



รายงานความคืบหน้า ประจำปีไตรมาสที่ 2 ปี 2569
แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571



บริษัท สยามอีสต์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)
(SE)

ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายงานฉบับนี้เผยแพร่เมื่อวันที่ 26/08/2569

สารบัญ

	หน้า
ภาพรวมบริษัท	1
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ	2
เป้าหมาย ณ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ที่ 1 : ขยายขีดความสามารถในการทำรายได้ และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด	3
แผนกลยุทธ์ที่ 2 : ยกระดับประสิทธิภาพกระบวนการและเครื่องจักร พร้อมปรับโครงสร้างต้นทุน เพื่อเพิ่มอัตรากำไรอย่างยั่งยืน	5
แผนกลยุทธ์ที่ 3 : ขยายตลาดด้วยเทคโนโลยีใหม่และสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์เพื่อสร้างรายได้อย่างยั่งยืน	6
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	8
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	9
แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	10
แผนยกระดับการป้องกันการรั่วข้อมูลภายใน	11
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	13
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	14
เอกสารแนบ	16



บริษัท สยามอีสต์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน)

SET	CG Report :
สินค้าอุตสาหกรรม / วัสดุอุตสาหกรรมและเครื่องจักร	SET ESG Ratings: BBB
	ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): -

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัท สยามอีสต์ โซลูชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ "SE" บริษัทจัดหาและจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมและให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องแก่โรงงานอุตสาหกรรมซึ่งปัจจุบันแบ่งเป็น 5 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่1. กลุ่มผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีระบบปั้ม2. กลุ่มผลิตภัณฑ์การจัดการ กระบวนการผลิตและระบบท่อ3. กลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุทนวัตกรรม4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ธุรกิจงานบริการ5. กลุ่มสาธารณูปโภคและพลังงาน

ข้อมูลงบการเงิน				
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 โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษา จากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบ ในความเสียหายหรือสูญเสียจากการนำข้อมูล ที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกรณีและบริษัทจดทะเบียน สงวนสิทธิ์ในการแก้ไขข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามไม่ให้ผู้ใด นำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากรายงานหรือ สารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 1
แผนธุรกิจ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

เป้าหมาย ณ ปี 2571

หัวข้อ	เป้าหมาย	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2571	2568	6M/2569
Net Profit (ล้านบาท)	53-60	40.24	7.68

มุ่งเน้นขยายฐานรายได้และเน้นการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ที่ 1 : ขยายขีดความสามารถในการทำรายได้ และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด

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

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	5	5	5	3.15	-14.96
Net Profit Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	10	10	10	12.30	-46.41

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : 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 และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการปรับปรุงระบบให้สามารถรองรับแรงดัน ขนาด และรูปแบบการทดสอบที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน 5. จัดทำโครงการทดลองหรือ Proof of Concept สำหรับระบบ IoT, Monitoring และเทคโนโลยีที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ โดยลงทุนในอุปกรณ์ตัวอย่าง เช่น Sensors, Gateway, Communication Devices และอุปกรณ์ประกอบระบบที่จำเป็นเพื่อทดลองเก็บข้อมูล วิเคราะห์ผล และพัฒนาเป็น Solution ที่สามารถนำไปใช้งานจริงกับลูกค้าได้ 6. ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมทั่วทุกภาค รวมถึงเพิ่มจำนวนทีมขายในหลายพื้นที่ และส่งเสริมการตลาดร่วมกับ Supplier และพันธมิตรทางธุรกิจ 7. เพิ่มสัดส่วนรายได้จากสัญญารายปีและรายได้

ประจำปี เช่น สัญญา PM รายปี สัญญาระยะยาวในการจัดซื้อสินค้า สัญญาบริการ Monitoring รวมถึงสัญญาติดตั้งและดูแลระบบ เพื่อสร้างรายได้ต่อเนื่องและลดความผันผวนของรายได้ การลงทุนและการดำเนินงานตามแผนสามารถแบ่งดำเนินการเป็นระยะตามลำดับความสำคัญ ความพร้อมทางเทคนิค ความต้องการของลูกค้า และความเหมาะสมของงบประมาณ โดยบริษัทสามารถเลือกดำเนินการเฉพาะส่วนที่มีความพร้อมหรือให้ผลตอบแทนสูงก่อนได้

