

JUMP⁺

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1



บริษัท สยามอีสต์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

(SE)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571

เผยแพร่เมื่อวันที่ 25/06/2569

ข้อสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดย บริษัท สยามอีสต์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) ("SE") โดยใช้ข้อมูล สมมติฐาน และการประมาณการของบริษัทฯ ณ วันที่จัดทำเอกสาร ทั้งนี้ แผนงาน โครงการ ข้อเสนอ ความคิดเห็น การคาดการณ์ การประมาณการ หรือข้อความใด ๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นเพื่อเปิดเผยข้อมูลให้แก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น

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

เอกสารฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเปิดเผยข้อมูลให้แก่นักลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้องทั่วไปเท่านั้น โดยไม่มีเจตนาในการชี้ชวน แนะนำ จูงใจ หรือให้ ความเห็นเกี่ยวกับการลงทุนในหลักทรัพย์ที่ออกโดยบริษัทฯ และไม่อาจตีความได้ว่าเป็นการให้คำแนะนำในการลงทุน การเสนอซื้อ หรือการเสนอขาย หรือการชี้ชวนให้เสนอซื้อหรือเสนอขายหลักทรัพย์ หรือการจูงใจให้ทำธุรกรรมใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับหลักทรัพย์ที่ออกโดยบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งใน ประเทศหรือเขตปกครองพิเศษใดๆ ที่การกระทำดังกล่าวอาจขัดต่อกฎหมายของประเทศหรือเขตปกครองพิเศษนั้น รวมทั้งข้อมูลส่วนหนึ่งส่วนใดใน เอกสารฉบับนี้ไม่ควรถูกใช้เป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจเข้าทำสัญญา ข้อตกลงหรือลงทุนใดๆ ทั้งสิ้น ทั้งนี้บริษัทฯ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ของบริษัทฯ ไม่รับผิดชอบต่อความสูญเสียหรือความเสียหายใดๆ ทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็ความเสียหายทางตรงความเสียหายทางอ้อม 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 ไม่ว่าจะเป็ความเสียหายทางตรง ความเสียหายทางอ้อม ความเสียหายจากการผิดสัญญาหรือความเสียหาย อันเป็นผลสืบเนื่อง (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการสูญเสียผลกำไร) จากการนำข้อมูลในเอกสารนี้ไปใช้ หรือจากการเชื่อถือในข้อมูลดังกล่าว หรือจากการ ที่ผลการดำเนินงานจริงไม่เป็นไปตามที่บริษัทฯ คาดการณ์หรือประมาณการไว้

สารบัญ

	หน้า
ภาพรวมบริษัท	1
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ	2
เป้าหมาย ณ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ที่ 1 : ขยายขีดความสามารถในการทำรายได้ และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด	3
แผนกลยุทธ์ที่ 2 : ยกระดับประสิทธิภาพกระบวนการและเครื่องจักร พร้อมปรับโครงสร้างต้นทุน เพื่อเพิ่มอัตรากำไรอย่างยั่งยืน	6
แผนกลยุทธ์ที่ 3 : ขยายตลาดด้วยเทคโนโลยีใหม่และสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์เพื่อสร้างรายได้อย่างยั่งยืน	8
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	11
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	12
แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	13
แผนยกระดับการป้องกันการรั่วข้อมูลภายใน	15
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	18
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	19
ประวัติการเปลี่ยนแปลงแผน JUMP+	21



บริษัท สยามอีสต์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

SET

สินค้าอุตสาหกรรม / วัสดุอุตสาหกรรมและเครื่องจักร

CG Report :

SET ESG Ratings: **BBB**

ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): -

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัท สยามอีสต์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ "SE" บริษัทจัดหาและจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมและให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องแก่โรงงานอุตสาหกรรมซึ่งปัจจุบันแบ่งเป็น 5 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ 1. กลุ่มผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีระบบปัมป์ 2. กลุ่มผลิตภัณฑ์การจัดการ กระบวนการผลิตและระบบท่อ 3. กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุทนความร้อน 4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ธุรกิจงานบริการ 5. กลุ่มสาธารณูปโภคและพลังงาน

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

งบกำไรขาดทุน (ลบ.)	รายได้	562.15	544.96	651.71	611.70
ค่าใช้จ่าย	534.95	523.51	596.31	557.25	
Net Profit	40.24	35.83	61.43	66.75	

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)	สินทรัพย์	613.19	559.24	566.31	557.13
หนี้สิน	129.47	98.79	129.06	157.33	
ส่วนผู้ถือหุ้น	475.67	453.43	431.39	396.17	

งบกระแสเงินสด (ลบ.)	กิจกรรมดำเนินงาน	37.34	44.97	27.72	73.05
กิจกรรมลงทุน	-7.41	-5.94	-4.28	-5.82	
กิจกรรมจัดหาเงิน	-19.68	-25.29	-43.10	-27.51	

อัตราส่วนการเงิน	กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.06	0.05	0.09	0.10
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	25.84	24.80	25.65	27.72	
อัตรากำไรสุทธิ (%)	7.41	6.79	9.77	11.20	
D/E Ratio (เท่า)	0.27	0.21	0.30	0.39	
ROE (%)	8.66	8.10	14.85	18.36	
ROA (%)	7.81	7.49	13.51	15.52	

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท

แผนธุรกิจ
เป้าหมาย ณ ปี 2571

Net Profit	53-60 ล้านบาท
------------	---------------

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

1. แผนกลยุทธ์ที่ 1 : ขยายขีดความสามารถในการทำรายได้ และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด ✔
2. แผนกลยุทธ์ที่ 2 : ยกระดับประสิทธิภาพกระบวนการและเครื่องจักร พร้อมปรับโครงสร้างต้นทุน เพื่อเพิ่มอัตรากำไรอย่างยั่งยืน ✔
3. แผนกลยุทธ์ที่ 3 : ขยายตลาดด้วยเทคโนโลยีใหม่และสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์เพื่อสร้างรายได้อย่างยั่งยืน ✔

แผนด้านธรรมาภิบาล

1. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน
2. แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด
3. แผนยกระดับการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน

แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษาจากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญหายจากการนำข้อมูลที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกระณและบริษัทจดทะเบียน 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)	61.43	35.83	-	53-60

มุ่งเน้นขยายฐานรายได้และเน้นการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ที่ 1 : ขยายขีดความสามารถในการทำรายได้ และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด

ส่งเสริมการเติบโตด้วยผลิตภัณฑ์กลุ่มเดิมในอุตสาหกรรมเดิมและกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ เช่น กลุ่มปิโตรเคมี, กลุ่ม Automotive, กลุ่มอุตสาหกรรมเหมือง/พลังงาน, ภาครัฐบาล

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	ข้อมูลล่าสุด		เป้าหมาย		
	YE/2567	YE/2568	2569	2570	2571
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตต่อปี (YoY)	-16.38	3.15	5	5	5
Net Profit Growth (%) อัตราการเติบโตต่อปี (YoY)	-41.67	12.30	10	10	10

