



แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

SINGER

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) (SINGER)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571

รายงานฉบับนี้ได้ความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 18/03/2569
และเผยแพร่เมื่อวันที่ 31/03/2569

ข้อสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดย บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ("SINGER") 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 โดยไม่มีเจตนาในการชักชวน 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 ๓ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การปรับลดต้นทุนการผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่เพื่อเพิ่มผลกำไร	3
แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การขยายที่มขายและการขยายช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย	4
แผนกลยุทธ์ที่ 3 : Digital Transformation นำเทคโนโลยี Ai มาพัฒนาการขาย และช่องทางการขายและลูกค้า	5
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	7
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	8
แผนยกระดับการป้องกันการรั่วข้อมูลภายใน	9
แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	11
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	13
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	14

sSET

บริการ / พาณิชย์

CG Report :

SET ESG Ratings: -

ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): **มี**

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ?บริษัท? ดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าเพื่อการพาณิชย์ หลากหลายผลิตภัณฑ์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า ?ซิงเกอร์? เช่น จักรเย็บผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านต่างๆ อาทิ ตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องซักผ้า พัดลม เครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็ก เครื่องใช้ไฟฟ้าในกลุ่มบิวตี้ นอกจากนี้ยังจำหน่ายสินค้าเชิงพาณิชย์ เช่น ตู้แช่ ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือออนไลน์ ตู้เติมน้ำมันแบบหยอดเหรียญ เครื่องทำน้ำหวานเกล็ดหิมะ และเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ยี่ห้อต่างๆ เพื่อสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุม ทั้งกลุ่มลูกค้าในครัวเรือนและกลุ่มลูกค้าเชิงพาณิชย์ ผ่านร้านค้าปลีกซึ่งเป็นสาขาของบริษัทเอง และผ่านทางตัวแทนจำหน่ายต่างๆ มีรูปแบบการขายสินค้าเป็นทั้งแบบเงินสด และการขายแบบเชื่อ ซึ่งมากกว่าร้อยละ 80 ของยอดขายเป็นการขายแบบเชื่อ โดยบริษัทให้เชื่อผ่านทางบริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือ SGC ซึ่งบริษัทซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 78.17

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	2565
งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	3,500.26	2,538.01	3,038.64	5,205.48
ค่าใช้จ่าย	3,152.10	2,254.21	7,188.29	3,555.91
Net Profit	105.08	13.73	-3,209.60	935.28
งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	16,541.22	17,202.98	19,181.40	25,894.12
หนี้สิน	1,646.61	2,404.79	5,230.11	7,586.45
ส่วนผู้ถือหุ้น	13,274.21	13,238.56	13,944.33	17,641.12
งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	394.18	995.30	-862.26	-3,984.84
กิจกรรมลงทุน	19.85	-123.95	2,786.04	6,935.22
กิจกรรมจัดหาเงิน	-812.19	-2,328.05	-2,849.21	462.12
อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.13	0.02	-3.94	1.14
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	82.88	81.79	43.83	70.02
อัตรากำไรสุทธิ (%)	5.19	2.04	-124.41	18.09
D/E Ratio (เท่า)	0.11	0.16	0.37	0.41
ROE (%)	0.79	0.10	-20.32	5.76
ROA (%)	2.06	1.56	-18.41	6.60

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท			
แผนธุรกิจ			
เป้าหมาย ณ ปี 2571			
Net Profit	1,100 ล้านบาท		
แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การปรับลดต้นทุนการผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่เพื่อเพิ่มผลกำไร			
2. แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การขยายทีมขายและการขยายช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย			
3. แผนกลยุทธ์ที่ 3 : Digital Transformation นำเทคโนโลยี Ai มาพัฒนาการขาย และช่องทางการขาย และลูกค้า			
แผนด้านธรรมาภิบาล			
1. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน			
2. แผนยกระดับการป้องกันการรั่วข้อมูลภายใน			
3. แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์			
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ			
1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก			

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษาจากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง 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
Net Profit (ล้านบาท)	-3,209.60	13.73	105.08	1,100