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- 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 - เริ่มพัฒนาและทดสอบระบบ IoT/Monitoring รวมถึงระบบที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานและการบริหารจัดการเครื่องจักร โดยจัดหาอุปกรณ์ตัวอย่าง เช่น Sensors, Gateway และอุปกรณ์เชื่อมต่อที่จำเป็นเพื่อจัดทำ Proof of Concept ให้แล้วเสร็จหรือมีความพร้อมในระดับที่สามารถนำไปทดลองกับลูกค้าภายในปี 2569 - เพิ่มสัดส่วนรายได้จากฐานลูกค้าที่มีอยู่เดิม เปลี่ยนการขายเป็นครั้งคราวไปสู่การขายต่อเนื่อง และลดการขายผ่าน Distributor/Sub-distributor ในส่วนที่บริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้าโดยตรง เพื่อให้ Net Profit Margin ดีขึ้น - สร้างระบบการทำงานที่มีมาตรฐาน เพิ่มความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง และสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพ ความรวดเร็ว และความน่าเชื่อถือ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว	การพัฒนาทีมขายและขยายตลาดกลุ่มอุตสาหกรรม: - บริษัทฯ มีการพัฒนาและจัดตั้งทีมขายแยกตามกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเชี่ยวชาญ (Expertise) เพื่อเข้าถึง Pain Point ของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้ตรงจุด - มีการปรับกลยุทธ์ขยายการนำเสนอสินค้าและบริการไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ที่มีแนวโน้มเติบโต เช่น กลุ่มที่มุ่งเน้นมาตรฐาน Green Industry เพื่อลดผลกระทบจากการชะลอตัวของกลุ่มลูกค้าเดิมในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ การลงทุนใน Special Tools เครื่องจักร และอุปกรณ์ทดสอบ - ดำเนินการลงทุนใน Special Tools, อุปกรณ์ทดสอบ และเครื่องจักรต่าง ๆ สำหรับงานประกอบ ซ่อมบำรุง และทดสอบมาตรฐานอุปกรณ์ (เช่น ระบบปั๊ม และ Valve/Actuator/Pipe) เพื่อยกระดับประสิทธิภาพ ความแม่นยำ และความน่าเชื่อถือของสินค้าและบริการ - การติดตั้งและจัดเตรียมโครงสร้างพื้นฐาน/อุปกรณ์ดังกล่าวในโรงงานเสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว ซึ่งจะเข้ามาช่วยเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันในตลาดที่เน้นเรื่องราคา และคาดว่าจะเริ่มเห็นผลลัพธ์ทางธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรมตั้งแต่ช่วงต้นปี 2570 เป็นต้นไป พัฒนาโซลูชันด้านนวัตกรรมและ ESG / ระบบ Smart Pump & IoT Monitoring Platform: ความร่วมมือทางเทคโนโลยี: มีการร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับพันธมิตรจากประเทศจีนในการนำเข้าอุปกรณ์ ฮาร์ดแวร์ เซนเซอร์ และอุปกรณ์เชื่อมต่อ (IoT / Gateway) มาทำการทดสอบระบบ การพัฒนาแพลตฟอร์ม (SE Connect): บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาแพลตฟอร์มระบบมอนิเตอร์และบริหารจัดการพลังงาน (Smart Pump & Energy Efficiency Solutions / IoT Monitoring) ซึ่งดำเนินการพัฒนาซอฟต์แวร์และแพลตฟอร์มภายในองค์กร การทดสอบใช้งานจริง : วางแผนนำโซลูชันและแพลตฟอร์มดังกล่าวไปทดลองใช้งานจริงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประมาณ 5 ราย ภายในไตรมาส 4/2569 เพื่อทดสอบระบบ (Bug-free) ก่อนจะขยายผลไปสู่กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ต่อไป การปรับโครงสร้างรายได้สู่สัญญารายปีและรายได้ประจำ - บริษัทฯ มุ่งเน้นการเปลี่ยนรูปแบบการขายสินค้าแบบครั้งคราวไปสู่การทำสัญญาระยะยาว สัญญาบริการบำรุงรักษา (PM/CM Contracts) และงานโซลูชันประหยัดพลังงาน - การพัฒนาแพลตฟอร์ม SE Connect และงานบริการช่วยยกระดับอัตราการรักษาฐานลูกค้าเดิม (Customer Retention Rate) และเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ เพื่อสร้างความมั่นคงด้านกระแสเงินสดและปรับปรุงอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ในระยะยาว การขับเคลื่อนงานบริหารแบบบูรณาการ - บริษัทฯ ดำเนินงานตาม execution roadmap แบบควบคู่กันไปในทุกมิติ (ทั้ง Special Tools, การทำ R&D และการเจรจาร่วมกับ Strategic Partner) - ตั้งเป้าหมายการเติบโตของกำไรสุทธิอย่างสม่ำเสมอเฉลี่ย 10% ต่อปีตามแผนที่กำหนดไว้