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<p>1. พัฒนาโซลูชันแบบครบวงจร และนำเสนอเทคโนโลยีที่ตอบโจทย์การประหยัดพลังงาน การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน และความคุ้มค่าต่อการลงทุนของลูกค้า เช่น Smart Pump, Energy Efficiency, Cost Saving, IoT และระบบ Monitoring</p> <p>2. ลงทุนและพัฒนาความพร้อมด้าน Special Tools เครื่องจักร อุปกรณ์ทดสอบ ระบบความปลอดภัย และโครงสร้างพื้นฐานภายในโรงงาน เพื่อยกระดับขีดความสามารถด้านการประกอบ ซ่อมบำรุง ทดสอบ และตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการให้มีมาตรฐานและมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น โดยครอบคลุมงานประเภทต่าง ๆ เช่น Pump, Chiller, Valve, Actuator และผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง</p> <p>3. ปรับปรุงประสิทธิภาพและสภาพแวดล้อมภายในโรงงาน เช่น ระบบควบคุมและกำจัดฝุ่น อุปกรณ์ช่วยยกหรือเคลื่อนย้ายชิ้นงาน ระบบลดการใช้กำลังคน ตลอดจนการปรับปรุงเครื่องมือและเครื่องจักรเพื่อเพิ่มความปลอดภัย ลดระยะเวลาการทำงาน และรองรับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้นในอนาคต</p> <p>4. เพิ่มขีดความสามารถด้านการทดสอบและรับรองคุณภาพ เช่น ระบบ Hydrostatic Test สำหรับ Valve, Actuator, Pipe และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการปรับปรุงระบบให้สามารถรองรับแรงดัน ขนาด และรูปแบบ</p>	2569	<ul style="list-style-type: none"> • พัฒนาและสร้างทีมขายรายกลุ่มอุตสาหกรรมตาม Expertise เพื่อให้พนักงานเข้าใจ Pain Point ของลูกค้าแต่ละกลุ่ม และสามารถนำเสนอสินค้า บริการ และ Solution ได้อย่างเหมาะสม • ลงทุนใน Special Tools เครื่องจักร อุปกรณ์ทดสอบ และการปรับปรุงโรงงานที่จำเป็น เช่น ระบบควบคุมฝุ่น อุปกรณ์ช่วยเคลื่อนย้ายหรือยกชิ้นงาน ระบบ Hydrostatic Test และการปรับปรุงเครื่องมือทดสอบ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความปลอดภัย ความแม่นยำ และความน่าเชื่อถือของสินค้าและบริการ • เพิ่มความสามารถในการประกอบ ซ่อม ทดสอบ และตรวจสอบ Valve, Actuator, Pipe และอุปกรณ์อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนการขาย และสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าก่อนส่งมอบงาน

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<p>การทดสอบที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน 5. จัดทำโครงการทดลองหรือ Proof of Concept สำหรับระบบ IoT, Monitoring และเทคโนโลยีที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ โดยลงทุนในอุปกรณ์ตัวอย่าง เช่น Sensors, Gateway, Communication Devices และอุปกรณ์ประกอบระบบที่จำเป็น เพื่อทดลองเก็บข้อมูล วิเคราะห์ผล และพัฒนาเป็น Solution ที่สามารถนำไปใช้งานจริงกับลูกค้าได้ 6. ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมทั่วทุกภาค รวมถึงเพิ่มจำนวนทีมขายในหลายพื้นที่ และส่งเสริมการตลาดร่วมกับ Supplier และพันธมิตรทางธุรกิจ 7. เพิ่มสัดส่วนรายได้จากสัญญารายปีและรายได้ประจำ เช่น สัญญา PM รายปี สัญญาระยะยาวในการจัดซื้อสินค้า สัญญาบริการ Monitoring รวมถึงสัญญาติดตั้งและดูแลระบบ เพื่อสร้างรายได้ต่อเนื่องและลดความผันผวนของรายได้ การลงทุนและการดำเนินงานตามแผนสามารถแบ่งดำเนินการเป็นระยะตามลำดับความสำคัญ ความพร้อมทางเทคนิค ความต้องการของลูกค้า และความเหมาะสมของงบประมาณ โดยบริษัทสามารถเลือกดำเนินการเฉพาะส่วนที่มีความพร้อมหรือให้ผลตอบแทนสูงก่อนได้</p>	<p>2570</p>	<ul style="list-style-type: none"> เริ่มพัฒนาและทดสอบระบบ IoT/Monitoring รวมถึงระบบที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานและการบริหารจัดการเครื่องจักร โดยจัดหาอุปกรณ์ตัวอย่าง เช่น Sensors, Gateway และอุปกรณ์เชื่อมต่อที่จำเป็น เพื่อจัดทำ Proof of Concept ให้แล้วเสร็จหรือมีความพร้อมในระดับที่สามารถนำไปทดลองกับลูกค้าภายในปี 2569 เพิ่มสัดส่วนรายได้จากฐานลูกค้าที่มีอยู่เดิม เปลี่ยนการขายเป็นครั้งคราวไปสู่การขายต่อเนื่อง และลดการขายผ่าน Distributor/Sub-distributor ในส่วนที่บริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้าโดยตรง เพื่อให้ Net Profit Margin ดีขึ้น สร้างระบบการทำงานที่มีมาตรฐาน เพิ่มความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง และสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพ ความรวดเร็ว และความน่าเชื่อถือ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว นำ Solutions ด้าน Smart Pump, Energy Efficiency, IoT และ Monitoring ที่ผ่านการทดลองในปี 2569 มาเปิดตัวและเริ่มใช้งานเชิงพาณิชย์ โดยเลือกนำไปใช้งานกับลูกค้าเป้าหมายหรือโครงการนำร่องตามความเหมาะสม นำผลจาก Proof of Concept และข้อมูลที่ได้จากการทดลองจริงมาพัฒนารูปแบบ Solution, Service Package และ Business Model ที่ตอบโจทย์ลูกค้า และสามารถแสดงผลลัพธ์ด้านประสิทธิภาพ การประหยัดพลังงาน การลดต้นทุน หรือการเพิ่มความน่าเชื่อถือของเครื่องจักรได้อย่างเป็นรูปธรรม ใช้เทคโนโลยีและผลการดำเนินงานจริงเป็น Showcase เพื่อสนับสนุนการขายต่อยอด ขยายไปสู่สัญญาระยะยาว และเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ประจำจากบริการ Monitoring, Preventive Maintenance และ Technical Support ขยายความสามารถในการให้บริการจากเครื่องมือ เครื่องจักร และระบบทดสอบที่ลงทุนไว้ ไปยังผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้น พร้อมสนับสนุน Distributor ให้ครอบคลุมทุกภาค เน้นการขายแบบ Volume และการขาย Solution ควบคู่กับสินค้า เพื่อเพิ่ม Gross Margin สูงขึ้น เพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด
	<p>2571</p>	<ul style="list-style-type: none"> ยกระดับความสัมพันธ์กับ Supplier สู่ Strategic Partner โดยร่วมกันพัฒนาตลาด เทคโนโลยี การบริการหลังการขาย และการสนับสนุนทางเทคนิค พิจารณาเจรจาเป็น Exclusive Distributor หรือร่วมลงทุนในผลิตภัณฑ์ และ Solution ที่มีศักยภาพ เพื่อป้องกันคู่แข่งและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันระยะยาว ใช้ระบบสต็อก เครื่องมือทดสอบ ระบบบริการ และโครงสร้าง Logistics ที่ได้รับการพัฒนาแล้วเป็นจุดขาย เพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการตอบสนองลูกค้า ลด Lead Time และสร้างความน่าเชื่อถือ ขยายระบบ IoT/Monitoring และ Efficiency Solutions ไปยังลูกค้าหรืออุตสาหกรรมเพิ่มเติม โดยสามารถทยอยเพิ่มอุปกรณ์ ฟังก์ชัน หรือบริการตามความต้องการของตลาดและความพร้อมของบริษัท เพิ่มสัดส่วนรายได้จากบริการและรายได้ประจำ เพื่อให้โครงสร้างรายได้ของบริษัทมีความมั่นคงมากขึ้น และลดการพึ่งพารายได้จากการจำหน่ายสินค้าเพียงอย่างเดียว

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากคู่แข่งเข้ามาทำตลาดมากขึ้นเกิดการแข่งขันในด้านราคาและเศรษฐกิจชะลอตัว

• ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากคู่แข่งเข้ามาทำตลาดมากขึ้นเกิดการแข่งขันในด้านราคาและเศรษฐกิจชะลอตัว