จากแผนการดำเนินงานของบริษัทส่งผลให้มี กำไรสุทธิ ปี 2571 อยู่ที่ 1,100 ล้านบาท

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การปรับลดต้นทุนการผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่เพื่อเพิ่มผลกำไร

จากสินค้าคงคลังซึ่งเป็นสินค้าเก่าและมีปริมาณลดลง การผลิตสินค้าใหม่ภายใต้แบรนด์ SINGER จะเป็นการปรับโครงสร้างต้นทุนที่ลดลง เพื่อให้แข่งขันได้ และเพิ่ม Product Margin ที่เพิ่มขึ้น

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- ความสามารถในการทำกำไรและประสิทธิภาพการดำเนินงาน

เป้าหมาย

- เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
Product Margin (%)	25.4%	30%	35%	40%

หมายเหตุเป้าหมายอื่นๆ : เป้าหมายและแผนงานตามที่น่าเสนอในครั้งนี้เป็นเป้าหมายและแผนงานของงบเฉพาะกิจการ ซึ่งจะส่งผลต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทฯ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
การปรับลดต้นทุนการผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่เพื่อเพิ่มผลกำไร	2569	• การ Sourcing สินค้า และ การผลิตสินค้าล็อตใหม่ที่มีสัดส่วนการขายที่มีนัยสำคัญได้แก่ แอร์ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า และตู้แช่ และเริ่มจำหน่ายสินค้าล็อตใหม่ในช่วง ไตรมาส 4/2569
	2570	• สัดส่วนของการขายสินค้าล็อตใหม่ 80% และเคลียร์ inventory เดิม
	2571	• ไม่มีสินค้าคงคลังค้างนาน 3 ปี และเป็นสัดส่วนการขายใหม่ 100%

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านการปรับลดต้นทุนการผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า

• **ลักษณะความเสี่ยง**

การจัดหา Supplier ที่มีการมีโครงสร้าง ต้นทุนและคุณภาพสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

• **ผลกระทบความเสี่ยง**

1. หากไม่สามารถหา Supplier ได้ทันตามกำหนด จะส่งผลกระทบต่อรายได้ และไม่มีสินค้าที่สร้างโครงสร้าง Margin ใหม่ได้ ใดๆ ก็ตามบริษัทคาดการณ์มี inventory คงเหลือเพียงพอต่อภายในปี 2569 และมีแผนสำรองสำหรับการซื้อสินค้า Multi Brand บาง ส่วนกรณีสินค้าบางรุ่นไม่เพียงพอ
2. การจัดซื้อและระบบการคัดเลือก Supplier ที่มีคุณภาพทั้งด้านราคา และการตรวจสอบด้านคุณภาพการใช้งานจากทีมช่างของชิงเกอร์

• **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การขยายทีมขายและการขยายช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย

1. การขายคนขาย Direct Sale
2. การขยายสาขา
3. การขยายช่องทาง Dealer

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต

เป้าหมาย

• **เป้าหมายอื่นๆ**

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
Sales Revenue Growth (%)	589.3 ล้านบาท	172%	50%	25%

หมายเหตุเป้าหมายอื่นๆ : เป้าหมายและแผนงานตามที่น่าเสนอในครั้งนี้ เป็นเป้าหมายและแผนงานของงบเฉพาะกิจการ ซึ่งจะส่งผลต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทฯ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนการขยายทีมขายและการขยายช่องทางการจำหน่าย	2569	• การขายคนขาย Direct Sale เพิ่ม 1,000 คน/ขยายสาขา 146 สาขา และช่องทาง Dealer จำนวน 800 ราย
	2570	• การขายคนขาย Direct Sale เพิ่ม 1,000 คน/ขยายสาขา 100 สาขา และช่องทาง Dealer จำนวน 400 ราย
	2571	• การขายคนขาย Direct Sale เพิ่ม 1,000 คน/ขยายสาขา 80 สาขา และช่องทาง Dealer จำนวน 400 ราย

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงในการเพิ่มกำลังคน ขยายสาขา และขยายช่องทางการจัดจำหน่าย