แผนกลยุทธ์ที่ 2 : ยกระดับประสิทธิภาพกระบวนการและเครื่องจักร พร้อมปรับโครงสร้างต้นทุน เพื่อเพิ่มอัตรากำไรอย่างยั่งยืน

ยกระดับขีดความสามารถในกระบวนการทำงาน โครงสร้างต้นทุนและระบบบริหารงานให้มีประสิทธิภาพ เพื่อสามารถเพิ่มอัตรากำไรให้ได้มากที่สุด

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	5	5	5	3.15	-14.96
Net Profit Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	10	10	10	12.30	-46.41

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : 1.ลดต้นทุนที่ไม่จำเป็นโดยไม่กระทบต่อคุณภาพหรือรายได้ ปรับปรุงคุณภาพลดต้นทุนแฝง 2.คัดเลือกผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรอง ลดความเสี่ยงด้านSupply Chain และควบคุมต้นทุนวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ 3.นำระบบข้อมูลและเทคโนโลยีมาใช้นับสนับสนุนการตัดสินใจเชิงบริหาร เพื่อเพิ่มความแม่นยำ ความรวดเร็ว และประสิทธิผล 4.ปรับราคาสินค้าในกลุ่มวัสดุวัตถุดิบให้เหมาะสมกับราคาตลาด เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มอัตรากำไร 5.ปรับปรุงและพัฒนาเครื่องจักรภายในโรงงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและระบบ 6.ปรับเปลี่ยนผังและกระบวนการไหลของการผลิต การจัดวางเครื่องจักร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน ลดขั้นตอนที่ไม่ก่อให้เกิดมูลค่าในการผลิต

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- ใช้ Realtime dashboard เพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า ยอดขาย อัตรากำไร และวินัยการชำระเงิน เพื่อให้ทีมขายมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่สร้างผลตอบแทนคุณภาพสูง - ใช้ข้อมูลยอดขายย้อนหลังกำหนดระดับ Min-Max Stock อย่างเหมาะสม ลดสินค้าที่ไม่เคลื่อนไหว เพิ่มประสิทธิภาพการใช้เงินทุนหมุนเวียน - ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศผันผวน จากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกลดต้นทุนโลจิสติกส์โดยการปรับปรุงระบบ Route Optimization ในการส่งสินค้าและทีมบริการ เพื่อลดค่าเชื้อเพลิงและเวลาเดินทาง - ติดตามและบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด เพื่อปกป้องอัตรากำไรและเสถียรภาพทางการเงิน - ปรับราคาสินค้ากลุ่มวัสดุวัตถุดิบให้สอดคล้องกับมูลค่าเพิ่มและสภาวะตลาดเห็น จุตรั่วไหล เพื่อให้สามารถลดต้นทุนได้ - ติดตั้ง Solar เพิ่มเติมเพื่อรองรับการใช้ไฟที่เพิ่มมากขึ้น - ปรับปรุงขั้นตอนและ Flow การทำงานให้มีประสิทธิภาพ - ลงทุนติดตั้งและปรับปรุงเครื่องจักรเพื่อยกระดับประสิทธิภาพโดยรวมของระบบการผลิตให้แล้วเสร็จ	ใช้ Realtime dashboard เพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า ยอดขาย อัตรากำไร และวินัยการชำระเงิน เพื่อให้ทีมขายมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่สร้างผลตอบแทนคุณภาพสูง: บริษัทฯ อยู่ระหว่างพัฒนา IT infrastructure, Web-based application และแพลตฟอร์ม SE Connect เพื่อนำข้อมูลพฤติกรรมและสถานะของลูกค้ามาใช้บริหารจัดการและติดตามผลได้อย่างรวดเร็ว มุ่งเน้นการเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพสูง เช่น กลุ่มที่ผ่านเกณฑ์ Green Industry ใช้ข้อมูลยอดขายย้อนหลังกำหนดระดับ Min-Max Stock อย่างเหมาะสม ลดสินค้าที่ไม่เคลื่อนไหว เพิ่มประสิทธิภาพการใช้เงินทุนหมุนเวียน: บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง (Inventory Management) โดยใช้ข้อมูลยอดขายย้อนหลังวางแผน Min-Max Stock ร่วมกับการทำ Blanket Order และ Just-in-Time Delivery เพื่อลดสินค้าเคลื่อนไหวช้าและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้เงินทุนหมุนเวียน ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศผันผวน จากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกลดต้นทุนโลจิสติกส์โดยการปรับปรุงระบบ Route Optimization ในการส่งสินค้าและทีมบริการ เพื่อลดค่าเชื้อเพลิงและเวลาเดินทาง: บริษัทฯ ปรับปรุงประสิทธิภาพระบบขนส่งและงานบริการเพื่อลดระยะเวลาเดินทางและค่าใช้จ่ายดำเนินงาน พร้อมทั้งใช้กลยุทธ์บริหารความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนเพื่อป้องกันผลกระทบต่อต้นทุนนำเข้าสินค้า ติดตามและบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด เพื่อปกป้องอัตรากำไรและเสถียรภาพทางการเงิน: บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนผ่านการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Forward Contract) ในระยะ 0-4 เดือน รวมถึงฝากเงินในบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ (FCD) ซึ่งได้รับดอกเบี้ยประมาณ 3.5% - 4.0% ต่อปี และเน้น