• ผลกระทบความเสี่ยง

ยอดขายและ GP ไม่สามารถเติบโตได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- เปลี่ยนการนำเสนอขายจาก "การซื้อสินค้าจากลูกค้า" เป็น "การลงทุนที่คืนทุนไว" เช่น เปลี่ยนปั๊มใหม่แล้วคืนทุนไวขึ้นจากค่าไฟที่ลดลงและประหยัดพลังงานมากขึ้น เพราะในภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวลูกค้าหาทางลดต้นทุนเพิ่มขึ้น โดยผสมเทคโนโลยี Monitoring ที่บริษัทพัฒนาเอง เพื่อแสดงผลการประหยัดและประสิทธิภาพแบบวัดผลได้ ตอบโจทย์ลูกค้าในภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวที่มุ่งเน้นการลดต้นทุน
- ขยายตลาดและพอร์ตสินค้าไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเติบโตหรือได้รับผลกระทบน้อยจากภาวะเศรษฐกิจ เพื่อรักษาเสถียรภาพรายได้
- ขยายลูกค้าที่มีสัญญารายปีและระบบการสต็อกสินค้า เช่น spare part สำหรับกลุ่มลูกค้าเฉพาะ, Bulk order เพื่อให้ลูกค้าเปลี่ยนไปใช้รายอื่นได้ยาก
- Dynamic Pricing สำหรับสินค้า IM ที่ราคาผันผวนตามต้นทุน ปรับราคาตามปริมาณการซื้อ เพื่อจูงใจให้ลูกค้าซื้อจำนวนมากเพื่อให้เราทำ Economy of Scale ได้

ความเสี่ยงที่ 2 : สร้างโอกาสในการนำเสนอขายได้น้อย และมีการเลื่อนออกของ project

• ลักษณะความเสี่ยง

สร้างโอกาสในการนำเสนอขายได้น้อย และมีการเลื่อนออกของ project

• ผลกระทบความเสี่ยง

ยอดขายไม่ได้ตามเป้า รายได้ที่คาดว่าจะรับรู้ถูกเลื่อนออกไป เกิดต้นทุนเพิ่ม หากมี delay backlog

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- Dynamic Pricing สำหรับสินค้า IM ที่ราคาผันผวนตามต้นทุน ปรับราคาตามปริมาณการซื้อ เพื่อจูงใจให้ลูกค้าซื้อจำนวนมากเพื่อให้เราทำ Economy of Scale ได้
- สร้างแผนการตลาด ใช้ Content Marketing ตาม platform ต่างๆเข้าถึงลูกค้า เช่น บทความ/Clip VDO ส่งเสริม Energy Efficiency
- ปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของทีมงานขายให้เกิด Lead มากขึ้น
- Referral Program ที่เป็น success case จากลูกค้าเก่า
- ในสัญญาควรมีการระบุค่าเสียโอกาส/ค่าเก็บ หากลูกค้าเลื่อนโครงการออกไปเกินระยะเวลาที่กำหนด
- กรณี project เลื่อนออกต้องสื่อสารกับลูกค้าและลูกค้าเพื่อส่งมอบงานตาม Milestone เบิกเงินงวดย่อย แทนที่จะรอจบ Project

ความเสี่ยงที่ 3 : ความเสี่ยงด้าน SUPPLIER ไม่ให้ความร่วมมือในการทำงานร่วมกันเชิงรุก

• ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้าน SUPPLIER ไม่ให้ความร่วมมือในการทำงานร่วมกันเชิงรุก

• ผลกระทบความเสี่ยง

ต้นทุนอาจสูงขึ้นจากการต้องการสินค้าเร่งด่วน, ไม่สามารถแข่งขันได้, lead time ยาวเสียโอกาสทางรายได้ และเกิดค่าปรับจากการส่งมอบล่าช้า และจะกระทบต่อ GP ไม่ได้ตามเป้า

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- สร้างแผนปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานกับ supplier
- หา Second Source Supplier ที่สามารถทดแทนกันได้เพื่อลดความเสี่ยงด้าน Lead Time

- บริหาร min/max stock สินค้าที่ขายดี หรือสินค้าที่มี Lead Time นานเป็นพิเศษ เพื่อเป็น Buffer กรณีที่ Supplier ส่งช้า
- สื่อสารเป้าหมาย WIN-WIN ให้ชัดเจน

แผนกลยุทธ์ที่ 2 : ยกระดับประสิทธิภาพกระบวนการและเครื่องจักร พร้อมปรับโครงสร้างต้นทุน เพื่อเพิ่มอัตรากำไรอย่างยั่งยืน

ยกระดับขีดความสามารถในกระบวนการทำงาน โครงสร้างต้นทุนและระบบบริหารงานให้มีประสิทธิภาพ เพื่อสามารถเพิ่มอัตรากำไรให้ได้มากที่สุด

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- ความสามารถในการทำกำไรและประสิทธิภาพการดำเนินงาน

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	ข้อมูลล่าสุด		เป้าหมาย		
	YE/2567	YE/2568	2569	2570	2571
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	-16.38	3.15	5	5	5
Net Profit Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	-41.67	12.30	10	10	10

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
1.ลดต้นทุนที่ไม่จำเป็นโดยไม่กระทบต่อคุณภาพหรือรายได้ ปรับปรุงคุณภาพลดต้นทุนแฝง 2.คัดเลือกผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรอง ลดความเสี่ยงด้านSupply Chain และควบคุมต้นทุนวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ 3.นำระบบข้อมูลและเทคโนโลยีมาใช้สนับสนุนการตัดสินใจเชิงบริหาร เพื่อเพิ่มความแม่นยำ ความรวดเร็ว และประสิทธิภาพ 4.ปรับราคาสินค้าในกลุ่มวัสดุวัตถุดิบให้เหมาะสมกับราคาตลาด เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มอัตรากำไร 5.ปรับปรุงและพัฒนาเครื่องจักรภายในโรงงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและระบบ 6.ปรับเปลี่ยนผังและกระบวนการไหลของการผลิต การจัดวางเครื่องจักร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน ลดขั้นตอนที่ไม่ก่อให้เกิดมูลค่าในการผลิต	2569	<ul style="list-style-type: none"> • ใช้ Realtime dashboard เพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า ยอดขาย อัตรากำไร และวินัยการชำระเงิน เพื่อให้ทีมขายมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่สร้างผลตอบแทนคุณภาพสูง • ใช้ข้อมูลยอดขายย้อนหลังกำหนดระดับ Min-Max Stock อย่างเหมาะสม ลดสินค้าที่ไม่เคลื่อนไหว เพิ่มประสิทธิภาพการใช้เงินทุนหมุนเวียน • ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศผันผวน จากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกกดดันต้นทุนโลจิสติกส์โดยการปรับปรุงระบบ Route Optimization ในการส่งสินค้าและทีมบริการ เพื่อลดค่าเชื้อเพลิงและเวลาเดินทาง • ติดตามและบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด เพื่อปกป้องอัตรากำไรและเสถียรภาพทางการเงิน • ปรับราคาสินค้ากลุ่มวัสดุวัตถุดิบให้สอดคล้องกับมูลค่าเพิ่มและสภาพตลาดเห็น จุดรั่วไหล เพื่อให้สามารถลดต้นทุนได้ • ติดตั้ง Solar เพิ่มเติมเพื่อรองรับการใช้ไฟที่เพิ่มมากขึ้น • ปรับปรุงขั้นตอนและ Flow การทำงานให้มีประสิทธิภาพ • ลงทุนติดตั้งและปรับปรุงเครื่องจักรเพื่อยกระดับประสิทธิภาพโดยรวมของระบบการผลิตให้แล้วเสร็จ
	2570	<ul style="list-style-type: none"> • นำข้อมูลที่ได้จากระบบ / dashboard มาใช้เจรจาต่อรองราคา และปรับโครงสร้าง stock • ใช้ข้อมูลยอดขายและแนวโน้ม demandจัดทำ Forecast การสั่งซื้อล่วงหน้า เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองกับ Supplier ในการกำหนดราคาแบบ Volume Pricing • คัดเลือก Supplier/ ผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
	2571	<ul style="list-style-type: none"> ติดตามและบริหารความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด เพื่อรักษาเสถียรภาพต้นทุนและอัตรากำไรขั้นต้น เพื่อช่วยลดต้นทุนแฝงในการเคลมและเสียชื่อเสียง และรักษาระดับ GP ได้ ยกระดับมาตรฐานงานติดตั้งและงานบริการ เพื่อลดความผิดพลาดและการกลับไปแก้ไขงาน (Rework) ลดต้นทุนแฝง เสริมสร้างความรู้และปรับปรุงคุณภาพการทำงานของพนักงานเสมอ ติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของ supplier ให้มีคุณภาพ ปรับปรุงคุณภาพข้อมูลและการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจอย่างแม่นยำและมีประสิทธิภาพ บริหารความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน เพิ่มประสิทธิภาพการจัดการภายในทำให้กำไรที่เพิ่มขึ้น