• **ลักษณะความเสี่ยง**

1. การขยายคนขายที่มีคุณภาพ
2. ความคุ้มค่าในการขยายสาขา
3. การพึ่งพิงช่องทางดีลเลอร์

• **ผลกระทบความเสี่ยง**

1. การควบคุมคุณภาพหนี้เป็นส่วนที่สำคัญในการควบคุมเพื่อไม่ให้ เกิดหนี้เสีย บริษัทมีเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อที่รัดกุม และใช้การขยายคนขายหรือช่องทางการขายเพื่อเพิ่มจำนวน App-in ที่เข้ามา รวมถึงการพิจารณาการหยุดขายของคนขายที่ก่อให้เกิดหนี้เสีย
2. การเปิดสาขามีการลงทุนที่มากขึ้นทั้งด้านค่าเช่า และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และหากมีการขาดทุนจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ และเพื่อลดความเสี่ยง บริษัทมีคณะกรรมการในการคัดเลือกการเปิด สาขา และทบทวนผลประกอบการรายสาขาเพื่อปรับปรุงและพัฒนาให้ มียอดขายที่สามารถทำกำไรได้
3. การขยายไปยังดีลเลอร์ที่มากขึ้นอาจทำให้สัดส่วนการขายตกไปอยู่กับดีลเลอร์ที่มาก และหากมีผลกระทบด้านการขายจะส่งผลต่อยอดขายได้ ดังนั้นการทำงานควบคู่กับดีลเลอร์อย่างใกล้ชิด ควบคู่กับการขยายช่องทางของซิงเกอร์เอง เพื่อให้มีฐานยอดขายใหม่ และไม่ได้พึ่งพิงช่องทางดีลเลอร์เป็นสำคัญ

• **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

แผนกลยุทธ์ที่ 3 : Digital Transformation นำเทคโนโลยี Ai มาพัฒนาการขาย และช่องทางการขายและลูกค้า

1. Ai Empower SINGER network: Chatbot
2. Ai for Sale Agent: Chatbot

แผนงานดังกล่าวจะส่งเสริมและพัฒนาองค์กรในมิติ

- การเติบโต

เป้าหมาย

• **เป้าหมายอื่นๆ**

หัวข้อ	ปีฐาน	เป้าหมาย		
	YE/2568	2569	2570	2571
Sales Revenue Growth (%)	589.3 ล้านบาท	172%	50%	25%

หมายเหตุเป้าหมายอื่นๆ : เป้าหมายและแผนงานตามที่น่าเสนอในครั้งนี้ เป็นเป้าหมายและแผนงานของงบเฉพาะกิจการ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทฯ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนงานด้านการนำเทคโนโลยี Ai มาพัฒนาการขาย และช่องทางการขาย	2569	• Ai Chatbot สำหรับคนขาย -Product/Price/Commission
	2570	• Chatbot สำหรับคนขาย - เพิ่มเรื่อง Collection
	2571	• Chatbot สำหรับคนขาย - Full Loop
แผนการนำเทคโนโลยี Ai มาใช้กับลูกค้าเพื่อสร้างยอดขาย	2569	• Ai Chatbot สำหรับ Customer
	2570	• Ai Chatbot สำหรับ Customer + Shopping
	2571	• Ai Chatbot สำหรับ Customer + Shopping สร้างการเติบโตให้ธุรกิจ

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงในการนำเทคโนโลยี AI มาพัฒนาการขาย และช่องทางการขายและลูกค้า

- **ลักษณะความเสี่ยง**

1. ความถูกต้องของข้อมูลและ ประสิทธิภาพในการใช้ Ai กับพนักงานขาย
2. ความถูกต้องของข้อมูลและ ประสิทธิภาพในการใช้ Ai กับลูกค้า

- **ผลกระทบความเสี่ยง**

1. ข้อมูลที่ไม่ถูกต้องอาจเกิดการสร้างความเข้าใจไม่ถูกต้องและ สื่อสารให้ลูกค้าไม่ถูกต้อง เพื่อป้องกันการความเสี่ยง การ Train Ai และการทดสอบ รวมถึงระบบป้องกันการให้ข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง
2. ข้อมูลที่ไม่ถูกต้องอาจเกิดการสื่อสารให้ลูกค้าไม่ถูกต้อง เพื่อป้องกันการความเสี่ยง การ Train Ai และการทดสอบ รวมถึงระบบป้องกันการให้ข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง

- **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

ส่วนที่ 2

แผนด้านธรรมาภิบาล

ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาลและความโปร่งใส โดยนำเทคโนโลยี AI มายกระดับระบบควบคุมภายในเพื่อตรวจจับและแจ้งเตือนความผิดปกติอย่างแม่นยำ พร้อมขยายเครือข่ายความร่วมมือด้านการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันไปยังคู่ค้าตลอดห่วงโซ่อุปทาน วัตถุประสงค์

1. เพื่อยกระดับมาตรฐานธรรมาภิบาลและความโปร่งใส: สร้างระบบการบริหารจัดการที่ตรวจสอบได้และเป็นธรรมตามหลักสากล
2. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการควบคุมและป้องกันความเสี่ยง: บูรณาการเทคโนโลยี AI และสารสนเทศในการตรวจจับรายการผิดปกติเชิงรุก (Proactive Detection) เพื่อลดความผิดพลาดและช่องโหว่ในการทำงาน
3. เพื่อเสริมสร้างความโปร่งใสตลอดห่วงโซ่อุปทาน: ขยายเจตนาธรรมในการต่อต้านการทุจริตไปยังคู่ค้า เพื่อสร้างวัฒนธรรมองค์กรและพันธมิตรที่ปราศจากการทุจริตคอร์รัปชัน
4. เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้เสีย: เสริมสร้างภาพลักษณ์และความเชื่อมั่นต่อผู้ถือหุ้น นักลงทุน และสังคม ว่าบริษัทดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส และซื่อสัตย์สุจริต

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> • การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน 	เสร็จสิ้น	-	-	-
<ul style="list-style-type: none"> • การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน 	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
<ul style="list-style-type: none"> • การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง 	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ได้รับการรับรอง	-	-	-
กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า	-	-	-	เสร็จสิ้น
พัฒนาระบบการควบคุมภายในโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และ AI	-	-	-	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
Supplier Anti-Corruption Program : กำหนดให้คู่ค้า Critical Tier 1 มีนโยบายต่อต้านทุจริต พร้อมระบบติดตามและประเมินผล	2569	• - 100% ของคู่ค้าสำคัญ (Critical Tier 1) รับทราบนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน (Supplier Code of Conduct). - มีเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้าที่ระบุ "ความพร้อมด้านธรรมาภิบาล" เป็นหนึ่งในเงื่อนไขหลักของการทำธุรกิจ
	2570	• - มีระบบ Supplier Self-Assessment ที่ครอบคลุมประเด็นการทุจริตสำหรับคู่ค้าสำคัญ
	2571	• - อัตราการเกิดข้อร้องเรียนหรือประเด็นทุจริต จากห่วงโซ่อุปทานลดลงอย่างมีนัยสำคัญ
การพัฒนาระบบการควบคุมภายในโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และ AI	2569	• - Design (ศึกษาเทคโนโลยี, วางโครงสร้างข้อมูล) : แผนกลยุทธ์และสถาปัตยกรรมระบบ
	2570	• - Execute (ติดตั้งระบบ, เชื่อมต่อ Data, ทำ Pilot Test) : ระบบตรวจสอบอัตโนมัติในกระบวนการหลัก
	2571	• - Scale (ใช้ AI คาดการณ์ความเสี่ยง, Full Integration) : การควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพสูงและ Real-time

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : ความเสี่ยงด้านการละเมิดนโยบายต่อต้านคอร์รัปชันเนื่องจากคู่ค้าขาดความตระหนักรู้

• ลักษณะความเสี่ยง

คู่ค้า (Suppliers/Vendors) ขาดความเข้าใจในนโยบายจริยธรรมธุรกิจและมาตรฐานการต่อต้านคอร์รัปชันขององค์กร (เช่น No Gift Policy) ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมที่เสี่ยงต่อการทุจริตในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างและการดำเนินงานร่วมกัน