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
		การทำสัญญาแบบ Back-to-Back กับลูกค้าเพื่อรักษาระดับอัตรากำไรสุทธิ ปรับราคาสินค้ากลุ่มวัสดุวัตถุดิบให้สอดคล้องกับมูลค่าเพิ่มและสถานะตลาดเห็น จดรั่วไหล เพื่อให้สามารถลดต้นทุนได้: มีการทบทวนโครงสร้างราคาสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับสถานะตลาดที่เน้นการแข่งขันด้านราคา ควบคู่ไปกับการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) และการบริหารต้นทุนสินค้าเพื่อปิดจุดรั่วไหลและคงความสามารถในการทำกำไร ติดตั้ง Solar เพิ่มเติมเพื่อรองรับการใช้ไฟที่เพิ่มมากขึ้น: บริษัทฯ อยู่ระหว่างกระบวนการทวนสอบการปล่อยก๊าซเรือนกระจกโดยหน่วยงานภายนอก (Third Party Audit) ซึ่งคาดว่าจะสรุปผลได้ในเดือนพฤศจิกายน 2569 เพื่อนำผลการประเมินมาใช้จัดสรรงบประมาณ (เตรียมไว้ราว 1 ล้านบาท) ในการดำเนินโครงการลดการใช้พลังงานและการติดตั้ง Solar ให้เป็นไปตามแผน ปรับปรุงขั้นตอนและ Flow การทำงานให้มีประสิทธิภาพ: บริษัทฯ ดำเนินการ Lean Operations ปรับปรุงขั้นตอนกระบวนการทำงานภายในองค์กร และพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลเข้ามาช่วยลดขั้นตอนที่ไม่ก่อให้เกิดมูลค่า เพื่อเพิ่มความรวดเร็วและความคล่องตัวในการส่งมอบงาน ลงทุนติดตั้งและปรับปรุงเครื่องจักรเพื่อยกระดับประสิทธิภาพโดยรวมของระบบการผลิตให้แล้วเสร็จ: ดำเนินการลงทุนใน Special Tools อุปกรณ์ทดสอบ และเครื่องจักรภายในโรงงานเสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว เพื่อยกระดับมาตรฐานการประกอบ ซ่อมบำรุง และการทดสอบระบบปั๊มและวาล์วต่างๆ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและเตรียมความพร้อมรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นตั้งแต่ต้นปี 2570 เป็นต้นไป

แผนกลยุทธ์ที่ 3 : ขยายตลาดด้วยเทคโนโลยีใหม่และสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์เพื่อสร้างรายได้อย่างยั่งยืน

มุ่งเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน สรรหาเทคโนโลยีใหม่เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และสร้างพันธมิตรเพื่อสร้างโอกาสในการเพิ่มรายได้ในระยะยาว

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	5	5	5	3.15	-14.96
Net Profit Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	10	10	10	12.30	-46.41