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศผันผวน จากสถานการณ์เศรษฐกิจโลก

• ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศผันผวน จากสถานการณ์เศรษฐกิจโลก

• ผลกระทบความเสี่ยง

ต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้นเนื่องจากอัตราและเปลี่ยนที่ผันผวน ไม่สามารถทำกำไรได้เพิ่มขึ้น

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- ใช้เครื่องมือป้องกันการความเสี่ยง ติดตามสถานการณ์ค่าเงิน และวางแผนการป้องกันเช่น ซื้อ FWD หรือ FCD
- เผื่อ safety factor สำหรับอัตราแลกเปลี่ยนในใบเสนอราคา
- ในช่วงที่ค่าเงินผันผวนหนักควรลดระยะเวลาการยื่นราคาในใบเสนอราคาให้สั้นลง เช่น จาก 30 วัน เหลือ 7-15 วัน เพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของค่าเงิน

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงด้านต้นทุนวัตถุดิบปรับราคาสูงขึ้น ทำให้ SUPPLIER ปรับราคาสินค้าเพิ่มขึ้น

• ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านต้นทุนวัตถุดิบปรับราคาสูงขึ้น ทำให้ SUPPLIER ปรับราคาสินค้าเพิ่มขึ้น

• ผลกระทบความเสี่ยง

ต้นทุนสินค้าจะเพิ่มขึ้นจากการปรับราคา ทำให้ MARGIN ลดลง

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- จัดทำแผนบริหารความเสี่ยงด้านการจัดซื้อเพื่อลดผลกระทบจากราคาซัพพลายเชนที่ผันผวน
- หา Second source supplier เพื่อเป็นทางเลือกและเพิ่มโอกาสในการเสนอขายได้ และลดการพึ่งพารายใดรายหนึ่ง
- ในสัญญาโครงการขนาดใหญ่ต้องระบุเงื่อนไขการปรับราคาตามราคาวัตถุดิบหากมีการปรับตัวสูงขึ้นเกินกว่าที่กำหนด

ความเสี่ยงที่ 3 : ความเสี่ยงด้านการไม่สามารถลดต้นทุนแฝงได้ (ค่าปรับต่างๆ, ต้นทุนของเสีย)

• ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการไม่สามารถลดต้นทุนแฝงได้ (ค่าปรับต่างๆ, ต้นทุนของเสีย)

• ผลกระทบความเสี่ยง

ทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายแฝง ทำให้ไม่สามารถเพิ่มกำไรสุทธิได้ตามเป้าหมาย

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

ควบคุมปริมาณการจัดซื้อสินค้าที่มีอายุให้เหมาะสม ดูความต้องการของลูกค้า จัดทำ MIN-MAX

ความเสี่ยงที่ 4 : ความเสี่ยงด้านความไม่ถูกต้องหรือคลาดเคลื่อนของข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์

• ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านความไม่ถูกต้องหรือคลาดเคลื่อนของข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์

• ผลกระทบความเสี่ยง

นำไปสู่การตัดสินใจที่ผิดพลาด

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- กำหนด data owner ในการกรอกหรือใช้ข้อมูล
- มีระบบตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล

แผนกลยุทธ์ที่ 3 : ขยายตลาดด้วยเทคโนโลยีใหม่และสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์เพื่อสร้างรายได้อย่างยั่งยืน

มุ่งเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน สรรหาเทคโนโลยีใหม่เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และสร้างพันธมิตรเพื่อสร้างโอกาสในการเพิ่มรายได้ในระยะยาว

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- ความสามารถในการทำกำไรและประสิทธิภาพการดำเนินงาน

เป้าหมาย

• เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	ข้อมูลล่าสุด		เป้าหมาย		
	YE/2567	YE/2568	2569	2570	2571
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	-16.38	3.15	5	5	5
Net Profit Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	-41.67	12.30	10	10	10

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
1.สำรวจเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น Sensors สำหรับปั๊ม หรือ ระบบ AI วิเคราะห์พลังงาน และตรวจสอบสินค้าเดิมว่าตัวไหนล้าสมัยหรือกำไรต่ำเกินไป เพื่อคัดเลือก สินค้าเรือธง 2. ค้นหาสินค้าใหม่เพื่อรองรับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นโดยเน้นไปที่สินค้าที่ตอบโจทย์ ESG กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 3. เจรจากับ Supplier หลัก เพื่อยกสถานะเป็น Strategic Partner เพื่อให้ได้ต้นทุนที่ต่ำกว่าและได้รับการสนับสนุนด้านเทคนิคก่อนใคร 4.อัปเกรดทีมขายให้เป็น Solution Consultant ที่ไม่ได้ขายแค่สินค้า แต่ขาย ความคุ้มค่าและการประหยัดได้อย่างเชี่ยวชาญ มีความชัดเจนในเทคโนโลยีที่จะใช้แข่งขัน 5. เปลี่ยนการขายขาดมาเป็นสัญญาบริการระยะยาวเพื่อสร้างรายได้ประจำ	2569	<ul style="list-style-type: none"> • คัดเลือกเทคโนโลยี & ดีล Supplier • สร้างทีมขายเฉพาะทาง และสามารถทำ cross selling ได้ • นำข้อมูลการทำงานของปั๊ม ระบบต่างๆในโรงงานลูกค้าที่เก็บไว้มาวิเคราะห์ เพื่อเสนอโครงการใหญ่ล่วงหน้า • เจาะกลุ่มลูกค้าที่มีนโยบาย Net zero และต้องการสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีความชัดเจนในเทคโนโลยีที่จะใช้แข่งขัน และได้เงื่อนไขต้นทุนที่ดีขึ้นจาก Supplier สร้างรายได้จากกลุ่มลูกค้าที่มีนโยบาย Net zero
	2570	<ul style="list-style-type: none"> • สร้างสัญญารายปี Recurring

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
	2571	<ul style="list-style-type: none"> สร้างความต่างที่เหนือกว่าคู่แข่งที่ขายแค่สินค้าอย่างเดียวด้วยโซลูชันที่ครบวงจร มีรายได้ที่สม่ำเสมอ Recurring และลูกค้าเปลี่ยนใจไปหาคู่แข่งได้ยากขึ้น ขยายเครือข่ายตัวแทนที่มีศักยภาพหลายภูมิภาค -ยกระดับความสัมพันธ์กับ Supplier สู่ Strategic Partner ทำงานร่วมกันเชิงรุก เพื่อรายได้เติบโต, ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น และบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านสินค้าใหม่ เทคโนโลยีใหม่ไม่สามารถทำตลาดได้

• ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านสินค้าใหม่ เทคโนโลยีใหม่ไม่สามารถทำตลาดได้

• ผลกระทบความเสี่ยง

ไม่สามารถเพิ่มยอดขายใหม่ได้ ต้องพึ่งพาแต่สินค้ากลุ่มเดิม ธุรกิจอาจไม่ยั่งยืนในอนาคต

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- วิเคราะห์ข้อมูลจากลูกค้าและ FEEDBACK เพื่อปรับปรุงและพัฒนาสินค้า
- เผยแพร่ข้อมูลผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ลูกค้าเข้าใจ และเชื่อใจ

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงด้านการเลือกพันธมิตร - ไม่รักษาคำมั่นสัญญา - เป้าหมายของพันธมิตรไม่ตรงกัน การปฏิบัติงานล่าช้าคุณภาพไม่ดี

• ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการเลือกพันธมิตร

- ไม่รักษาคำมั่นสัญญา
- เป้าหมายของพันธมิตรไม่ตรงกัน การปฏิบัติงานล่าช้าคุณภาพไม่ดี

• ผลกระทบความเสี่ยง

- สูญเสียความได้เปรียบทางการแข่งขันที่สร้างมา, ข้อมูลความลับทางการค้าและฐานลูกค้าอาจรั่วไหลไปสู่พันธมิตรที่กลายเป็นคู่แข่ง สูญเสียรายได้และส่วนแบ่งการตลาด
- หากเป้าหมายทางธุรกิจของพันธมิตรไม่ตรงกันจะทำให้ ความร่วมมือล่าช้า โครงการหยุดชะงัก ต้นทุนอาจเพิ่มขึ้น กระทบรายได้

