



## แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

---



## บริษัท สาเล่อุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (SALEE)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571

รายงานฉบับนี้ได้ความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 25/02/2569  
และเผยแพร่เมื่อวันที่ 31/03/2569

## ข้อสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดย บริษัท สาลีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ("SALEE") 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
<b>ภาพรวมบริษัท</b>	1
<b>ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ</b>	2
เป้าหมาย ๓ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การขยายกำลังการผลิตด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง	3
แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การเจาะกลุ่มอุตสาหกรรม New S-Curve	5
แผนกลยุทธ์ที่ 3 : การเพิ่มประสิทธิภาพด้วยระบบอัจฉริยะ	7
<b>ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล</b>	10
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	11
แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	13
แผนยกระดับการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่	15
<b>ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ</b>	18
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	19



บริษัท สาลีอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

mai  
สินค้าอุตสาหกรรม

CG Report :

SET ESG Ratings: -

ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): -

ภาพรวมธุรกิจ

รับจ้างผลิตชิ้นส่วนพลาสติกโดยกระบวนการขึ้นรูปพลาสติกและฉีดพลาสติก โดยมีบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพิมพ์ฉลากสินค้าคุณภาพสูง และธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าพลาสติกประเภทของใช้ในครัวเรือน

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	2565
<b>งบกำไรขาดทุน (ลบ.)</b>				
รายได้	1,427.50	1,283.98	1,302.51	1,599.92
ค่าใช้จ่าย	1,376.69	1,279.23	1,278.86	1,468.73
Net Profit	33.75	6.58	16.65	114.46
<b>งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)</b>				
สินทรัพย์	1,810.31	1,709.79	1,783.52	1,969.86
หนี้สิน	275.08	198.63	230.65	317.34
ส่วนผู้ถือหุ้น	1,160.81	1,150.95	1,213.33	1,305.22
<b>งบกระแสเงินสด (ลบ.)</b>				
กิจกรรมดำเนินงาน	154.35	144.73	78.79	278.58
กิจกรรมลงทุน	-105.03	-16.83	-89.46	-59.08
กิจกรรมจัดหาเงิน	-22.58	-95.47	-112.22	-115.37
<b>อัตราส่วนการเงิน</b>				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.02	N/A	0.01	0.08
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	22.44	19.91	19.96	23.53
อัตรากำไรสุทธิ (%)	3.44	2.18	0.63	6.02
D/E Ratio (เท่า)	0.18	0.13	0.15	0.19
ROE (%)	2.92	0.56	1.32	9.04
ROA (%)	3.05	0.27	1.26	6.71

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท

แผนธุรกิจ

เป้าหมาย ณ ปี 2571

ยอดขาย **430.00** ล้านบาท

แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การขยายกำลังการผลิตด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง	✓		
2. แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การเจาะกลุ่มอุตสาหกรรม New S-Curve	✓		
3. แผนกลยุทธ์ที่ 3 : การเพิ่มประสิทธิภาพด้วยระบบอัจฉริยะ		✓	

แผนด้านธรรมาภิบาล

1. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน
2. แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด
3. แผนยกระดับการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่

แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

**หมายเหตุ :** เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษา จากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญหายจากการนำข้อมูลที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกระณและบริษัทจดทะเบียน สงวนสิทธิ์ในการแก้ไขข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามไม่ให้ผู้ใด นำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากรายงานหรือ สารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

# ส่วนที่ 1

## แผนธุรกิจ

## ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

## เป้าหมาย ณ ปี 2571

หัวข้อ	YE/2566	YE/2567	YE/2568	เป้าหมายปี 2571
ยอดขาย (ล้านบาท)	318.65	297.55	390.24	430.00

การเพิ่มประสิทธิภาพด้านกระบวนการผลิตและเทคโนโลยีอัจฉริยะ (Operational Excellence and Smart Integration)

## แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

## แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การขยายกำลังการผลิตด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง

เพื่อรองรับเป้าหมายการเติบโตของยอดขายอย่างก้าวกระโดดสู่ระดับ 430 ล้านบาท บริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์การลงทุนเชิงรุกในเทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง โดยการติดตั้งเครื่องจักรฉีดพลาสติกแรงกดสูงขนาด 900 ตัน (รุ่น JU9000V/6750) จำนวน 3 เครื่อง มูลค่าเงินลงทุนรวมกว่า 24 ล้านบาท ซึ่งการขยายฐานการผลิตในครั้งนี้ส่งผลให้ขีดความสามารถในกลุ่มเครื่องจักรขนาดใหญ่ของบริษัทเพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัว อันเป็นปัจจัยสำคัญในการปลดล็อกข้อจำกัดด้านมิติและน้ำหนักของชิ้นงาน ทำให้บริษัทสามารถรองรับการผลิตชิ้นส่วนที่มีความซับซ้อนเชิงวิศวกรรมและมีขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นที่ต้องการอย่างมากในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตสูง

## แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต

## เป้าหมาย

- เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
รายได้ (ล้านบาท)	390	430	-	-

## แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
รวบรวมและจัดระเบียบฐานข้อมูลผลิตภัณฑ์และต้นทุน (Production Data Intelligence)จากการนำเครื่องจักร 900 ตันมาใช้ เพื่อวิเคราะห์ประสิทธิภาพการผลิต (OEE) และออกแบบกระบวนการฉีดพลาสติกที่ลดของเสียให้เหลือน้อยที่สุด มุ่งเน้นการสร้างรายได้ที่มีคุณภาพและเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้น (GP Margin)	2569	<ul style="list-style-type: none"><li>จัดระเบียบฐานข้อมูลทางเทคนิคของแม่พิมพ์และเครื่องจักรใหม่ให้เป็นหมวดหมู่พร้อมใช้งาน</li><li>นำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อกำหนดค่ามาตรฐาน (Standard Setting) ที่แม่นยำ ลดการลองผิดลองถูก (Trial Error)</li><li>ลดต้นทุนแฝงที่เกิดจากความสูญเสียของวัตถุดิบเม็ดพลาสติก</li></ul>
	2570	<ul style="list-style-type: none"><li>นำข้อมูลประสิทธิภาพเครื่องจักรมาใช้ในการออกแบบแม่พิมพ์รุ่นใหม่ ๆ ที่มีกำไรสูง (High-Margin)</li><li>ใช้ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจเลือกรับงานจากกลุ่ม EV ที่คุ้มค่าและลดต้นทุนการเดินเครื่องจักรที่ช้าซ้อน</li><li>เริ่มเห็นสัดส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นจากการขยายการผลิตในกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่</li></ul>
	2571	<ul style="list-style-type: none"><li>ฐานข้อมูลการผลิตถูกนำมาใช้เป็นกลไกหลักในการพัฒนา Smart Manufacturing อย่างต่อเนื่อง</li></ul>