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : 1.สำรวจเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น Sensors สำหรับปั๊ม หรือ ระบบ AI วิเคราะห์พลังงาน และตรวจสอบสินค้าเดิมว่าตัวไหนล้าสมัยหรือกำไรต่ำเกินไป เพื่อคัดเลือก สินค้าเรือธง 2. ค้นหาสินค้าใหม่เพื่อรองรับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นโดยเน้นไปที่สินค้าที่ตอบโจทย์ ESG กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 3. เจรจากับ Supplier หลักเพื่อยกสถานะเป็น Strategic Partner เพื่อให้ได้ต้นทุนที่ต่ำกว่าและได้รับการสนับสนุนด้านเทคนิคก่อนใคร 4.อัปเกรดทีมขายให้เป็น Solution Consultant ที่ไม่ได้ขายแค่สินค้า แต่ขาย ความคุ้มค่าและการประหยัดได้อย่างเชี่ยวชาญ มีความชัดเจนในเทคโนโลยีที่จะใช้แข่งขัน 5. เปลี่ยนการขายขาดมาเป็นสัญญาบริการระยะยาวเพื่อสร้างรายได้ประจำ

สถานะ ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- คัดเลือกเทคโนโลยี & ดีล Supplier - สร้างทีมขายเฉพาะทาง และสามารถทำ cross selling ได้ - นำข้อมูลการทำงานของปั๊ม ระบบต่างๆในโรงงานลูกค้าที่เก็บไว้มาวิเคราะห์ เพื่อเสนอโครงการใหญ่ล่วงหน้า - เจาะกลุ่มลูกค้าที่มีนโยบาย Net zero และต้องการสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีความชัดเจนในเทคโนโลยีที่จะใช้แข่งขัน และได้เงื่อนไขต้นทุนที่ดีขึ้นจาก Supplier สร้างรายได้จากกลุ่มลูกค้าที่มีนโยบาย Net zero	คัดเลือกเทคโนโลยี & ดีล Supplier: บริษัทฯ ได้ร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับพันธมิตรจากประเทศจีนในการนำเข้าอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ เซนเซอร์ และระบบตรวจวัดการทำงานของเครื่องจักร พร้อมทั้งคัดเลือกและค้นหาสินค้าใหม่ๆ ที่เน้นตอบโจทย์ด้านการประหยัดพลังงานเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดที่เน้นเรื่องราคา สร้างทีมขายเฉพาะทาง และสามารถทำ cross selling ได้: บริษัทฯ ได้พัฒนาและจัดตั้งทีมขายแยกตามกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเชี่ยวชาญ (Expertise) เพื่อยกระดับสู่การเป็น Solution Consultant ที่นำเสนอสินค้าและบริการได้ตรงตาม Pain Point ของลูกค้า ส่งผลให้สามารถทำ Cross-Selling เสนอผลิตภัณฑ์ข้ามกลุ่มสินค้า (เช่น ปั๊ม, วัสดุควบคุม และงานบริการ) ให้แก่ฐานลูกค้าปัจจุบันได้เพิ่มขึ้น นำข้อมูลการทำงานของปั๊ม ระบบต่างๆในโรงงานลูกค้าที่เก็บไว้มาวิเคราะห์เพื่อเสนอโครงการใหญ่ล่วงหน้า: บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาแพลตฟอร์ม SE Connect ซึ่งช่วยเก็บข้อมูลประวัติการซ่อมบำรุง ข้อมูลการทำงานของปั๊ม (Live Monitoring) อัตราการไหล แรงดัน และการใช้พลังงาน เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์ วางแผนงานบริการ Preventive Maintenance (PM) และ Predictive Maintenance (CM) รวมถึงนำเสนอโซลูชันประหยัดพลังงานหรือโครงการปรับปรุงระบบขนาดใหญ่แก่ลูกค้าล่วงหน้า เจาะกลุ่มลูกค้าที่มีนโยบาย Net zero และต้องการสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีความชัดเจนในเทคโนโลยีที่จะใช้แข่งขัน และได้เงื่อนไขต้นทุนที่ดีขึ้นจาก Supplier สร้างรายได้จากกลุ่มลูกค้าที่มีนโยบาย Net zero: บริษัทฯ มุ่งเน้นการขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญด้าน ESG และนโยบาย Net Zero โดยบริษัทฯ ได้ยกระดับมาตรฐานองค์กรสู่ Green Industry Level 2 และกำลังมุ่งสู่ Level 3 เพื่อรองรับการค้าขายกับกลุ่มลูกค้าที่เน้นมาตรฐานสิ่งแวดล้อม (รวมถึงลูกค้ากลุ่ม Green Industry Level 5) ควบคู่กับการประสานงานกับ Supplier เพื่อให้ได้เงื่อนไขต้นทุนและเทคโนโลยีที่ดีที่สุดในการแข่งขัน