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- ทำสัญญา NDA
- สร้างมูลค่าเพิ่มที่ Supplier ทำเองไม่ได้ เช่น งานบริการติดตั้งและบำรุงรักษาเฉพาะทางกับลูกค้าที่เป็น key account
- คัดเลือกพันธมิตรที่มีวิสัยทัศน์ตรงกัน และ ผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกัน และมีมาตรฐานการทำงานที่ดีมีระบบชัดเจน

ความเสี่ยงที่ 3 : ความเสี่ยงด้านบุคลากรและทักษะใหม่ ทีมขายเดิมคุ้นเคยกับการขายสินค้า แต่ไม่สามารถอัปเกรดมาเป็นนักขายโซลูชันหรือผู้เชี่ยวชาญ ESG ได้ทันตามแผน

• ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านบุคลากรและทักษะใหม่ ทีมขายเดิมคุ้นเคยกับการขายสินค้า แต่ไม่สามารถอัปเกรดมาเป็นนักขายโซลูชันหรือผู้เชี่ยวชาญ ESG ได้ทันตามแผน

• ผลกระทบความเสี่ยง

แผนการเข้าตลาด/กลุ่มลูกค้าเป้าหมายล้มเหลว อาจทำให้เสนอขายไม่ได้ รายได้ไม่ได้ตามเป้า

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- จัดการอบรมให้พนักงานมีความรู้ในเทคโนโลยีใหม่ๆ
 - มีทีม Technical Support ช่วยปิดการขาย
 - ใช้ AI ในการหาข้อมูลและปิดการขาย
-

ส่วนที่ 2

แผนด้านธรรมาภิบาล

ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทมุ่งยกระดับมาตรการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันให้เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กรอย่างยั่งยืน โดยกำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติที่ชัดเจน ครอบคลุมกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน รวมถึงคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และคำนึงถึงผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม บริษัทให้ความสำคัญกับการสื่อสารและการสร้างความตระหนักรู้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง ผ่านการอบรม การสื่อสารเชิงรุก และการบูรณาการหลักจริยธรรมทางธุรกิจไว้ในกระบวนการทำงานและการคัดเลือกคู่ค้า ควบคู่กับการเสริมสร้างระบบควบคุมภายในและการตรวจสอบที่สามารถตรวจสอบได้

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะก่อนเข้าร่วมโครงการ	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน 	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และ มาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน 	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง 	เสร็จสิ้น	-	-	-
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ประกาศเจตนารมณ์	ได้รับการรับรอง	ได้รับการรับรอง	ได้รับการรับรอง
การขยายผลนโยบายต่อต้านการทุจริตสู่คู่ค้าเพื่อห่วงโซ่อุปทานที่โปร่งใส	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
การขับเคลื่อนเครือข่ายคู่ค้าโปร่งใสและการยกระดับมาตรฐานตรวจสอบภายใน	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
โครงการเสริมสร้างภูมิคุ้มกันและช่องทางแจ้งเบาะแส	2569	ปรับปรุง "ช่องทางแจ้งเบาะแส (Whistleblowing Channel)" ให้มีความปลอดภัย เป็นความลับ และเข้าถึงง่าย
	2570	พนักงาน 100% ผ่านการทดสอบความรู้ (E-Learning) เกี่ยวกับนโยบาย No Gift Policy และการต่อต้านการทุจริต
	2571	ขยายผลการสื่อสารนโยบายต่อต้านการทุจริตไปยัง "คู่ค้าทางธุรกิจ (Suppliers)" เพื่อสร้างห่วงโซ่อุปทานที่โปร่งใส
โครงการเตรียมความพร้อมและขอรับรองมาตรฐาน CAC	2569	ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการ CAC (Declaration of Intent) และศึกษา Checklist 71 ข้อ
	2570	ยื่นเอกสารแบบประเมินตนเอง (Self-Assessment) และได้รับการรับรอง

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
		เป็นสมาชิก CAC (Certified)
	2571	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินการในฐานะ Change Agent เชิญชวนลูกค้าเข้าร่วมโครงการ และตรวจสอบระบบภายในเพื่อรักษามาตรฐาน

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากการเตรียมความพร้อมเอกสารไม่ทันตามกำหนด

• ลักษณะความเสี่ยง

การรวบรวมเอกสารอ้างอิงเพื่อตอบคำถามในรูปแบบประเมินตนเอง 71 ข้อ อาจล่าช้าหรือไม่เพียงพอ

• ผลกระทบความเสี่ยง

ยื่นขอการรับรองไม่ทันกรอบเวลา 18 เดือนหลังประกาศเจตนารมณ์ ทำให้ต้องเริ่มกระบวนการใหม่

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. แต่งตั้งคณะทำงาน CAC (Working Team) โดยเฉพาะ
2. จัดทำ Checklist และติดตามความคืบหน้ารายไตรมาส

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงจากการปฏิบัติงานที่อาจเข้าข่ายการให้สินบนโดยไม่เจตนา

• ลักษณะความเสี่ยง

การเลี้ยงรับรองลูกค้า หรือการให้ของขวัญในเทศกาลที่มูลค่าเกินกำหนด หรือไม่มีเอกสารเบิกจ่ายที่ชัดเจน

• ผลกระทบความเสี่ยง

ผิดนโยบายบริษัท และอาจเป็นข้อบกพร่องที่ทำให้ไม่ผ่านการรับรอง CAC

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. ยกระดับการตรวจสอบการเบิกจ่าย
 - กำหนดให้ฝ่ายตรวจสอบภายใน สุ่มตรวจ รายการค่ารับรอง ค่าของขวัญ และเงินบริจาค/สนับสนุน อย่างน้อยทุกไตรมาส เพื่อสอบทานว่ามีเอกสารประกอบถูกต้องและเป็นไปตามวงเงินที่อนุมัติจริง (ไม่ใช่แค่กำหนดวงเงิน แต่ต้องตรวจว่าทำตามไหม)
2. ระบบการตรวจสอบสถานะบุคคลที่ 3
 - เพิ่มขั้นตอนการตรวจสอบประวัติความโปร่งใสของ "ตัวแทน/ที่ปรึกษา/ลูกค้า" ก่อนการว่าจ้างหรือทำสัญญา เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่บุคคลภายนอกจะไปทำทุจริตแทนบริษัท (ซึ่งเป็นข้อกำหนดสำคัญของ CAC)

แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด

บริษัทพัฒนาระบบการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดให้มีความปลอดภัย เป็นความลับ และเข้าถึงได้สะดวก เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภายในและภายนอกองค์กร เช่น พนักงาน คู่ค้า ลูกค้า และประชาชนทั่วไป สามารถแจ้งข้อมูลหรือข้อกังวลเกี่ยวกับการกระทำผิดหรือการฝ่าฝืนจริยธรรมได้อย่างมั่นใจ โดยกำหนดกระบวนการรับเรื่อง ตรวจสอบ และรายงานผลที่โปร่งใส เป็นธรรม และคำนึงถึงสิทธิของทุกฝ่าย พร้อมมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสอย่างชัดเจน

