่งผลให้ช่องโหว่ยังคงค้างอยู่ในระบบเป็นระยะเวลานาน

• ผลกระทบความเสี่ยง

ช่องโหว่ที่ไม่ได้รับการแก้ไขอาจนำไปสู่การโจมตีทางไซเบอร์ การรั่วไหลของข้อมูล และการหยุดชะงักของการดำเนินธุรกิจ

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- จัดทำแผนการทดสอบระบบประจำปีให้ครอบคลุมระบบที่มีความสำคัญทั้งหมด
- ดำเนินการแก้ไขช่องโหว่และตรวจสอบความถูกต้องก่อนปิดประเด็นอย่างทันที่

ความเสี่ยงที่ 2 : ความล่าช้าในการได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO/IEC 27701 (PIMS) และการปฏิบัติตาม PDPA อย่างครบถ้วน**• ลักษณะความเสี่ยง**

การดำเนินการจัดทำระบบบริหารจัดการข้อมูลส่วนบุคคล (PIMS) อาจมีความล่าช้าหรือไม่ครบถ้วน เนื่องจากการจัดเก็บและทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง เช่น ROPA, DPA, Consent Records และ Data Flow Mapping ยังไม่สอดคล้องกับการปฏิบัติงานจริง หรือมีความไม่ครบถ้วนในบางส่วน รวมถึงความซับซ้อนในการประสานงานระหว่างหน่วยงานภายในองค์กร ส่งผลให้การเตรียมความพร้อมสำหรับการขอรับรองมาตรฐานและการปฏิบัติตาม PDPA ไม่เป็นไปตามแผนที่กำหนด

• ผลกระทบความเสี่ยง

อาจส่งผลให้การยกระดับความสามารถด้านการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลล่าช้า กระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้า ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ และความน่าเชื่อถือขององค์กร

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. จัดทำแผนงาน (Roadmap) สำหรับการดำเนินการและขอการรับรองมาตรฐาน ISO/IEC 27701 อย่างชัดเจน
 2. ดำเนินการประเมินช่องว่าง (Gap Assessment) และ Mock Audit เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการตรวจประเมินจริง
-

ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจกเป็นกลยุทธ์สำคัญที่มุ่งเน้นการสร้างระบบการจัดเก็บข้อมูลและการรายงานที่ครบถ้วน ถูกต้อง และน่าเชื่อถือ เพื่อสะท้อนปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างเป็นระบบและโปร่งใส โดยแผนดังกล่าวมีเป้าหมายเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติตามข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับดูแลและมาตรฐานสากล ตลอดจนเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

การดำเนินงานภายใต้แผนนี้ครอบคลุมการรวบรวมและบันทึกข้อมูลในระบบ SET CARBON อย่างครบถ้วน การจัดทำให้มีการทวนสอบข้อมูล (Verification) โดยผู้ทวนสอบที่ได้รับอนุญาต และการพัฒนากลไกการบริหารจัดการข้อมูลที่สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผลลัพธ์ของแผนจะช่วยยกระดับความโปร่งใสในการเปิดเผยข้อมูลด้านสิ่งแวดล้อม สอดคล้องกับแนวทางด้าน ESG และสนับสนุนการกำหนดเป้าหมายการลดก๊าซเรือนกระจกในระยะยาว เพื่อสร้างความยั่งยืนให้แก่องค์กร

เป้าหมาย

บริษัทมุ่งจัดทำบัญชีและรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างเป็นระบบ ครอบคลุมขอบเขตที่ 1 (Scope 1) และขอบเขตที่ 2 (Scope 2) ให้เป็นไปตามแนวทางของ Thailand Greenhouse Gas Management Organization (TGO) และ GHG Protocol เพื่อให้บริษัทสามารถตรวจวัด ทวนสอบ และเปิดเผยข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้อย่างถูกต้อง โปร่งใส และน่าเชื่อถือ รองรับการดำเนินธุรกิจที่มุ่งสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอนในระยะยาว