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 2
แผนด้านธรรมาภิบาล

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

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

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ได้รับการรับรอง	ได้รับการรับรอง	ได้รับการรับรอง	ประกาศเจตนารมณ์	ประกาศเจตนารมณ์
การขยายผลนโยบายต่อต้านทุจริตสู่คู่ค้าเพื่อห่วงโซ่อุปทานที่โปร่งใส	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การขับเคลื่อนเครือข่ายคู่ค้าโปร่งใสและการยกระดับมาตรฐานตรวจสอบภายใน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : โครงการเสริมสร้างภูมิคุ้มกันและช่องทางแจ้งเบาะแส

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ปรับปรุง "ช่องทางแจ้งเบาะแส (Whistleblowing Channel)" ให้มีความปลอดภัย เป็นความลับ และเข้าถึงง่าย	บริษัทฯ ได้ยกระดับและปรับปรุงช่องทางแจ้งเบาะแส (Whistleblowing Channel) ให้มีความปลอดภัย เป็นความลับ และเข้าถึงง่ายยิ่งขึ้น โดยได้รับ

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
		อนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทเรียบร้อยแล้ว ผ่านการปรับโครงสร้างการรับเรื่องแบบคู่ขนาน เพื่อป้องกันปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) โดยกรณีทั่วไปสามารถแจ้งผ่านประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) แต่หากเป็นข้อร้องเรียนที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารระดับสูง นโยบายอนุญาตให้แจ้งตรงถึงประธานคณะกรรมการตรวจสอบได้ทันที เพื่อสร้างระบบคานอำนาจ ที่โปร่งใสและเป็นอิสระ พร้อมทั้งยกระดับมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแส โดยเปิดให้สามารถเลือกไม่เปิดเผยตัวตนได้ และเพิ่มนโยบายการห้ามแก้แค้นเอาคืน ที่เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อสร้างความมั่นใจว่าพนักงานที่แจ้งเรื่องด้วยความสุจริตใจจะไม่ถูกกลั่นแกล้ง เลิกจ้าง หรือลดตำแหน่ง นอกจากนี้ ยังขยายขอบเขตความคุ้มครองไปยังผู้มีส่วนได้เสียภายนอก ทั้งคู่ค้า ลูกค้า และผู้รับเหมา โดยให้หลักประกันว่าจะไม่มีการยกเลิกสัญญาหรือกลั่นแกล้งทางธุรกิจ เพื่อส่งเสริมให้ภาคีเครือข่ายกล้าเข้ามามีส่วนร่วมในการเฝ้าระวังและป้องกันการทุจริตอย่างยั่งยืน

แผนงานที่สำคัญ 2 : โครงการเตรียมความพร้อมและขอรับรองมาตรฐาน CAC

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการ CAC (Declaration of Intent) และศึกษา Checklist 71 ข้อ	บริษัทฯ ดำเนินการเตรียมความพร้อมอย่างเป็นรูปธรรมเพื่อขับเคลื่อนการยื่นประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) โดยตั้งคณะทำงานรับผิดชอบโดยตรงและส่งบุคลากรเข้าฝึกอบรมเชิงลึก เพื่อสร้างความเข้าใจในหลักเกณฑ์และกระบวนการจัดเก็บเอกสารหลักฐาน พร้อมนำองค์ความรู้มาศึกษา และวิเคราะห์เปรียบเทียบกับข้อตกลงและนโยบายภายในตามแบบประเมินตนเอง (Checklist 71 ข้อ) สำหรับทบทวน ยก ระดับนโยบาย มาตรการ และกระบวนการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันให้รัดกุมตลอดจนรวบรวมหลักฐานเชิงประจักษ์อย่างเป็นระบบ เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับเข้าสู่กระบวนการประเมินและขอรับการรับรองตามมาตรฐาน CAC ต่อไป

แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด

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

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
มีการจัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติแจ้งเบาะแสที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
แต่งตั้งบุคคลผู้รับเรื่องการแจ้งเบาะแสที่มีความเป็นกลาง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
เรื่องร้องเรียนทุกรายการได้รับการสืบสวน และรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด ในกรณีที่พบการกระทำผิดมีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการแจ้งเบาะแสต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ลดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้รวดเร็วขึ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	-	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : 1. เสริมสร้างระบบการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดที่โปร่งใส เป็นธรรม และคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแส

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- ทบทวนและปรับปรุงนโยบายการแจ้งเบาะแสและการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสให้ชัดเจน - จัดให้มีช่องทางการแจ้งเบาะแสที่หลากหลาย เช่น อีเมล เว็บไซต์ หรือกล่องรับเรื่อง - สื่อสารนโยบายและกระบวนการแจ้งเบาะแสแก่กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง - กำหนดหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบในการรับเรื่องและตรวจสอบอย่างเป็นอิสระ	บริษัทฯ ได้ทบทวนและปรับปรุงนโยบายการแจ้งเบาะแสพร้อมมาตรการคุ้มครองให้ชัดเจนและผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว โดยเพิ่มช่องทางรับเรื่องที่หลากหลาย ทั้งอีเมล เว็บไซต์ และกล่องรับเรื่อง รวมถึงกำหนดโครงสร้างรับเรื่องแบบคู่ขนานที่เป็นอิสระ กรณีทั่วไปสามารถแจ้งผ่านประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) แต่หากเกี่ยวข้องกับผู้บริหารระดับสูงสามารถแจ้งตรงถึงประธานคณะกรรมการตรวจสอบได้ทันที นอกจากนี้ยังยกระดับการคุ้มครองให้ผู้แจ้งเลือกไม่เปิดเผยตัวตนได้ พร้อมบังคับใช้มาตรการห้ามแค้นเอาคืน (Non-Retaliation) ที่ครอบคลุมทั้งพนักงานและผู้มีส่วนได้เสียภายนอก ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้สื่อสารนโยบายและกระบวนการทั้งหมดให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มได้รับทราบและยึดถือปฏิบัติอย่างทั่วถึงแล้ว

แผนงานที่สำคัญ 2 : 2. ลดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้รวดเร็วขึ้น

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	การกำหนดมาตรฐานระยะเวลาและการสื่อสารเชิงรุก: มุ่งเน้นการจัดทำคู่มือระยะเวลาปฏิบัติงาน ที่ชัดเจนในแต่ละขั้นตอน โดยปรับปรุงกรอบเวลาการดำเนินงานให้มีความกระชับและคล่องตัวมากกว่าเดิม พร้อมทั้งวางระบบการสุปรายงานสถานะข้อร้องเรียนที่เป็นปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องรับทราบความคืบหน้าและร่วมกันบริหารจัดการส่วนที่ล่าช้าให้กลับเข้าสู่กรอบเวลาที่กำหนดได้ทันที	บริษัทฯ ได้กำหนดระยะเวลาปฏิบัติงาน ที่ชัดเจนในแต่ละขั้นตอน โดยปรับปรุงกรอบเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้มีความกระชับ คล่องตัว และรวดเร็วขึ้น พร้อมทั้งวางระบบสุปรายงานสถานะข้อร้องเรียนแบบเป็นปัจจุบัน เพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องรับทราบความคืบหน้าอย่างต่อเนื่อง และสามารถร่วมกันเร่งรัด บริหารจัดการส่วนที่ล่าช้าให้กลับเข้าสู่กรอบเวลาที่กำหนดได้อย่างทันท่วงที

แผนยกระดับการป้องกันการรั่วข้อมูลภายใน

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

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันการใช้ข้อมูลภายใน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติป้องกันการใช้ข้อมูลภายในที่เป็นลายลักษณ์อักษรชัดเจนและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
มีกระบวนการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการใช้ข้อมูลภายในอย่างเป็นระบบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การรายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการใช้ข้อมูลภายในต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการกระทำผิดมีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
บุคลากรกลุ่มเป้าหมายลงนามรับทราบนโยบาย/ช่วงห้ามซื้อขาย	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : โครงการปรับปรุงนโยบายและเสริมสร้างธรรมาภิบาล

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน					
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง		ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง		
2569	มีนโยบายการใช้ข้อมูลภายในฉบับปรับปรุง (Revised Version) ที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และสื่อสารให้พนักงานทราบครบถ้วน		บริษัทฯ ได้ดำเนินการทบทวนและปรับปรุงนโยบายการใช้ข้อมูลภายใน ฉบับปรับปรุง (Revised Version) เพื่อยกระดับมาตรฐานกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว พร้อมทั้งได้สื่อสารเผยแพร่ และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับนโยบายและข้อปฏิบัติสำคัญดังกล่าวให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับในองค์กรได้รับทราบและถือปฏิบัติอย่างทั่วถึง		