• ผลกระทบความเสี่ยง

ด้านปฏิบัติงาน: เกิดความไม่โปร่งใสในกระบวนการคัดเลือกคู่ค้า ทำให้องค์กรอาจไม่ได้สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

มีแบบประเมินความรู้และความเข้าใจให้คู่ค้าจัดทำ (Supplier Self-Assessment) และติดตามประเด็นร้องเรียนจากช่องทางการแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชัน

แผนยกระดับการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน

บริษัทฯ ในฐานะบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มีพันธกิจในการดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี และปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์อย่างเคร่งครัด โดยเฉพาะการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน (Insider Trading Prevention) ซึ่งเป็นข้อกำหนดสำคัญของโครงการ JUMP+ ของตลาดหลักทรัพย์ บริษัทฯ จึงได้จัดทำ โครงการ Data Governance Framework เพื่อเป็นกลไกหลักในการยกระดับการควบคุม การจัดการ และการป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลภายในอย่างเป็นระบบ ครอบคลุมทั้งมิตินโยบาย กระบวนการ และเทคโนโลยี

วัตถุประสงค์

- จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในเป็นลายลักษณ์อักษร ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- สร้างระบบติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายอย่างเป็นระบบ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
- รายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
- จัดทำทะเบียน Insider List และกระบวนการแจ้งรายชื่อบุคคลที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในเป็นรายครั้ง

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายใน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
• จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในที่เป็นลายลักษณ์อักษรชัดเจนและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
• มีกระบวนการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในอย่างเป็นระบบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
• การรายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการกระทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ประกาศรายชื่อบุคคลที่เกี่ยวข้องกับ Inside Information ในธุรกรรมที่มีผลต่อราคาหลักทรัพย์เป็นรายครั้ง (เชื่อมโยงกับระบบ HR)	-	-	-	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
Data Governance Framework	2569	• จัดทำ โครงการ Data Governance เพื่อกำหนด Data Classification Policy has (4 ระดับ : Public/Internal/Confidential/Restricted) - จัดทำ Insider List Policy ระบุกลุ่มบุคคลที่เข้าถึงข้อมูลชั้น Restricted - กำหนด Silent Period Policy ห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ก่อนประกาศงบฯ 30 วัน - นำเสนอขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
	2570	• ปรับใช้ระบบ Access Control (Role-Based) บนระบบ ERP และระบบบัญชี - ติดตั้งระบบ Audit Log สำหรับการเข้าถึงข้อมูลการเงิน - จัด Training พนักงานและผู้บริหารทุกคน พร้อมบันทึกหลักฐาน - รายงานผลต่อคณะกรรมการครั้งแรก
	2571	• ทบทวนนโยบายประจำปี - ดำเนินการ Access Review อย่างเป็นระบบ - รายงานผลต่อคณะกรรมการพร้อมสถิติและผลการตรวจสอบ - ประเมินความสอดคล้องกับ PDPA
Insider Monitoring System	2569	• ออกแบบกระบวนการ Pre-clearance สำหรับผู้บริหารและบุคคลใน Insider List ก่อนทำธุรกรรมหลักทรัพย์ - กำหนดแบบฟอร์ม Insider Notification Form สำหรับแจ้งข้อมูลภายในเป็นรายครั้ง
	2570	• พัฒนาระบบ Dashboard สำหรับ Compliance Officer ติดตามสถานะ Silent Period - เชื่อมโยงกับระบบ HR เพื่อ Track บุคคลที่เกี่ยวข้อง - ตั้งค่า Alert อัตโนมัติเมื่อเข้าสู่ช่วง Silent Period
	2571	• ประเมินประสิทธิผลระบบ - ทำ Data Leakage Assessment - ปรับปรุงระบบตาม Lessons Learned - รายงานผลต่อ Audit Committee ครบ 3 รอบ

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : การรั่วไหลของข้อมูลภายในผ่านระบบ IT

• ลักษณะความเสี่ยง

การรั่วไหลของข้อมูลภายในผ่านระบบ IT ระบบ IT ขาดการควบคุมการเข้าถึงข้อมูลทางการเงินที่เพียงพอ บุคลากร IT หรือ Vendor อาจเข้าถึงข้อมูลผลประกอบการก่อนประกาศ