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
นำระบบ CRM และ ERP มาบริหารจัดการงานขายขึ้นส่วนวิศวกรรมเพื่อติดตามสถานะโปรเจกต์ของลูกค้ากลุ่ม New S-Curve ได้อย่างแม่นยำ ไม่ตกหล่น และคัดเลือกเฉพาะโครงการที่มีศักยภาพสูงเพื่อเพิ่มโอกาสปิดการขายที่ทำกำไรได้ดี	2569	<ul style="list-style-type: none"> <li>องค์กรมีแนวทางการใช้ข้อมูล (Data Guideline) ที่ชัดเจนในการวางแผนการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มสูงสุด</li> <li>บันทึกข้อมูลความต้องการของลูกค้าและสถานะการทดสอบชิ้นงาน (Sampling) ในระบบอย่างเป็นมาตรฐาน</li> <li>ทีมขายเห็นภาพรวมของแผนการส่งมอบสินค้ากลุ่ม 900 ตันได้ชัดเจนขึ้น</li> <li>ลดการสูญเสียโอกาสจากการติดตามงานที่ล่าช้าในขั้นตอนการพัฒนา ตัวอย่าง</li> </ul>
	2570	<ul style="list-style-type: none"> <li>จำแนกกลุ่มลูกค้าเพื่อโฟกัสโครงการที่ให้กำไรต่อหน่วย (Margin per Unit) สูง</li> <li>ลดระยะเวลาในการปิดการขายโปรเจกต์ใหม่ให้สั้นลง</li> <li>คาดการณ์รายได้ล่วงหน้าจากแผนการผลิตได้แม่นยำขึ้น</li> </ul>
	2571	<ul style="list-style-type: none"> <li>ทีมขายใช้งานระบบได้อย่างคล่องตัวและเชื่อมโยงกับฝ่ายผลิตเป็นระบบเดียวกัน</li> <li>ต้นทุนการบริหารงานขายต่อโครงการลดลง</li> <li>รายได้มีความต่อเนื่องและสามารถคาดการณ์การเติบโตสู่เป้าหมาย 430 ล้านบาทได้ตามแผน</li> </ul>

**การบริหารความเสี่ยง**

**ความเสี่ยงที่ 1 :** ประสิทธิภาพการเดินเครื่องจักร (Utilization Rate) ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

**• ลักษณะความเสี่ยง**

เครื่องจักรขนาด 900 ตัน (รุ่น JU9000V) มีมูลค่าการลงทุนสูงถึง 24 ล้านบาท หากปริมาณงานฉุดขึ้นส่วนขนาดใหญ่มีไม่มากพอ หรือการวางแผนการผลิตไม่สอดคล้องกับกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นเท่าตัว

**• ผลกระทบความเสี่ยง**

- เกิดต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) และค่าเสื่อมราคาในสัดส่วนที่สูงต่อหน่วย ส่งผลให้ GP Margin ต่ำลง
- ระยะเวลาคืนทุน (ROI) ล่าช้ากว่าแผนที่กำหนดไว้
- เสียโอกาสในการใช้เครื่องจักรให้เกิดประโยชน์สูงสุด (Opportunity Cost)

**• มาตรการจัดการความเสี่ยง**

- เร่งรัดทีมขายผ่านระบบ CRM เพื่อติดตามสถานะโครงการกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่อย่างใกล้ชิด
- จัดทำแผนการผลิตล่วงหน้า (Master Production Schedule) ที่สอดคล้องกับความสามารถของเครื่อง 900 ตัน
- พัฒนาความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าเดิมเพื่อดึงงานขนาดใหญ่ที่เคยจ้างผลิตที่อื่น (Outsource) ให้กลับมาผลิตภายในบริษัท

**ความเสี่ยงที่ 2 :** ความซับซ้อนของข้อมูลและการนำไปใช้งาน (Data Complexity and Accuracy)

**• ลักษณะความเสี่ยง**

การรวบรวม Data Intelligence จากเครื่องจักรใหม่และระบบ ERP/CRM อาจประสบปัญหาข้อมูลไม่ถูกต้อง หรือพนักงานไม่บันทึกข้อมูลตามมาตรฐานที่กำหนด

**• ผลกระทบความเสี่ยง**

- การวิเคราะห์ต้นทุนและค่าพารามิเตอร์มาตรฐาน (Standard Setting) คลาดเคลื่อน ส่งผลให้เกิดความผิดพลาดในการผลิต
- รายงานวิเคราะห์ Win/Loss Ratio ของทีมขายไม่สะท้อนความเป็นจริง ทำให้ตัดสินใจเลือกรับงานผิดพลาด
- ระบบ ERP และ CRM ไม่สามารถเชื่อมโยงกันได้อย่างสมบูรณ์ (Data Silo) ทำให้การติดตามงานล่าช้า

### • มาตรการจัดการความเสี่ยง

- กำหนดมาตรฐานการบันทึกข้อมูล และผู้รับผิดชอบข้อมูลในแต่ละส่วนงานให้ชัดเจน
- ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล อย่างสม่ำเสมอในช่วง 1 ปีแรกของการใช้ระบบใหม่
- จัดจ้างหรือแต่งตั้ง Data Champion ภายในองค์กรเพื่อทำหน้าที่วิเคราะห์และสรุปผลข้อมูลให้ผู้บริหารตัดสินใจ

### ความเสี่ยงที่ 3 : ปัญหาเทคนิคในกระบวนการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่

#### • ลักษณะความเสี่ยง

การผลิตชิ้นส่วนวิศวกรรมขนาดใหญ่และซับซ้อนด้วยเครื่องจักรใหม่รุ่นแรงกดสูง อาจเจอปัญหาทางเทคนิคที่ทีมช่างยังไม่มีประสบการณ์เพียงพอ

#### • ผลกระทบความเสี่ยง

- เกิดการลองผิดลองถูกสูงในช่วงแรก ชัดกับเป้าหมาย Zero Trial
- อัตราการสูญเสียวัตถุดิบ (Scrap Rate) จากเม็ดพลาสติกมีปริมาณมากในช่วงตั้งค่าเครื่อง
- ความล่าช้าในการส่งมอบชิ้นงานตัวอย่าง (Sampling) ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของลูกค้า New S-Curve

#### • มาตรการจัดการความเสี่ยง

- จัดโครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากผู้ผลิตเครื่องจักรอย่างเข้มข้น
- ใช้ซอฟต์แวร์จำลองการผลิต ก่อนการฉีดจริงเพื่อลดการลองผิดลองถูกที่หน้างาน
- บันทึกข้อมูลทางเทคนิคของแม่พิมพ์ อย่างเป็นระบบในฐานข้อมูลเพื่อเป็นแนวทางสำหรับงานถัดไป

### ความเสี่ยงที่ 4 : ความผันผวนของต้นทุนวัตถุดิบและพลังงาน

#### • ลักษณะความเสี่ยง

เครื่องจักรขนาดใหญ่ 900 ตันใช้พลังงานสูง และชิ้นงานขนาดใหญ่ก็ต้องใช้เม็ดพลาสติกปริมาณมาก ความผันผวนของราคาต้นทุนเหล่านี้อาจกระทบต่อเป้าหมาย 430 ล้านบาท

#### • ผลกระทบความเสี่ยง

- ต้นทุนแฝงจากการผลิตพุ่งสูงขึ้น แม้จะมียอดขายตามเป้า แต่กำไรสุทธิอาจไม่เป็นไปตามคาด
- ความยากในการเจรจาปรับราคาขายกับลูกค้าในระยะยาว
- ประสิทธิภาพการผลิตลดลงหากมีการขัดข้องของระบบไฟฟ้าหรือพลังงาน

#### • มาตรการจัดการความเสี่ยง

- นำข้อมูลจากระบบ Data Intelligence มาวิเคราะห์จุดที่ใช้พลังงานและวัตถุดิบสิ้นเปลืองเพื่อปรับปรุงกระบวนการ Lean Production
- ทำสัญญาซื้อขายเม็ดพลาสติกล่วงหน้า เพื่อล็อกต้นทุนในโครงการระยะยาว
- ติดตั้งระบบ Monitor การใช้พลังงานรายเครื่องเพื่อควบคุมต้นทุนแฝงให้เหลือน้อยที่สุด

## แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การเจาะกลุ่มอุตสาหกรรม New S-Curve

บริษัทมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าเข้าสู่กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูง โดยอาศัยความพร้อมของเทคโนโลยีเครื่องจักรใหม่เป็นจุดขายหลัก เพื่อรองรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการมาตรฐานการผลิตขั้นสูงและการตรวจสอบย้อนกลับได้ ซึ่งเป็นข้อกำหนดสากลของกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและยานยนต์ระดับโลก การลงทุนครั้งนี้ช่วยให้บริษัทสามารถก้าวข้ามจากการเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนทั่วไป สู่การเป็นคู่ค้าระยะยาว (Long-term Strategic Partner) กับบริษัทข้ามชาติ (MNCs) ที่ให้ความสำคัญกับความมั่นคงของห่วงโซ่อุปทานและมาตรฐานคุณภาพในระดับ Zero Defect การมีระบบบันทึกข้อมูลการผลิตแบบดิจิทัลที่เชื่อมโยงกับเครื่องจักรใหม่ ช่วยให้บริษัทสามารถตอบสนองต่อเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้าที่เข้มงวด สร้างโอกาสในการสร้างสัญญาระยะยาวและรักษาอัตรากำไรให้มีความเสถียรในสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต

เป้าหมาย

- เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
อัตราการเติบโตของฐานลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย (New S-Curve) %	0	-	-	3

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การยกระดับมาตรฐานคุณภาพสู่ Zero Defect และ Digital Traceability พัฒนาระบบการจับเก็บข้อมูลการผลิตรายเครื่อง (Machine Data Logging) สำหรับเครื่องจักร 900 ตัน เพื่อรองรับการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ซึ่งเป็นข้อกำหนดหลักของกลุ่ม MNCs ในอุตสาหกรรม EV และเครื่องใช้ไฟฟ้าอัจฉริยะ	2569	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ติดตั้งระบบบันทึกพารามิเตอร์การผลิตแบบดิจิทัลเพื่อลดการใช้เอกสารกระดาษในโรงงาน</li> <li>• พนักงานควบคุมเครื่องสามารถวิเคราะห์หาสาเหตุของเสียได้ทันทีจากข้อมูลระบบ (Root Cause Analysis)</li> <li>• สร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้ากลุ่ม New S-Curve ในขั้นตอนการทำ Supplier Audit</li> </ul>
	2570	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บรรลุเป้าหมายอัตราของเสีย (Reject Rate) ใกล้เคียงศูนย์ (Zero Defect) ในกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่</li> <li>• สามารถออกรายงานคุณภาพผลิตภัณฑ์ (Quality Report) แบบอัตโนมัติให้แก่ลูกค้าข้ามชาติได้</li> <li>• ลดต้นทุนการตรวจสอบคุณภาพ (Quality Cost) ด้วยการใช้ระบบควบคุมอัตโนมัติ</li> </ul>
	2571	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ระบบ Digital Traceability ครอบคลุมทุกสายการผลิตหลักของบริษัท</li> <li>• ได้รับการจัดลำดับเป็น "Preferred Supplier" (คู่ค้าลำดับต้น) จากลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย</li> </ul>
การสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Partnership Development) มุ่งเน้นการทำงานร่วมกับฝ่ายออกแบบของลูกค้า ตั้งแต่ขั้นตอนการพัฒนาแม่พิมพ์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเป็นผู้ผลิตหลักระยะยาว และลดความเสี่ยงจากการถูกกดดันด้านราคาสินค้าทั่วไป	2569	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เริ่มโครงการร่วมพัฒนา (Co-Development) ชิ้นส่วนวิศวกรรมกับลูกค้ากลุ่ม Smart Home อย่างน้อย 2 โครงการ</li> <li>• นำเสนอขีดความสามารถของเครื่องจักร 900 ตัน เพื่อรับงานฉีดขึ้นชิ้นส่วนโครงสร้างขนาดใหญ่ที่มีคู่แข่งน้อยราย</li> </ul>
	2570	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่ม Tier-1 Supplier ในอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า (EV)</li> <li>• สัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้า New S-Curve เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ</li> <li>• มีสัญญาจ้างผลิตระยะยาว (LTA) ที่สร้างความมั่นคงด้านรายได้</li> </ul>
	2571	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ยกระดับความสัมพันธ์สู่การเป็น "Strategic Partner" ที่ร่วมวางแผนการผลิตและสต็อกสินค้ากับลูกค้า</li> <li>• รักษาอัตรากำไรขั้นต้น (GP Margin) ให้มีความเสถียรท่ามกลางสภาวะการแข่งขัน</li> </ul>

## การบริหารความเสี่ยง

### ความเสี่ยงที่ 1 : ความผันผวนของความต้องการในตลาด New S-Curve (EV & Smart Home)

#### • ลักษณะความเสี่ยง

การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วหรือสถานะเศรษฐกิจโลกที่ส่งผลกระทบต่อยอดขายของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทำให้โครงการ Co-Development หรือคำสั่งซื้อไม่เป็นไปตามเป้า

#### • ผลกระทบความเสี่ยง

- เกิดภาวะกำลังการผลิตล้นเหลือ (Excess Capacity) โดยเฉพาะเครื่องจักรขนาด 900 ตัน
- ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ของเครื่องจักรและระบบใหม่นานกว่าที่คาดการณ์
- กระแสเงินสดติดตัวหากลูกค้าชะลอการเซ็นสัญญา LTA (Long-term Agreement)

#### • มาตรการจัดการความเสี่ยง

- กระจายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมหลายผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม S-Curve เพื่อลดการพึ่งพาโครงการใดโครงการหนึ่ง
- ทำสัญญาจองกำลังการผลิต หรือค่าปรับกรณีลูกค้ายกเลิกโครงการกะทันหัน
- ติดตามแนวโน้มเทคโนโลยีและนโยบายภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับ EV และ Smart Home อย่างใกล้ชิดทุกไตรมาส

## แผนกลยุทธ์ที่ 3 : การเพิ่มประสิทธิภาพด้วยระบบอัจฉริยะ

การยกระดับกระบวนการผลิตผ่านเครื่องจักรฉีดพลาสติกแรงกดสูงรุ่นใหม่ทั้ง 3 เครื่อง ถูกขับเคลื่อนด้วยระบบ Full Servo 2 Arms และอุปกรณ์สนับสนุนครบวงจร (Auxiliary Equipment) อาทิ ระบบลดความชื้น (Dehumidifying), ระบบทำความเย็น (Chiller) และเครื่องบดเศษพลาสติก (Crusher) ซึ่งเป็นกระบวนการเทคโนโลยีเพื่อมุ่งสู่การเป็น Smart Manufacturing อย่างเต็มรูปแบบ การนำระบบอัตโนมัติเข้ามาทดแทนการทำงานแบบกึ่งอัตโนมัติเดิม ช่วยเพิ่มค่าประสิทธิภาพโดยรวมของเครื่องจักร (Overall Equipment Effectiveness - OEE) ได้อย่างมีนัยสำคัญ ผ่านการรักษาเสถียรภาพของรอบการผลิต (Cycle Time Consistency) และการลดอัตราการเกิดของเสีย (Scrap Rate) จากความผิดพลาดของมนุษย์ นอกจากนี้ ระบบการควบคุมที่แม่นยำยังส่งผลให้บริษัทสามารถบริหารจัดการทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า ลดความสูญเสียในสายการผลิต และเพิ่มความเชื่อมั่นในการส่งมอบงาน (Delivery Reliability) ให้เป็นไปตามกรอบงบประมาณและเวลาที่กำหนด

### แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- ความสามารถในการทำกำไรและประสิทธิภาพการดำเนินงาน

## เป้าหมาย

#### • เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
เป้าหมายการลดอัตราสูญเสียในกระบวนการผลิต (%)	4.46	-	-	3

## แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การบูรณาการระบบอัตโนมัติและอุปกรณ์สนับสนุน (Automation and Auxiliary Integration) ติดตั้งและทดสอบระบบ Full Servo 2 Arms ร่วมกับเครื่องฉีด 900 ตัน และระบบสนับสนุน (Chiller/Dehumidifying) เพื่อสร้างเสถียรภาพในกระบวนการฉีดพลาสติกขนาดใหญ่ที่ต้องการความแม่นยำสูง	2569	<ul style="list-style-type: none"><li>ลดอัตราการเกิดของเสีย (Scrap Rate) จากความผิดพลาดของพนักงาน (Human Error)</li><li>รักษาความต่อเนื่องของรอบการผลิต (Cycle Time Consistency) ให้คงที่ตลอด 24 ชั่วโมง</li></ul>

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
	2570	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลดระยะเวลาการเตรียมวัตถุดิบด้วยระบบ Dehumidifying ที่มีประสิทธิภาพสูง</li> <li>ค่าประสิทธิผลโดยรวมของเครื่องจักร (OEE) ในกลุ่มเครื่องจักรใหม่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ</li> <li>ลดการใช้พลังงานส่วนเกินจากระบบ Full Servo เมื่อเทียบกับระบบไฮดรอลิกแบบเดิม</li> <li>เพิ่มความรวดเร็วในการนำชิ้นงานออกจากแม่พิมพ์ด้วยระบบ Robot Arm 2 แขน</li> </ul>
	2571	<ul style="list-style-type: none"> <li>กระบวนการผลิตในกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ทำงานแบบกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Autonomous) เต็มรูปแบบ</li> <li>ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลงจากการบริหารจัดการทรัพยากรที่คุ้มค่าสูงสุด</li> </ul>
	2569	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลดปริมาณขยะพลาสติกที่ต้องส่งกำจัดภายนอกโรงงาน</li> <li>ควบคุมสัดส่วนการผสมเม็ดพลาสติกรีไซเคิล (Regrind) ให้ได้มาตรฐานตามที่ลูกค้ากลุ่ม EV และ Smart Home กำหนด</li> </ul>
การเพิ่มประสิทธิภาพด้วยระบบเศรษฐกิจหมุนเวียนในโรงงาน (In-plant Circularity) ใช้เครื่องบดเศษพลาสติก (Crusher) สมรรถนะสูงประจำจุดผลิต เพื่อจัดการเศษพลาสติก จากชิ้นงานขนาดใหญ่ให้นำกลับมาหมุนเวียนใช้ใหม่ได้อย่างมีคุณภาพตามมาตรฐานลูกค้า	2570	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลดต้นทุนวัตถุดิบเม็ดพลาสติกใหม่ (Virgin Material) จากการหมุนเวียนใช้ทรัพยากรภายในอย่างเป็นระบบ</li> <li>ระบบการบดและลำเลียงเศษพลาสติกมีความสะอาดสูง ป้องกันการปนเปื้อน (Contamination) ในชิ้นงาน</li> </ul>
	2571	<ul style="list-style-type: none"> <li>บรรลุเป้าหมายการจัดการของเสียตามแนวทาง Green Manufacturing</li> <li>เพิ่มความเชื่อมั่นให้ลูกค้าในเรื่องการจัดการทรัพยากรที่ยั่งยืนและคุ้มค่า (Resource Efficiency)</li> </ul>

**การบริหารความเสี่ยง**

**ความเสี่ยงที่ 1 :** ความเสี่ยงด้านการปรับตัวต่อเทคโนโลยีเครื่องจักรและการผลิตอัจฉริยะ

**• ลักษณะความเสี่ยง**

พนักงานในสายการผลิตอาจเกิดภาวะ "แรงต้านต่อการเปลี่ยนแปลง" (Resistance to Change) หรือขาดความเชี่ยวชาญเชิงเทคนิคในการควบคุมเครื่องจักรฉีดพลาสติกแรงกดสูงรุ่นใหม่ขนาด 900 ตัน ซึ่งทำงานด้วยระบบควบคุมอัตโนมัติ (Automation) และระบบจัดเก็บข้อมูลแบบดิจิทัล เนื่องจากพนักงานส่วนใหญ่มีความคุ้นชินกับการควบคุมเครื่องจักรระบบไฮดรอลิกแบบแมนนวลเดิม หากขาดทักษะการวิเคราะห์ข้อมูลหน้าจอและการตั้งค่าที่แม่นยำ อาจนำไปสู่ความผิดพลาดในการเดินเครื่องจักร (Machine Setting Error)

**• ผลกระทบความเสี่ยง**

- เครื่องจักรที่ลงทุนไปมูลค่า 24 ล้านบาท ไม่สามารถเดินเครื่องได้เต็มประสิทธิภาพ (Low Utilization) ส่งผลให้ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ล่าช้ากว่าแผนที่วางไว้
- เกิดคอขวดในกระบวนการผลิต (Production Bottleneck) ทำให้ไม่สามารถส่งมอบงานชิ้นส่วนโครงสร้างขนาดใหญ่ให้กลุ่มลูกค้า EV และ Smart Home ได้ตามกำหนด
- อัตราความสูญเสีย (Waste) ในช่วงเริ่มต้นสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐาน เนื่องจากความไม่ชำนาญในการจัดการแรงดันและอุณหภูมิของเครื่องจักรขนาดใหญ่

**• มาตรการจัดการความเสี่ยง**

- จัดโปรแกรม Reskill และ Upskill พนักงานฝ่ายผลิตอย่างเข้มข้น โดยเชิญวิศวกรผู้เชี่ยวชาญจากบริษัทผู้ผลิตเครื่องจักรมาฝึกอบรมพนักงาน (On-the-Job Training)
- จัดทำคู่มือการปฏิบัติงานแบบดิจิทัลที่เข้าใจง่าย พร้อมระบบ Check-list บนหน้าจอควบคุมเพื่อลดการใช้ดุลยพินิจส่วนบุคคล

- กำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ (KPIs) ในการใช้งานระบบอัจฉริยะที่วัดจากอัตราการลดของเสีย (Scrap Rate) เพื่อสร้างแรงจูงใจในการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่
-

## ส่วนที่ 2

### แผนด้านธรรมาภิบาล

## ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

### การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและความโปร่งใส

#### แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

แผนนี้มุ่งเน้นการวางรากฐานด้านธรรมาภิบาลเพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มอุตสาหกรรม New S-Curve โดยเน้นความโปร่งใสในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง เครื่องจักรและวัตถุดิบมูลค่าสูง เพื่อลดความเสี่ยงด้านกฎหมายและชื่อเสียง เสริมความเชื่อมั่นให้นักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และคู่ค้าแบรนด์ระดับโลก พร้อมสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ตรวจสอบได้ในทุกขั้นตอน

#### เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> <li>การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน</li> </ul>	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> <li>การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน</li> </ul>	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> <li>การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง</li> </ul>	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ยังไม่ดำเนินการ	ประกาศเจตนารมณ์	ระหว่างดำเนินการขอ ยื่นรับรอง	ได้รับการรับรอง
การสร้างความตระหนักรู้และอบรมพนักงานพนักงาน 100% ผ่าน การอบรมด้านจริยธรรมธุรกิจและการป้องกันผลประโยชน์ทับซ้อน (Conflict of Interest)	-	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น

#### แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การยกระดับความโปร่งใสในห่วงโซ่อุปทาน (Traceability System)	2569	• มีระบบฐานข้อมูลดิจิทัลที่สามารถตรวจสอบย้อนกลับที่มาของวัตถุดิบเม็ดพลาสติกได้ 100%
	2570	• มีระบบฐานข้อมูลดิจิทัลที่สามารถตรวจสอบย้อนกลับที่มาของวัตถุดิบเม็ดพลาสติกได้ 100%
	2571	• สร้างความเชื่อมั่นและตอบโจทย์ข้อกำหนด ESG ของลูกค้าแบรนด์ระดับโลก
การจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นธรรม	2569	• พัฒนาหลักเกณฑ์ Supplier Code of Conduct และระบบเปรียบเทียบราคาที่เป็นกลาง
	2570	• พัฒนาหลักเกณฑ์ Supplier Code of Conduct และระบบเปรียบเทียบราคาที่เป็นกลาง
	2571	• ลดความเสี่ยงจากการเอื้อประโยชน์และเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนวัตถุดิบ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนยกระดับการต่อต้านคอร์รัปชัน	2569	• ประกาศใช้นโยบาย No Gift Policy อย่างเป็นทางการในทุกระดับองค์กร
	2570	• ประกาศใช้นโยบาย No Gift Policy อย่างเป็นทางการในทุกระดับองค์กร
	2571	• มีช่องทางแจ้งเบาะแส (Whistleblowing) ที่ปลอดภัยและเป็นความลับสำหรับพนักงานและลูกค้า
การสร้างวัฒนธรรมองค์กรสะอาด (Integrity Culture)	2570	• พนักงานทุกระดับผ่านการอบรมจริยธรรมธุรกิจและหลักการป้องกันผลประโยชน์ทับซ้อน
ระบบการซ่อมบำรุงเชิงป้องกัน	2569	• ลดอัตราเครื่องจักรขัดข้องนอกแผน (Unplanned Downtime) เพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น
	2571	• ยืดอายุการใช้งานเครื่องจักรหลักและรักษาเสถียรภาพของกำไรสุทธิ

## การบริหารความเสี่ยง

**ความเสี่ยงที่ 1 :** ความไม่พร้อมในการดำเนินการเพื่อขอรับการรับรอง CAC

### • ลักษณะความเสี่ยง

ความซับซ้อนในการจัดเตรียมระบบเอกสารและหลักฐานการควบคุมภายในให้สอดคล้องกับเกณฑ์ 71 ข้อของ CAC โดยเฉพาะในส่วนงานจัดซื้อเครื่องจักรและวัตถุดิบเม็ดพลาสติกที่มีมูลค่าสูง ซึ่งหากระบบการจัดเก็บข้อมูลเดิมยังไม่เป็นดิจิทัลเพียงพอ จะทำให้การรวบรวมหลักฐานทำได้ยาก

### • ผลกระทบความเสี่ยง

หากประกาศเจตนารมณ์แล้วแต่ไม่สามารถผ่านการรับรองตามเป้าหมาย จะส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุนและลูกค้าแบรนด์ระดับโลกที่เน้นเรื่อง Green Supply Chain เกิดการใช้ทรัพยากร (เวลา และบุคลากร) เกินกว่าที่วางแผนไว้จากการต้องแก้ไขระบบงานหลายรอบ และความล่าช้าในการได้รับตราสัญลักษณ์ความยั่งยืนเพื่อใช้ในการขยายตลาดกลุ่ม New S-Curve

### • มาตรการจัดการความเสี่ยง

- แต่งตั้งคณะทำงานเฉพาะกิจ (Task Force) จากฝ่ายตรวจสอบภายในและฝ่ายบริหาร เพื่อเตรียมความพร้อมล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนยื่นขอรับรอง
- เข้าร่วมอบรมและ Workshop Road to Certified ของโครงการ CAC เพื่อทำความเข้าใจเกณฑ์การประเมินอย่างละเอียด
- จ้างที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญภายนอกทำการ Pre-Audit เพื่อตรวจสอบความครบถ้วนของเอกสารก่อนการยื่นจริง
- พัฒนาระบบฐานข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างให้เป็น Digital Traceability เพื่อให้ง่ายต่อการเรียกดูหลักฐานการควบคุมภายใน

**ความเสี่ยงที่ 2 :** ความเสี่ยงจากการสื่อสารนโยบายต่อต้านการทุจริตที่ไม่มีประสิทธิภาพ

### • ลักษณะความเสี่ยง

เนื้อหา นโยบาย No Gift Policy และการป้องกันผลประโยชน์ทับซ้อนอาจมีความซับซ้อนหรือเป็นภาษากฎหมายเกินไป ทำให้พนักงานในสายการผลิตซึ่งส่วนพลาสติกที่มีจำนวนมากไม่เข้าใจสาระสำคัญ ส่งผลให้ผลการทดสอบความเข้าใจเฉลี่ยต่ำกว่าเกณฑ์ 80%

### • ผลกระทบความเสี่ยง

- พนักงานอาจกระทำการที่ขัดต่อนโยบายโดยรู้เท่าไม่ถึงการณ์ เช่น การรับของขวัญจาก Supplier ในช่วงเทศกาล
- การปฏิบัติงานจริงไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่ประกาศไว้ในคู่มือจริยธรรมธุรกิจ
- เพิ่มความเสี่ยงต่อการเกิดข้อร้องเรียนหรือกรณีทุจริตที่ส่งผลเสียต่อชื่อเสียงองค์กร
- กระทบต่อคะแนนการประเมิน CGR (Corporate Governance Report) ของบริษัทในภาพรวม

### • มาตรการจัดการความเสี่ยง

- ปรับปรุงรูปแบบการสื่อสารนโยบายให้เข้าใจง่าย (Easy-to-Understand) เช่น การใช้ Infographic, วิดีโอสั้น หรือการ์ตูนประกอบเคสตัวอย่างที่เกี่ยวข้องกับงานสายผลิต

- จัดอบรมสัมมนาและทำ Workshop แบ่งกลุ่มย่อยเพื่อจำลองสถานการณ์ความเสี่ยงที่พนักงานอาจพบเจอจริงในหน่วยงาน
- พัฒนาแบบทดสอบออนไลน์ (E-Testing) ที่มีระบบประมวลผลทันที หากพนักงานคนใดได้คะแนนไม่ถึงเกณฑ์ จะต้องเข้ารับการอบรมซ้ำในหัวข้อนั้นๆ
- สื่อสารนโยบายไปยังคู่ค้า (Suppliers) ทุกรายอย่างสม่ำเสมอผ่านช่องทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์และประกาศหน้าเว็บไซต์บริษัท เพื่อสร้างความเข้าใจที่ตรงกันทั้งห่วงโซ่อุปทาน