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

แผนงานที่สำคัญ

บริษัทดำเนินแผนพัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลด้านก๊าซเรือนกระจก โดยจัดเก็บข้อมูลกิจกรรมและเอกสารประกอบที่เกี่ยวข้องให้ครบถ้วน ถูกต้อง และตรวจสอบย้อนกลับได้ พร้อมดำเนินการ ทวนสอบข้อมูล (Verification) โดยผู้ตรวจประเมินภายนอกที่ได้รับการรับรอง เพื่อยืนยันความถูกต้องและความน่าเชื่อถือของข้อมูล ก่อนนำผลการทวนสอบเปิดเผยผ่านระบบ SET Carbon ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

แผนดังกล่าวมีเป้าหมายเพื่อยกระดับความโปร่งใสในการเปิดเผยข้อมูลด้านสิ่งแวดล้อม เสริมสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามแนวทาง ESG และ Climate Action อย่างยั่งยืน

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
รวบรวมข้อมูลและเอกสารประกอบในระบบ SET CARBON ให้ครบถ้วน	2569	ข้อมูลกิจกรรมและเอกสารประกอบที่เกี่ยวข้องกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ถูกจัดเก็บครบถ้วนตามที่ระบบ SET CARBON กำหนด
ทวนสอบข้อมูลก๊าซเรือนกระจก (Verification) จากผู้ทวนสอบที่ได้รับอนุญาต	2569	บริษัทได้รับรายงานผลการทวนสอบ (Verification Report) ที่สามารถใช้ในการประกอบการเปิดเผยข้อมูลและการรายงานต่อหน่วยงานกำกับดูแล เช่น ตลาดหลักทรัพย์ หรือหน่วยงานภาครัฐ

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากความไม่ครบถ้วนของข้อมูลและเอกสารสำหรับการรายงานก๊าซเรือนกระจก (SET Carbon)

• ลักษณะความเสี่ยง

กระบวนการรวบรวมข้อมูลและเอกสารประกอบการรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอาจไม่ครบถ้วน หรือมีข้อผิดพลาดด้านข้อมูล เนื่องจากความซับซ้อนของการเก็บข้อมูลจากหลายหน่วยงาน เช่น อาคารสำนักงาน โครงการ และหน่วยธุรกิจย่อย รวมถึงความเข้าใจที่แตกต่างกันของผู้จัดทำข้อมูลในแต่ละส่วน

- ผลกระทบความเสี่ยง

ข้อมูลที่ไม่ครบถ้วนหรือไม่ถูกต้องอาจส่งผลให้บริษัทไม่สามารถจัดส่งรายงานต่อระบบ SET Carbon ได้ภายในกำหนดเวลา หรือไม่ผ่านการตรวจสอบความถูกต้อง (Verification) ซึ่งอาจกระทบต่อความน่าเชื่อถือด้านการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อม และการเปิดเผยข้อมูลด้าน ESG ต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

- มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. จัดทำ Checklist เพื่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการเก็บข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก พร้อมประสานผู้ตรวจสอบภายนอก เพื่อเตรียมความพร้อมของข้อมูลและกำหนด Timeline ในการตรวจสอบให้ชัดเจน

ประวัติการเปลี่ยนแปลงแผน JUMP+
(ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 วันที่ 01 เม.ย. 2569)

ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

กลยุทธ์ระดับประสิทธิภาพและบริหารต้นทุนด้วย AI และเทคโนโลยีดิจิทัล

เป้าหมาย (Targets)

เป้าหมายอื่นๆ

ฉบับตั้งต้น : 26 มี.ค. 2569

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
ลดสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ (Opex/Revenue, %) ของธุรกิจ Outsourcing	3.8	-	-	3.7

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 01 เม.ย. 2569

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
ลดสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ (Opex/Revenue, %)	5.6	-	-	5.4