• ผลกระทบความเสี่ยง

- ผิด พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ มาตรา 241
- เสียชื่อเสียงในตลาดทุน
- ถูก ก.ล.ต. สั่งตรวจสอบ

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- ใช้หลัก Least Privilege จำกัดสิทธิ์เข้าถึงข้อมูลการเงิน
- บังคับใช้ Audit Log บันทึกทุกการเข้าถึงข้อมูล Restricted
- ทบทวน Access Rights ทุก 6 เดือน
- จำกัด Vendor ผ่าน PAM (Privileged Access Management)

แผนยกระดับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest: COI) คือสถานการณ์ที่ผลประโยชน์ส่วนตัวของบุคคล ไม่ว่าจะเป็นผู้บริหาร กรรมการ หรือพนักงาน อาจขัดหรือแย้งกับผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้น ซึ่งหากไม่มีกลไกป้องกันที่ดีพอ อาจนำไปสู่การตัดสินใจที่ไม่เป็นธรรม ความเสียหายทางการเงิน และบั่นทอนความเชื่อมั่นของนักลงทุน บริษัทฯ จึงได้บูรณาการหัวข้อนี้เข้ากับ โครงการ Data Governance Framework ซึ่งเป็นกลไกหลักด้านการกำกับดูแลข้อมูลและกระบวนการขององค์กร เพื่อสร้างระบบป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส ตรวจสอบได้ และสอดคล้องกับ มาตรฐานสากล ISO 37009

วัตถุประสงค์

- จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นลายลักษณ์อักษร ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- สร้างกระบวนการติดตามการปฏิบัติตามนโยบายอย่างเป็นระบบ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง รายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง พร้อมแนวทางแก้ไข
- สร้างระบบการแจ้งและจัดการ COI ผ่านระบบ IT ที่โปร่งใสและตรวจสอบได้

เป้าหมาย

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
• จัดทำนโยบายและแนวปฏิบัติการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่ครบถ้วนและเป็นลายลักษณ์อักษรและได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
• มีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตามนโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

หัวข้อ	สถานะปัจจุบัน	เป้าหมาย		
		2569	2570	2571
<ul style="list-style-type: none"> มีการรายงานความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อคณะกรรมการบริษัท อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน 	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ระบบรับแจ้งและจัดการ COI ผ่านช่องทาง IT (COI Declaration System) (ส่วนหนึ่งของ Data Governance Platform)	-	-	-	เสร็จสิ้น

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
COI Policy & Governance Framework (ภายใต้ Data Governance)	2569	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อเสร็จสิ้นการทำ โครงการ Data Governance - ทบทวนนโยบาย Conflict of Interest Policy ฉบับสมบูรณ์ครอบคลุม: นิยาม COI, กลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้อง, กระบวนการแจ้ง, บทลงโทษ - จัดทำ COI Declaration Form สำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานระดับสูง - กำหนด COI Register เพื่อบันทึกและติดตามกรณีที่เกี่ยวข้อง - นำเสนอขออนุมัติคณะกรรมการบริษัท
	2570	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนาระบบ COI Declaration Portal บน Data Governance Platform - บังคับใช้กระบวนการแจ้ง COI ประจำปีสำหรับพนักงานทุกระดับ - ติดตั้ง Audit Trail สำหรับธุรกรรมที่อาจมี COI - จัด Training เชิงลึกให้ผู้บริหาร และ Board - รายงานผลครั้งแรกต่อ Audit Committee
	2571	<ul style="list-style-type: none"> ทบทวนและปรับปรุงนโยบายประจำปี - ดำเนินการ COI Audit เต็มรูปแบบ - รายงานสถิติและผลการจัดการกรณี COI ต่อคณะกรรมการ - ประเมินผลสอดคล้องกับ PDPA และ พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : การปกปิดหรือไม่แจ้ง COI โดยผู้บริหาร