**ความเสี่ยงที่ 3 : ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และมาตรฐานความยั่งยืนที่เปลี่ยนแปลงไป**

**• ลักษณะความเสี่ยง**

ข้อกำหนดและกฎระเบียบด้านธรรมาภิบาลและสิ่งแวดล้อมจากคู่ค้าในอุตสาหกรรม New S-Curve (เช่น ยานยนต์ไฟฟ้า และเครื่องใช้ไฟฟ้าอัจฉริยะ) มีการยกระดับมาตรฐานอยู่เสมอ หากกระบวนการกำกับดูแลภายในของบริษัทปรับตัวไม่ทันต่อเกณฑ์มาตรฐานสากล หรือข้อบังคับใหม่ๆ ของหน่วยงานกำกับดูแล จะส่งผลกระทบต่อสถานะการเป็นคู่ค้าหลัก

**• ผลกระทบความเสี่ยง**

- สูญเสียโอกาสในการประมูลงานหรือรักษาสถานะลูกค้ากลุ่ม High-end ที่เคร่งครัดเรื่องการตรวจสอบจริยธรรมคู่ค้า (Supplier Audit)
- อาจเกิดค่าปรับหรือข้อพิพาททางกฎหมายหากมีการละเมิดกฎเกณฑ์โดยรู้เท่าไม่ถึงการณ์
- กระทบต่อภาพลักษณ์องค์กรในมิติ ESG ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของแผน JUMP+ และอาจส่งผลต่อการประเมินมูลค่าบริษัทในสายตานักลงทุน

**• มาตรการจัดการความเสี่ยง**

- แต่งตั้งหน่วยงานหรือเจ้าหน้าที่รับผิดชอบด้านการติดตามกฎเกณฑ์ (Compliance Monitoring) เพื่ออัปเดตข้อกำหนดใหม่ๆ ทั้งในและต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ
- จัดทำระบบSupplier Code of Conduct และการประเมินความเสี่ยงคู่ค้า (Self-Assessment) เพื่อให้มั่นใจว่าทั้งห่วงโซ่อุปทานของ SALEE ปฏิบัติตามมาตรฐานเดียวกัน
- จัดให้มีการทบทวน (Review) และปรับปรุงคู่มือจริยธรรมธุรกิจ (Code of Conduct) ของบริษัททุกปีเพื่อให้สอดคล้องกับบริบทสากล
- พัฒนาระบบการรายงานความยั่งยืน (Sustainability Reporting) ที่โปร่งใสและตรวจสอบได้ เพื่อแสดงความพร้อมต่อการตรวจสอบจากหน่วยงานภายนอกและลูกค้า

**แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด**

แผนนี้มุ่งพัฒนาระบบการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดของ SALEE ให้มีความชัดเจน ปลอดภัย และตรวจสอบได้ เพื่อปกป้องผลประโยชน์ขององค์กรจากการทุจริตในสายการผลิตและการจัดซื้อ พร้อมกำหนดกรอบระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้รวดเร็วและเป็นธรรม เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับคู่ค้าแบรนด์ระดับโลกและยกระดับมาตรฐานธรรมาภิบาลขององค์กรสู่สากล

**เป้าหมาย**

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
• มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติแจ้งเบาะแสที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	ยังไม่ดำเนินการ	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
• แต่งตั้งบุคคลผู้รับเรื่องการแจ้งเบาะแสที่มีความเป็นกลาง	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
• เรื่องร้องเรียนทุกรายการได้รับการสืบสวน และรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด ในกรณีที่พบการกระทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	ยังไม่ดำเนินการ	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
• การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	ยังไม่ดำเนินการ	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
ลดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้รวดเร็วขึ้น	-	-	-	อยู่ระหว่างการดำเนินการ

**แผนงานที่สำคัญ**

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	2569	<ul style="list-style-type: none"> <li>ปรับปรุงช่องทางการแจ้งเบาะแส (เช่น กล่องรับความคิดเห็น, อีเมลเฉพาะ) ให้ครอบคลุมทั้งในสำนักงานและโรงงานผลิต</li> <li>นำเสนอโยบายต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ และประกาศใช้มาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแส (Non-Retaliation Policy)</li> </ul>
	2570	<ul style="list-style-type: none"> <li>ดำเนินการติดตั้งระบบแจ้งเบาะแสออนไลน์ที่พนักงานสายผลิตเข้าถึงได้ง่าย</li> <li>อบรมพนักงานและคู่ค้า (Suppliers) ให้ทราบถึงช่องทางและขั้นตอนการแจ้งเมื่อพบความผิดปกติในการปฏิบัติงาน</li> <li>ประเมินประสิทธิภาพของระบบการจัดการข้อร้องเรียน โดยเน้นความรวดเร็วและความลับของข้อมูล</li> </ul>
	2571	<ul style="list-style-type: none"> <li>รายงานสรุปสถิติและแนวทางการป้องกันการกระทำผิดซ้ำต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นผ่านรายงานประจำปี (56-1 One Report)</li> </ul>

**การบริหารความเสี่ยง**

**ความเสี่ยงที่ 1 :** ความเสี่ยงจากช่องทางการแจ้งเบาะแสที่ไม่สามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวก

**• ลักษณะความเสี่ยง**

พนักงานในสายการผลิตชิ้นส่วนพลาสติก (Production Line) หรือคู่ค้า (Suppliers) อาจมีข้อจำกัดในการเข้าถึงช่องทางดิจิทัล หรือกังวลเรื่องความเป็นส่วนตัวในตัวในพื้นที่โรงงาน ทำให้ไม่กล้าแจ้งข้อมูลการทุจริตวัตถุดิบหรือการละเมิดมาตรฐานความปลอดภัยได้อย่างเหมาะสม

**• ผลกระทบความเสี่ยง**

- จำนวนข้อร้องเรียนต่ำกว่าความเป็นจริง ทำให้ปัญหาที่ซ่อนอยู่ไม่ถูกแก้ไข
- ความเสี่ยงด้านการทุจริตในกระบวนการจัดซื้อเม็ดพลาสติกหรือเครื่องจักรไม่ได้รับการตรวจพบอย่างทันที่
- ประสิทธิภาพของระบบกำกับดูแลภายในลดลง ส่งผลต่อภาพลักษณ์ความโปร่งใสของ SALEE ในระยะยาว

**• มาตรการจัดการความเสี่ยง**

- จัดให้มีช่องทางการแจ้งเบาะแสที่หลากหลาย เช่น ระบบ QR Code ประจำจุดต่าง ๆ ในโรงงาน, ตู้รับจดหมายที่เป็นอิสระ, และอีเมลเฉพาะสำหรับกรรมการตรวจสอบ
- ประกาศนโยบายคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแส (Non-Retaliation) อย่างชัดเจน เพื่อรับประกันว่าจะไม่มีผลกระทบต่อหน้าที่การทำงาน
- สื่อสารและอบรมพนักงานสายผลิตอย่างสม่ำเสมอ เกี่ยวกับขั้นตอนการแจ้งเบาะแสที่ปลอดภัยและเป็นความลับ
- ทดสอบระบบการเข้าถึง (Accessibility Test) เป็นระยะ เพื่อประเมินว่าช่องทางต่าง ๆ ยังใช้งานได้จริงและมีความเป็นส่วนตัวเพียงพอ