เป้าหมาย

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

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
1. เสริมสร้างระบบการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดที่โปร่งใส เป็นธรรม และคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแส	2569	<ul style="list-style-type: none"> ทบทวนและปรับปรุงนโยบายการแจ้งเบาะแสและการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสให้ชัดเจน จัดให้มีช่องทางการแจ้งเบาะแสที่หลากหลาย เช่น อีเมล เว็บไซต์ หรือกล่องรับเรื่อง สื่อสารนโยบายและกระบวนการแจ้งเบาะแสแก่กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง กำหนดหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบในการรับเรื่องและตรวจสอบอย่างเป็นอิสระ
	2570	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนากระบวนการรับเรื่อง ตรวจสอบ ภายในระยะเวลาที่กำหนดและรายงานผลให้เป็นระบบและตรวจสอบได้ เสริมมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสจากการกลั่นแกล้งหรือการตอบโต้ ติดตามและประเมินประสิทธิภาพของระบบแจ้งเบาะแสเป็นระยะ รายงานสถิติและภาพรวมการแจ้งเบาะแสต่อคณะกรรมการโดยไม่เปิดเผยรายบุคคล
	2571	<ul style="list-style-type: none"> ทบทวนและยกระดับระบบแจ้งเบาะแสให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติที่ดีและมาตรฐานสากล ส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรที่เปิดกว้างและไม่ยอมรับการกระทำผิด เชื่อมโยงระบบแจ้งเบาะแสกับการบริหารความเสี่ยงและการต่อต้านการทุจริต เปิดเผยข้อมูลเชิงนโยบายและผลการดำเนินงานด้านการแจ้งเบาะแสต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างเหมาะสม
2. ลดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้รวดเร็วยิ่งขึ้น	2569	<ul style="list-style-type: none"> การกำหนดมาตรฐานระยะเวลาและการสื่อสารเชิงรุก: มุ่งเน้นการจัดทำคู่มือระยะเวลาปฏิบัติงาน ที่ชัดเจนในแต่ละขั้นตอน โดยปรับปรุงกรอบเวลาการดำเนินงานให้มีความกระชับและคล่องตัวมากกว่าเดิม พร้อมทั้งวางระบบการ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
		<p>สรุปรายงานสถานะข้อร้องเรียนที่เป็นปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องรับทราบความคืบหน้าและร่วมกันบริหารจัดการส่วนที่ล่าช้าให้กลับเข้าสู่กรอบเวลาที่กำหนดได้ทันที</p>
	2570	<ul style="list-style-type: none"> การเพิ่มประสิทธิภาพการกลั่นกรองและการรายงานผล: มุ่งเน้นการปรับปรุงเกณฑ์การคัดแยกประเภทข้อร้องเรียนให้ชัดเจนตั้งแต่ต้นทาง เพื่อส่งต่อเรื่องให้ผู้ที่เกี่ยวข้องตรวจสอบได้โดยไม่ต้องรอการตีความซ้ำซ้อน พร้อมทั้งปรับเปลี่ยนรูปแบบการสรุปข้อมูลให้สั้นกระชับ ซึ่งจะช่วยให้คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริหารสามารถพิจารณาตัดสินใจและลงนามรับรองผลได้รวดเร็วยิ่งขึ้น
	2571	<ul style="list-style-type: none"> การจัดการเชิงรุกเพื่อลดระยะเวลาในภาพรวม: มุ่งเน้นการใช้ระบบทางลัด (Fast-track) สำหรับข้อร้องเรียนที่เคยมีแนวทางแก้ไขอยู่แล้วหรือไม่มีความซับซ้อนให้จบกระบวนการได้ในระยะเวลาอันสั้น พร้อมทั้งนำบทเรียนจากเคสที่ผ่านมา มาจัดทำเป็นแนวทางป้องกัน เพื่อลดโอกาสการเกิดปัญหาเดิมซ้ำ ซึ่งจะช่วยลดภาระงานตรวจสอบและทำให้ภาพรวมการจัดการข้อร้องเรียนทั้งหมดรวดเร็วขึ้นอย่างยั่งยืน

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านการขาดความเชื่อมั่นในการแจ้งเบาะแส

• ลักษณะความเสี่ยง

เป็นความเสี่ยงที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียไม่กล้าแจ้งข้อมูล เนื่องจากกังวลเรื่องความลับ ความปลอดภัย หรือการถูกตอบโต้

• ผลกระทบความเสี่ยง

การกระทำผิดอาจไม่ถูกตรวจพบหรือแก้ไขอย่างทันที่ ส่งผลต่อความโปร่งใสและภาพลักษณ์องค์กร

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

กำหนดมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสอย่างชัดเจน สื่อสารความเป็นความลับ และจัดให้มีกระบวนการรับเรื่องที่เป็นอิสระ

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงด้านกระบวนการตรวจสอบที่ไม่เป็นธรรมหรือไม่โปร่งใส

• ลักษณะความเสี่ยง

เป็นความเสี่ยงที่กระบวนการรับเรื่องและตรวจสอบอาจล่าช้า ขาดความเป็นอิสระ หรือขาดความชัดเจน

• ผลกระทบความเสี่ยง

กระทบความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และเพิ่มความเสี่ยงด้านการทุจริต

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

กำหนดขั้นตอนและกรอบเวลาการตรวจสอบที่ชัดเจน แยกบทบาทผู้รับเรื่องและผู้ตรวจสอบ และรายงานผลต่อคณะกรรมการ

แผนยกระดับการป้องกันการใช้อข้อมูลภายใน

มุ่งเน้นการทบทวนนโยบายการใช้อข้อมูลภายในให้สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ปัจจุบัน และยกระดับมาตรการกำกับดูแลผ่าน กระบวนการปฏิบัติงานที่รัดกุม (Operational Control) โดยเน้นการจัดทำทะเบียนผู้เข้าถึงข้อมูล (Insider List) ที่แม่นยำ และการสื่อสารเพื่อ ยืนยันการรับทราบช่วงห้ามซื้อขาย (Blackout Period) เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อสร้างความตระหนักรู้รายบุคคลและป้องกันความเสี่ยงจากการกระทำผิดโดยไม่เจตนาอย่างมีประสิทธิภาพ

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะก่อนเข้าร่วมโครงการ	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน	เสร็จสิ้น	-	-	-
• จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติป้องกันการใช้ข้อมูลภายในที่เป็นลายลักษณ์อักษรชัดเจนและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	เสร็จสิ้น	-	-	-
• มีกระบวนการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการใช้ข้อมูลภายในอย่างเป็นระบบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	เสร็จสิ้น	-	-	-
• การรายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการใช้ข้อมูลภายในต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการกระทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	เสร็จสิ้น	-	-	-
บุคลากรกลุ่มเป้าหมายลงนามรับทราบนโยบาย/ช่วงห้ามซื้อขาย	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
โครงการปรับปรุงนโยบายและเสริมสร้างธรรมาภิบาล	2569	• มีนโยบายการใช้ข้อมูลภายในฉบับปรับปรุง (Revised Version) ที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และสื่อสารให้พนักงานทราบครบถ้วน
	2570	• จัดอบรม (Training) ทำความเข้าใจนโยบายใหม่แก่ผู้บริหารและพนักงานกลุ่มเสี่ยง โดยมีผลการทดสอบผ่าน 100%
	2571	• ขยายขอบเขตการบังคับใช้และคู่มือปฏิบัติไปยังบริษัทย่อย หรือคู่ค้าที่อาจเข้าถึงข้อมูลสำคัญ
โครงการมาตรการเข้มงวดช่วงห้ามซื้อขายและทะเบียนข้อมูล	2569	• จัดทำ "ทะเบียนผู้เข้าถึงข้อมูลภายใน (Insider List)" รูปแบบไฟล์ที่มีการจำกัดสิทธิ์การเข้าถึง และปรับปรุงข้อมูลทุกไตรมาส
	2570	• กรรมการและผู้บริหาร ตอบกลับอีเมลยืนยันการรับทราบ หรือลงนามรับทราบเงื่อนไข Silent Period ทุกไตรมาส ครบถ้วน 100%
	2571	• มีรายงานการตรวจสอบย้อนหลัง (Post-Trade Review) โดยเลขานุการบริษัท เสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบปีละ 1 ครั้ง

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงจากนโยบายไม่ครอบคลุมบริบทปัจจุบัน

• ลักษณะความเสี่ยง

นโยบายเดิม อาจไม่มีบทบัญญัติครอบคลุมถึงสินทรัพย์ดิจิทัล หรือช่องทางการสื่อสารใหม่ๆ ทำให้เกิดช่องว่างในการตีความ

• ผลกระทบความเสี่ยง

การบังคับใช้บทลงโทษไม่มีประสิทธิภาพ หรือขัดแย้งกับกฎหมายใหม่

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

กำหนดให้มีการทบทวนนโยบายเป็นวาระประจำปี

ความเสี่ยงที่ 2 : ความเสี่ยงจากการซื้อขายหลักทรัพย์โดยรู้เท่าไม่ถึงการณ์**• ลักษณะความเสี่ยง**