แผนงานที่สำคัญ 2 : โครงการมาตรการเข้มงวดช่วงห้ามซื้อขายและทะเบียนข้อมูล

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน					
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง		ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง		
2569	จัดทำ "ทะเบียนผู้เข้าถึงข้อมูลภายใน (Insider List)" รูปแบบไฟล์ที่มีการจำกัดสิทธิ์การเข้าถึง และปรับปรุงข้อมูลทุกไตรมาส		บริษัทฯ ได้จัดทำดำเนินการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันทุกไตรมาส พร้อมยกระดับมาตรการควบคุมเชิงรุกผ่านการปรับปรุงนโยบายการใช้ข้อมูลภายใน (ฉบับปี 2569) โดยขยายขอบเขตการกำกับดูแลให้ครอบคลุมถึงคู่สมรส บุตรผู้เยาว์ บุคคลที่อยู่กินด้วยกันฉันสามีภริยา นิติบุคคลที่เกี่ยวข้อง และอดีตบุคลากรที่ลาออก ควบคู่กับการบังคับใช้มาตรการเข้มงวดช่วงห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ (Blackout Period) ล่วงหน้า 30 วันก่อนเปิดเผยงบการเงิน ซึ่งกำหนดให้ผู้บริหารตอบกลับอีเมลยืนยันการรับทราบ และต้องส่งแบบแจ้งความประสงค์ซื้อขายหุ้นล่วงหน้าผ่านเลขานุการบริษัทอย่างน้อย 1 วัน เพื่อตรวจสอบสิทธิ์และบริหารจัดการความเสี่ยงก่อนการทำรายการจริง		

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

บริษัทกำหนดแผนการดำเนินงานเพื่อยกระดับการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกอย่างเป็นระบบ โดยมุ่งเน้นความถูกต้องและความครอบคลุมของข้อมูลตามมาตรฐานสากล

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	2569	2570	2571	6M/2569
จัดทำรายงาน, ทวนสอบและเผยแพร่ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (ขอบเขต 1 และ 2)	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

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

แผนงานที่สำคัญ 1 : จัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก รายงานปริมาณการปล่อย GHG และทวนสอบ (ขอบเขต 1 และ 2) และทวนสอบ

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน				
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง		ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
2569	- จัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก (CFO) ครบทั้ง Scope 1, 2 และเริ่มเก็บข้อมูล Scope 3 ที่สำคัญ - ดำเนินการทวนสอบโดยหน่วยงานภายนอก		- ทำการกำหนดขอบเขต และจัดเก็บข้อมูล Scope 1, Scope 2 และ Scope 3 - ทำการคัดเลือกผู้ทวนสอบภายนอก	

แผนงานที่สำคัญ 2 : กำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบชัดเจน และมีการควบคุมดูแล

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน				
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง		ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
2569	แต่งตั้งบุคคลากร กำหนดบทบาทหน้าที่ของ Data owner ของแผนกต่างๆ ในการเก็บรวบรวม ตรวจสอบ และบริหารจัดการข้อมูล มีผังกระบวนการแสดงสายงานรับผิดชอบชัดเจน		มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของผู้เกี่ยวข้อง และ Data Owner แต่ละแผนกที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล Scope 1, Scope 2 และ Scope 3 พร้อมทั้งผังสายงานผู้รับผิดชอบ ตามรูปด้านล่างค่ะ 	

แผนงานที่สำคัญ 3 : พนักงานทุกระดับในบริษัท ให้ความสำคัญและตระหนักถึงผลกระทบสำคัญจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	จัดการให้ความรู้แก่พนักงาน มีความเข้าใจและเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างความเปลี่ยนแปลง	จัดให้ความรู้แก่พนักงานผู้เกี่ยวข้อง มีความรู้ ความเข้าใจ ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างความเปลี่ยนแปลง

รายงานความคืบหน้า

เอกสารแนบ

รายงานความคืบหน้า : เอกสารแนบ

แผนงาน JUMP+

ลิงก์ URL ของเอกสาร : https://jumpplusmedia-setlink.setgroup.or.th/planSubmission/SE1_JUMP%2B_Plan_Year_2026-2028_TH.pdf