**ความเสี่ยงที่ 2 :** ความเสี่ยงจากการไม่สามารถควบคุมระยะเวลาในการจัดการข้อร้องเรียนได้ตามกรอบที่กำหนด

**• ลักษณะความเสี่ยง**

กรณีที่ช่องทางการแจ้งเบาะแสผ่านทาง Email มีผู้เข้าถึงได้เพียงรายเดียว (เช่น กรรมการอิสระ) อาจเกิดคอขวด (Bottleneck) ในการรับเรื่องหากผู้รับผิดชอบติดภารกิจอื่น ส่งผลให้กระบวนการตอบสนองต่อข้อร้องเรียนในองค์กรล่าช้ากว่าที่ควรจะเป็น

### • ผลกระทบความเสี่ยง

- การดำเนินการแก้ไขปัญหาไม่เป็นไปตามกรอบระยะเวลาที่กำหนด ทำให้ความเสียหายขยายวงกว้าง
- พนักงานหรือผู้มีส่วนได้เสียสูญเสียความเชื่อมั่นในระบบการแจ้งเบาะแสของบริษัท
- กระทบต่อคะแนนการประเมินด้านธรรมาภิบาล (CG Rating) และประสิทธิภาพการควบคุมภายใน

### • มาตรการจัดการความเสี่ยง

- แต่งตั้งผู้รับผิดชอบสำรอง (Alternate Responsible Person) เพื่อทำหน้าที่แทนกรณีผู้รับผิดชอบหลักไม่สามารถดำเนินการได้ภายในเวลาที่กำหนด
- กำหนดกรอบเวลาการตอบสนอง (SLA) ที่เป็นลายลักษณ์อักษร เช่น ต้องมีการรับเรื่องภายใน 3 วันทำการ และสรุปผลเบื้องต้นภายใน 30 วัน
- จัดทำสถานการณ์จำลอง (Simulation) เพื่อทดสอบความรวดเร็วในการตอบสนองของทีมงานที่เกี่ยวข้องเป็นระยะ
- สรุปสถานะข้อร้องเรียน (โดยไม่เปิดเผยตัวตนผู้แจ้ง) รายงานต่อคณะกรรมการบริษัทตามรอบเวลาที่กำหนดเพื่อติดตามความคืบหน้า

### ความเสี่ยงที่ 3 : ความเสี่ยงจากการรั่วไหลของข้อมูลความลับและอัตลักษณ์ของผู้แจ้งเบาะแส

#### • ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องจาก SALEE มีโครงสร้างองค์กรที่พนักงานส่วนใหญ่ปฏิบัติงานในโรงงานและมีความคุ้นเคยกันสูง หากระบบการจัดเก็บข้อมูลข้อร้องเรียนไม่รัดกุมพอ หรือมีการเข้าถึงข้อมูลโดยบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง อาจนำไปสู่การรั่วไหลของอัตลักษณ์ผู้แจ้งเบาะแส (Identity Leakage) ทำให้เกิดความกังวลใจในการแจ้งข้อมูลสำคัญ

#### • ผลกระทบความเสี่ยง

- ผู้แจ้งเบาะแสมอาจถูกกลั่นแกล้งหรือมีปัญหาในการทำงานร่วมกับผู้อื่น (Retaliation)
- พนักงานและคู่ค้าขาดความเชื่อมั่นและปฏิเสธที่จะให้ความร่วมมือในการแจ้งเหตุทุจริตในอนาคต
- บริษัทอาจมีความผิดตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) หากข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงานรั่วไหล
- ทำลายบรรยากาศการทำงานและความสามัคคีในสายการผลิต

#### • มาตรการจัดการความเสี่ยง

- จำกัดสิทธิ์การเข้าถึงข้อมูล กำหนดให้มีเพียงกรรมการอิสระหรือหน่วยงานตรวจสอบภายในที่ได้รับมอบหมายเท่านั้นที่เข้าถึงฐานข้อมูลข้อร้องเรียนได้
- ใช้ระบบรหัสผ่านและการเข้ารหัสข้อมูล หากแจ้งผ่านระบบออนไลน์ ข้อมูลต้องถูกเข้ารหัสและไม่แสดงชื่อ-นามสกุลจริงของผู้แจ้งในรายงานสรุปเบื้องต้น
- กำหนดบทลงโทษทางวินัยขั้นเด็ดขาด สำหรับผู้ที่จงใจเปิดเผยข้อมูลหรือกลั่นแกล้งผู้แจ้งเบาะแส เพื่อสร้างความมั่นใจในนโยบาย Non-Retaliation
- สื่อสารแนวทางการรักษาความลับ ระบุขั้นตอนการรักษาความลับไว้ในคู่มือจริยธรรมธุรกิจของบริษัทอย่างชัดเจน และเน้นย้ำทุกครั้งที่มีการจัดอบรมพนักงาน

## การกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและความมั่นคง

### แผนยกระดับการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่

แผนนี้มุ่งเน้นการวางรากฐานด้านธรรมาภิบาลเพื่อรองรับการขยายตัวสู่กลุ่มอุตสาหกรรม New S-Curve (EV & Smart Home) โดยเน้นความโปร่งใสในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างเครื่องจักร 900 ตัน และวัตถุดิบเม็ดพลาสติกมูลค่าสูง เพื่อลดความเสี่ยงด้านกฎหมายและชื่อเสียง เสริมความเชื่อมั่นให้นักลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และคู่ค้าแบรนด์ระดับโลก พร้อมสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ตรวจสอบได้ในทุกขั้นตอน

## เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติสำหรับการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> <li>ระบุและวิเคราะห์ Emerging Risk ที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อธุรกิจอย่างน้อย 3 รายการ</li> </ul>	ยังไม่ดำเนินการ	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> <li>Emerging risk ทุกรายการ มี Scenario analysis และ Mitigation plans รองรับ</li> </ul>	ยังไม่ดำเนินการ	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> <li>การมีส่วนร่วมของผู้บริหารระดับสูงในการติดตามและตัดสินใจเกี่ยวกับ Emerging Risk</li> </ul>	ยังไม่ดำเนินการ	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
การนำเทคโนโลยีด้าน GRC (GRC Solution) มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหาร และการรายงานด้านความเสี่ยง	-	-	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

## แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การยกระดับความโปร่งใสในห่วงโซ่อุปทาน	2570	<ul style="list-style-type: none"> <li>ระบบ Digital Traceability ตรวจสอบที่มาเม็ดพลาสติกได้ 100%</li> </ul>
	2571	<ul style="list-style-type: none"> <li>ตอบโจทช์ข้อกำหนด ESG และความโปร่งใสของลูกค้าแบรนด์ระดับโลก</li> </ul>
การจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นธรรม	2569	<ul style="list-style-type: none"> <li>พัฒนาหลักเกณฑ์ Supplier Code of Conduct และระบบเทียบราคาที่เป็นกลาง</li> <li>ลดความเสี่ยงการเอื้อประโยชน์และเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารต้นทุน</li> </ul>
แผนยกระดับการต่อต้านคอร์รัปชัน	2571	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประกาศใช้ No Gift Policy และระบบแจ้งเบาะแส (Whistleblowing) ที่ปลอดภัย</li> <li>สร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า MNCs ในขั้นตอนการทำ Audit ความโปร่งใส</li> </ul>
การสร้างวัฒนธรรมองค์กรสะอาด (Integrity Culture)	2570	<ul style="list-style-type: none"> <li>พนักงานทุกระดับผ่านการอบรมป้องกันผลประโยชน์ทับซ้อน</li> </ul>
ระบบการซ่อมบำรุงเชิงป้องกัน (PM)	2569	<ul style="list-style-type: none"> <li>ยืดอายุเครื่องจักร 900 ตัน และรักษาเสถียรภาพกำไรสุทธิ</li> </ul>