บุคลากรเผลอซื้อขายหุ้นในช่วงห้ามซื้อขาย (Blackout Period) เนื่องจากลืมวัน หรือไม่เข้าใจกฎระเบียบ

• ผลกระทบความเสี่ยง

บทลงโทษทางกฎหมายและชื่อเสียงของบริษัท

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

1. แจ้งเตือนทางอีเมล: เลขานุการบริษัทส่งอีเมลแจ้งเตือนช่วง Blackout Period ล่วงหน้า 30 วัน พร้อมขอให้ผู้รับ "Reply Back" เพื่อยืนยันการรับทราบ
 2. ระบบคู่ขนาน: ให้ผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อเลขานุการบริษัท "ก่อน" หรือ "ทันที" ที่รายงานต่อ ก.ล.ต. เพื่อให้เลขานุการช่วยสอบทานความถูกต้องอีกชั้นหนึ่ง
-

ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

บริษัทกำหนดแผนการดำเนินงานเพื่อยกระดับการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกอย่างเป็นระบบ โดยมุ่งเน้นความถูกต้องและความครอบคลุมของข้อมูลตามมาตรฐานสากล

เป้าหมาย

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

แผนงานที่สำคัญ

มุ่งเน้นการจัดทำบัญชี CFO ครอบคลุม Scope 1, 2 และเริ่ม Scope 3 ในปี 2569 พร้อมผ่านการทวนสอบโดยหน่วยงานภายนอก โดยมีการกำหนด Data Owner เพื่อความถูกต้องของข้อมูล และปลูกฝัง ESG DNA ให้แก่พนักงานทุกระดับเพื่อความยั่งยืน

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
จัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก รายงานปริมาณการปล่อย GHG และทวนสอบ (ขอบเขต 1 และ 2) และทวนสอบ	2569	<ul style="list-style-type: none"> จัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก (CFO) ครบทั้ง Scope 1, 2 และเริ่มเก็บข้อมูล Scope 3 ที่สำคัญ ดำเนินการทวนสอบโดยหน่วยงานภายนอก
	2570	<ul style="list-style-type: none"> ลดความผิดพลาดของฐานข้อมูลในการทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก
	2571	<ul style="list-style-type: none"> บูรณาการประเด็นการเปลี่ยนแปลงทางสภาพภูมิอากาศเข้ากับกลยุทธ์องค์กร
กำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบชัดเจน และมีการควบคุมดูแล	2569	<ul style="list-style-type: none"> แต่งตั้งบุคคลากร กำหนดบทบาทหน้าที่ของ Data owner ของแผนกต่างๆ ในการเก็บรวบรวม ตรวจสอบ และบริหารจัดการข้อมูล มีผังกระบวนการแสดงสายงานรับผิดชอบชัดเจน
	2570	<ul style="list-style-type: none"> ตรวจสอบและปรับปรุงข้อมูลหากมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยยะ
	2571	<ul style="list-style-type: none"> ตรวจสอบและปรับปรุงข้อมูลหากมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยยะ
พนักงานทุกระดับในบริษัท ให้ความสำคัญและตระหนักถึงผลกระทบสำคัญจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ	2569	<ul style="list-style-type: none"> จัดการให้ความรู้แก่พนักงาน มีความเข้าใจและเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างความเปลี่ยนแปลง
	2570	<ul style="list-style-type: none"> พนักงานให้ความสำคัญกับการสนับสนุนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
	2571	<ul style="list-style-type: none"> ปลูกฝังจิตสำนึก ESG DNA ให้กับพนักงานทุกระดับ

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านการบันทึกและเผยแพร่ข้อมูลไม่ถูกต้อง

- ลักษณะความเสี่ยง**
 ความเสี่ยงด้านการบันทึกและเผยแพร่ข้อมูลไม่ถูกต้อง
- ผลกระทบความเสี่ยง**
 ขาดความน่าเชื่อถือ

- **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

ใช้ platform ที่มีมาตรฐานมาช่วยในการบันทึก และ ทำการทวนสอบด้วยองค์กรภายนอกเพื่อความถูกต้อง

ประวัติการเปลี่ยนแปลงแผน JUMP+
(ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 วันที่ 25 มิ.ย. 2569)

ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

ขยายขีดความสามารถในการทำรายได้ และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด

แผนงานที่สำคัญ (Strategic Initiative)

แผนงานที่สำคัญ

ฉบับตั้งต้น : 27 ก.พ. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
1. พัฒนาโซลูชันแบบครบวงจรและนำเสนอเทคโนโลยีที่ตอบโจทย์การประหยัดพลังงานและความคุ้มค่าต่อการลงทุนในโซลูชันนั้นๆ ให้แก่ลูกค้า (smart pump, Energy Efficiency, cost saving) 2. ลงทุนใน Special Tools และขยายขอบเขตการให้บริการครอบคลุมผลิตภัณฑ์หลากหลายประเภท เช่น งาน Chiller, Repair Valves และการขยายเดาอบ เพื่อยกระดับมาตรฐานบริการและเพิ่มโอกาสสร้างรายได้ 3. ขยายช่องทางการจำหน่ายให้ครอบคลุมทั่วประเทศ รวมถึงการมีตัวแทนจำหน่ายในหลายพื้นที่ 4. ส่งเสริมการตลาดร่วมกับ supplier และทำงานร่วมกันเชิงรุก 5. เพิ่มสัดส่วนรายได้จากสัญญารายปี เช่น สัญญา PM รายปี, สัญญาระยะยาวในการซื้อสินค้าทั้งปี, สัญญาติดตั้งระบบท่อ	2569	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนาและสร้างทีมขายรายกลุ่มอุตสาหกรรมตาม Expertise เพื่อให้พนักงานรู้จักใน Pain Point ของแต่ละกลุ่ม ดำเนินการลงทุนใน Special Tools และเครื่องจักร/อุปกรณ์ที่สนับสนุนการขายสินค้าและบริการ ให้ครบถ้วนภายในปี 2569 เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการและโอกาสสร้างรายได้ใหม่ เพิ่มสัดส่วนรายได้สัญญารายปีจากฐานลูกค้าที่มีอยู่เดิม เปลี่ยนการซ่อมเป็นครั้งๆ เป็นสัญญารายปี/ สัญญาซื้อเหมาวัสดุสิ้นเปลืองเพื่อให้บริษัทมี Cash Flow ที่คาดการณ์ได้ ขยายช่องทางการจำหน่ายไปยัง distributor/sub เพื่อ Net Profit Margin ดีขึ้นจากการทำงานที่มีระบบ, เกิด recurring, ทีมขายมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางมากขึ้น เพิ่มส่วนแบ่งการตลาด
	2570	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนา Solutions: Smart Pump & Energy Efficiency นำเทคโนโลยีทำเป็น "Showcase" จริงกับลูกค้า เก็บ Data ผลการทำ Cost Saving มาใช้เป็น Tools ในการปิดการขายรายต่อๆ ไป ขยายไปสู่สัญญาระยะยาวขนาดใหญ่ เพิ่มจำนวนของ distributor ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และเน้นการขายแบบ volume เพื่อให้มี Gross Margin สูงขึ้นเพราะขาย "โซลูชัน" แทน "สินค้า" และ เพิ่มส่วนแบ่งการตลาด
	2571	<ul style="list-style-type: none"> ยกระดับความสัมพันธ์กับ Supplier สู่ Strategic Partner ทำงานร่วมกันเชิงรุก เจรจาขอเป็น Exclusive Distributor หรือร่วมทุนในบางโซลูชันเพื่อป้องกันคู่แข่ง ใช้ระบบสต็อกและ Logistic เป็นจุดขายให้ตัวแทน เพื่อรายได้เติบโต, ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