## การบริหารความเสี่ยง

### ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากการทุจริตในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง

#### • ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทมีการลงทุนเครื่องจักร 900 ตัน มูลค่าสูง (24 ล้านบาท) และมีการจัดซื้อเม็ดพลาสติกเกรดวิศวกรรมในปริมาณมากเพื่อรองรับกลุ่ม EV อาจเกิดความเสี่ยงในการเอื้อประโยชน์ หรือกระบวนการจัดซื้อที่ไม่เป็นธรรม

#### • ผลกระทบความเสี่ยง

ต้นทุนการผลิตสูงเกินจริง, ได้เครื่องจักรหรือวัตถุดิบที่ไม่ได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของลูกค้าแบรนด์ระดับโลกและกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุน

#### • มาตรการจัดการความเสี่ยง

- พัฒนาระบบเทียบราคา (Bidding) ที่เป็นกลางและตรวจสอบได้
- กำหนดให้คู่ค้าทุกรายต้องลงนามรับทราบแนวทางจริยธรรมธุรกิจของบริษัท
- ประกาศเจตนาารมณ์และเข้าสู่กระบวนการรับรองของแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (CAC)

**ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงจากการหยุดชะงักของเครื่องจักรหลัก****• ลักษณะความเสี่ยง**

การพึ่งพากำลังการผลิตหลักจากเครื่องจักรฉีดพลาสติก 900 ตัน หากเกิดการหยุดชะงักนอกแผน (Unplanned Downtime) จะส่งผลกระทบต่อแผนการส่งมอบสินค้ากลุ่ม New S-Curve

**• ผลกระทบความเสี่ยง**

สูญเสียรายได้ตามเป้าหมาย 430 ล้านบาท, เสียค่าปรับจากการส่งมอบล่าช้า และสูญเสียความเชื่อมั่นจากลูกค้ากลุ่ม MNCs

**• มาตรการจัดการความเสี่ยง**

- วางระบบซ่อมบำรุงเชิงป้องกันตามรอบเวลาอย่างเคร่งครัด โดยใช้ทีมวิศวกรที่ชำนาญการ
- สำรองอะไหล่สำคัญที่หาได้ยาก เพื่อลดระยะเวลาในการซ่อมแซม
- ใช้ระบบบันทึกพารามิเตอร์เครื่องจักรเพื่อตรวจจับสัญญาณผิดปกติก่อนเครื่องจักรขัดข้อง

**ความเสี่ยงที่ 3 : ความเสี่ยงด้านความโปร่งใสในห่วงโซ่อุปทาน****• ลักษณะความเสี่ยง**

ข้อกำหนดของลูกค้ากลุ่ม EV และ Smart Home (ESG Requirements) เน้นเรื่องแหล่งที่มาของวัตถุดิบ หากบริษัทไม่สามารถพิสูจน์ที่มาของเม็ดพลาสติกได้จะถือเป็นความเสี่ยงด้านชื่อเสียง

**• ผลกระทบความเสี่ยง**

ถูกยกเลิกสัญญาจ้างผลิตจากลูกค้าแบรนด์ระดับโลก, ไม่ผ่านการ Audit ด้านความยั่งยืน และเสียโอกาสในการขยายตลาดในอนาคต

**• มาตรการจัดการความเสี่ยง**

- ติดตั้งระบบฐานข้อมูลดิจิทัลที่เชื่อมโยงกับกระบวนการผลิตเพื่อตรวจสอบย้อนกลับแหล่งที่มาเม็ดพลาสติกได้ 100%
- ให้นำหน่วยงานตรวจสอบภายในรายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายความโปร่งใสต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นระยะ
- ความเสี่ยงด้านวัฒนธรรมองค์กรและบุคลากร

# ส่วนที่ 3

## แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

## ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

### แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

บริษัทฯ มีแผนในการบริหารจัดการการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และการจัดเก็บข้อมูลรวมถึงการรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกตามมาตรฐานสากล เพื่อสะท้อนผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมขององค์กรอย่างโปร่งใส และครอบคลุมทุกกิจกรรม ในขอบเขตที่1 ขอบเขตที่2 และขอบเขตที่3

#### เป้าหมาย

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

#### แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนยกระดับการดำเนินงานด้านClimate Action	2569	• วางระบบและเริ่มเก็บข้อมูลกำหนด Scope และแต่งตั้งคณะทำงาน เริ่มเก็บข้อมูลScope 1-2 และบางส่วนของ Scope 3
	2570	• จัดเก็บข้อมูลครบถ้วนคำนวณและผ่านการทวนสอบ จัดตั้งปีฐาน (Base Year)
	2571	• ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้อย่างน้อย7% เมื่อเทียบกับปีฐาน
พัฒนาแผนลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (GHG Mitigation Plan)	2569	<ul style="list-style-type: none"> <li>วิเคราะห์ข้อมูลจากบัญชีGHG Inventory (Scope 1-2) เพื่อระบุ “แหล่งปล่อยหลัก(Major Emission Sources)”</li> <li>ศึกษามาตรการลดการปล่อยที่เหมาะสม เช่นการใช้พลังงานทดแทน การเพิ่มประสิทธิภาพพลังงาน การจัดการของเสียและการลดการใช้เชื้อเพลิงฟอสซิล</li> <li>กำหนดกรอบ “เป้าหมายลดการปล่อย(GHG Reduction Target)” 5% ภายใน 3 ปี</li> <li>จัดทำแผนแม่บทการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (GHG Mitigation Master Plan)</li> </ul>
	2570	<ul style="list-style-type: none"> <li>ดำเนินการตามมาตรการที่กำหนดในแผน ลด 5% ภายใน 3 ปี (เปลี่ยนเครื่องจักร, ประสิทธิภาพสูง, ลดการใช้น้ำมันดีเซล / เปลี่ยน รถไฟฟ้า(EV) , จัดการของเสียให้เกิดพลังงาน (Waste to Energy)</li> <li>พัฒนา “ระบบติดตามผลการลดการปล่อย (GHG Reduction Monitoring System)”</li> <li>รายงานผลการลดการปล่อยต่อผู้บริหารและคณะกรรมการความยั่งยืนทุก6 เดือน</li> </ul>
	2571	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประเมินผลการดำเนินงานเทียบกับเป้าหมายลดการปล่อย(GHG Reduction Performance Review)</li> <li>จัดทำ “Carbon Management Roadmap” เพื่อเตรียมเข้าสู่เป้าหมาย Net Zero / Carbon Neutrality - ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการชดเชยคาร์บอน (Carbon Offset)</li> <li>เผยแพร่ผลลัพธ์ในรายงานความยั่งยืน (Sustainability Report)</li> </ul>

## การบริหารความเสี่ยง

**ความเสี่ยงที่ 1 :** ข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (GHG Inventory) ไม่ครบถ้วน

- **ลักษณะความเสี่ยง**

ขาดความเชี่ยวชาญในการเก็บข้อมูลซึ่งอาจไม่ครอบคลุมกิจกรรมที่ต้องรายงาน

- **ผลกระทบความเสี่ยง**

ระบุข้อมูลรายงานไม่ถูกต้องส่งผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือ

- **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

1. จัดทำคู่มือการเก็บข้อมูล
  2. อบรมให้ความรู้ผู้รับผิดชอบประจำหน่วยงาน
  3. ใช้โปรแกรมในการคำนวณข้อมูลรายงาน
-