ฉบับแก้ไขครั้งที่ 1 : 25 มิ.ย. 2569

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
1. พัฒนาโซลูชันแบบครบวงจร และนำเสนอเทคโนโลยีที่ตอบโจทย์การประหยัดพลังงาน การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน และความคุ้มค่าต่อการลงทุนของลูกค้า เช่น Smart Pump, Energy Efficiency, Cost Saving, IoT และระบบ Monitoring 2. ลงทุนและพัฒนาความพร้อมด้าน Special Tools เครื่องจักร อุปกรณ์ทดสอบ ระบบความปลอดภัย และโครงสร้างพื้นฐานภายในโรงงาน เพื่อยกระดับขีดความสามารถด้านการประกอบ ซ่อมบำรุง ทดสอบ และตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการให้มีมาตรฐานและมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น โดยครอบคลุมงานประเภทต่าง ๆ เช่น Pump, Chiller, Valve, Actuator และผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง 3. ปรับปรุงประสิทธิภาพและสภาพแวดล้อมภายในโรงงาน เช่น ระบบควบคุมและกำจัดฝุ่น อุปกรณ์ช่วยยกหรือเคลื่อนย้ายชิ้นงาน ระบบลดการใช้กำลังคน ตลอดจนการปรับปรุงเครื่องมือและเครื่องจักร เพื่อเพิ่มความปลอดภัย ลดระยะเวลาการทำงาน และรองรับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้นในอนาคต 4. เพิ่มขีดความสามารถด้านการทดสอบและรับรองคุณภาพ เช่น ระบบ Hydrostatic Test สำหรับ Valve, Actuator, Pipe และอุปกรณ์ที่	2569	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนาและสร้างทีมขายรายกลุ่มอุตสาหกรรมตาม Expertise เพื่อให้พนักงานเข้าใจ Pain Point ของลูกค้าแต่ละกลุ่ม และสามารถนำเสนอสินค้า บริการ และ Solution ได้อย่างเหมาะสม ลงทุนใน Special Tools เครื่องจักร อุปกรณ์ทดสอบ และการปรับปรุงโรงงานที่จำเป็น เช่น ระบบควบคุมฝุ่น อุปกรณ์ช่วยเคลื่อนย้ายหรือยกชิ้นงาน ระบบ Hydrostatic Test และการปรับปรุงเครื่องมือทดสอบ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความปลอดภัย ความแม่นยำ และความน่าเชื่อถือของสินค้าและบริการ เพิ่มความสามารถในการประกอบ ซ่อม ทดสอบ และตรวจสอบ Valve, Actuator, Pipe และอุปกรณ์อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนการขายและสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าก่อนส่งมอบงาน

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
<p>เกี่ยวข้อง รวมถึงการปรับปรุงระบบให้สามารถรองรับแรงดัน ขนาด และรูปแบบ การทดสอบที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าและเพิ่มความ สามารถในการแข่งขัน 5. จัดทำโครงการทดลองหรือ Proof of Concept สำหรับระบบ IoT, Monitoring และเทคโนโลยีที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ โดย ลงทุนในอุปกรณ์ตัวอย่าง เช่น Sensors, Gateway, Communication Devices และอุปกรณ์ประกอบระบบที่จำเป็น เพื่อทดลองเก็บข้อมูล วิเคราะห์ ผล และพัฒนาเป็น Solution ที่สามารถนำไปใช้งานจริงกับลูกค้าได้ 6. ขยาย ช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมทั่วทุกภาค รวมถึงเพิ่มจำนวนทีมขายใน หลายพื้นที่ และส่งเสริมการตลาดร่วมกับ Supplier และพันธมิตรทางธุรกิจ 7. เพิ่มสัดส่วนรายได้จากสัญญารายปีและรายได้ประจำ เช่น สัญญา PM รายปี สัญญาระยะยาวในการจัดซื้อสินค้า สัญญาบริการ Monitoring รวมถึงสัญญาติดตั้งและดูแลระบบ เพื่อสร้างรายได้ต่อเนื่องและลดความผันผวนของรายได้ การ ลงทุนและการดำเนินงานตามแผนสามารถแบ่งดำเนินการเป็นระยะตามลำดับ ความสำคัญ ความพร้อมทางเทคนิค ความต้องการของลูกค้า และความเหมาะสม ของงบประมาณ โดยบริษัทสามารถเลือกดำเนินการเฉพาะส่วนที่มีความ พร้อมหรือให้ผลตอบแทนสูงก่อนได้</p>	<p>2570</p>	<ul style="list-style-type: none"> เริ่มพัฒนาและทดสอบระบบ IoT/Monitoring รวมถึงระบบที่ช่วยเพิ่ม ประสิทธิภาพการใช้พลังงานและการบริหารจัดการเครื่องจักร โดยจัดหา อุปกรณ์ตัวอย่าง เช่น Sensors, Gateway และอุปกรณ์เชื่อมต่อที่จำเป็น เพื่อจัดทำ Proof of Concept ให้แล้วเสร็จหรือมีความพร้อมในระดับที่ สามารถนำไปทดลองกับลูกค้าภายในปี 2569 เพิ่มสัดส่วนรายได้จากฐานลูกค้าที่มีอยู่เดิม เปลี่ยนการขายเป็นครั้งคราวไปสู่ การขายต่อเนื่อง และลดการขายผ่าน Distributor/Sub-distributor ในส่วน ที่บริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้าโดยตรง เพื่อให้ Net Profit Margin ดีขึ้น สร้างระบบการทำงานที่มีมาตรฐาน เพิ่มความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง และสร้าง ความแตกต่างด้านคุณภาพ ความรวดเร็ว และความน่าเชื่อถือ เพื่อเพิ่มความ สามารถในการแข่งขันในระยะยาว นำ Solutions ด้าน Smart Pump, Energy Efficiency, IoT และ Monitoring ที่ผ่านการทดลองในปี 2569 มาเปิดตัวและเริ่มใช้งานเชิง พาณิชย์ โดยเลือกนำไปใช้งานกับลูกค้าเป้าหมายหรือโครงการนำร่องตาม ความเหมาะสม นำผลจาก Proof of Concept และข้อมูลที่ได้จากการทดลองจริงมาพัฒนา รูปแบบ Solution, Service Package และ Business Model ที่ตอบโจทย์ ลูกค้า และสามารถแสดงผลลัพธ์ด้านประสิทธิภาพ การประหยัดพลังงาน การลดต้นทุน หรือการเพิ่มความน่าเชื่อถือของเครื่องจักรได้อย่างเป็นรูป ธรรม ใช้เทคโนโลยีและผลการดำเนินงานจริงเป็น Showcase เพื่อสนับสนุนการ ขายต่อยอด ขยายไปสู่สัญญาระยะยาว และเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ ประจำจากบริการ Monitoring, Preventive Maintenance และ Technical Support ขยายความสามารถในการให้บริการจากเครื่องมือ เครื่องจักร และระบบ ทดสอบที่ลงทุนไว้ ไปยังผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้น พร้อม สนับสนุน Distributor ให้ครอบคลุมทุกภาค เน้นการขายแบบ Volume และการขาย Solution ควบคู่กับสินค้า เพื่อ เพิ่ม Gross Margin สูงขึ้น เพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร และเพิ่มส่วน แบ่งการตลาด
	<p>2571</p>	<ul style="list-style-type: none"> ยกระดับความสัมพันธ์กับ Supplier สู่ Strategic Partner โดยร่วมกัน พัฒนาการตลาด เทคโนโลยี การบริการหลังการขาย และการสนับสนุนทาง เทคนิค พิจารณาเจรจาเป็น Exclusive Distributor หรือร่วมลงทุนในผลิตภัณฑ์ และ Solution ที่มีศักยภาพ เพื่อป้องกันคู่แข่งและสร้างความได้เปรียบ ทางการแข่งขันระยะยาว ใช้ระบบสต็อก เครื่องมือทดสอบ ระบบบริการ และโครงสร้าง Logistics ที่ ได้รับการพัฒนาแล้วเป็นจุดขาย เพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการตอบสนอง ลูกค้า ลด Lead Time และสร้างความน่าเชื่อถือ ขยายระบบ IoT/Monitoring และ Efficiency Solutions ไปยังลูกค้าหรือ อุตสาหกรรมเพิ่มเติม โดยสามารถทยอยเพิ่มอุปกรณ์ ฟังก์ชัน หรือบริการ ตามความต้องการของตลาดและความพร้อมของบริษัท เพิ่มสัดส่วนรายได้จากบริการและรายได้ประจำ เพื่อให้โครงสร้างรายได้ของ บริษัทมีความมั่นคงมากขึ้น และลดการพึ่งพารายได้จากการจำหน่ายสินค้า เพียงอย่างเดียว