• ลักษณะความเสี่ยง

ผู้บริหารหรือกรรมการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไม่เปิดเผยข้อมูลตามที่กำหนด เนื่องจากขาดการตรวจสอบที่มีประสิทธิภาพหรือกลัวผลกระทบต่อตนเอง

• ผลกระทบความเสี่ยง

- เกิดการทำธุรกรรมที่ไม่เป็นธรรมกับบริษัท
- ผิด พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ มาตรา 89/7
- ถูก ก.ล.ต. สั่งตรวจสอบ / ฟ้องร้อง
- บริษัทสูญเสียความน่าเชื่อถือ

• มาตรการจัดการความเสี่ยง

- บังคับใช้ COI Declaration Form ประจำปีสำหรับผู้บริหารและกรรมการทุกคน
- ตรวจสอบ COI Register โดย Audit Committee อย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง
- ตั้งค่า Audit Trail บนระบบสำหรับธุรกรรม Related Party
- มีช่องทาง Whistleblowing ที่ปลอดภัยและเป็นความลับ

ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจกภายใต้โครงการ Jump+ มีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวม วิเคราะห์ และรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กรอย่างเป็นระบบ ตามมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลสำคัญในการกำหนดแนวทางลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก สนับสนุนแผน Climate Action และการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัท

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความตระหนักและส่งเสริมให้พนักงานในองค์กรทุกคนให้ความร่วมมือในการลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ทั้งในการดำเนินงานขององค์กร และในการดำเนินชีวิตประจำวัน
2. เพื่อรวบรวมและทราบข้อมูลปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กร เพื่อนำมาวิเคราะห์ วางแผน และกำหนดแนวทางในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อลดค่าใช้จ่ายขององค์กรจากการใช้พลังงานและทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพ ควบคู่กับการดำเนินงานที่คำนึงถึงความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม
4. เพื่อเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจ และทักษะให้แก่พนักงานเกี่ยวกับการจัดการด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ และการดำเนินงานด้านความยั่งยืนขององค์กร
5. เพื่อส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมหรือโครงการที่เกี่ยวข้องกับการลดก๊าซเรือนกระจก การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เพื่อความยั่งยืนของสังคม

เป้าหมาย

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

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ	ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง
แผนยกระดับการดำเนินงานด้าน Climate Action - พัฒนาศักยภาพบุคลากร กำหนดบทบาทหน่วยงาน กำหนดขอบเขตและกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง จัดทำนโยบายและแผนลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก โดยมีการดำเนินการ ติดตาม วิเคราะห์ผล และจัดเก็บ คำนวณ รวมถึงทวนสอบข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก เพื่อยกระดับการดำเนินงานด้าน Climate Action ขององค์กรอย่างเป็นระบบและยั่งยืน	2569	<ul style="list-style-type: none"> จัดทำฐานข้อมูลก๊าซเรือนกระจกและสร้างการมีส่วนร่วมของพนักงาน - พนักงานมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับก๊าซเรือนกระจก (GHG) จากการอบรมเกี่ยวกับการจัดเก็บข้อมูลและการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก - กำหนดบทบาทและความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายงานในการรวบรวมข้อมูล การปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างชัดเจน - ระบุประเภทกิจกรรมที่ก่อให้เกิดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้อย่างถูกต้อง - กำหนดขอบเขตขององค์กร ในการจัดเก็บข้อมูลก๊าซเรือนกระจกจากโครงการที่เกี่ยวข้องอย่างชัดเจน - ประกาศนโยบายหรือแนวทางการดำเนินงานที่สอดคล้องกับการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
	2570	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินมาตรการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างเป็นรูปธรรม - จัดทำแผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากโครงการที่เกี่ยวข้อง - ดำเนินการตามแผนการลดก๊าซเรือนกระจก - ติดตาม วิเคราะห์ และประเมินผลการดำเนินงานตามแผนลดก๊าซเรือนกระจก
	2571	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนาองค์กรสู่การดำเนินงานลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างยั่งยืน - จัดเก็บข้อมูลและคำนวณปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1 และ 2 ของปี พ.ศ. 2570 ผ่านเครื่องมือหรือแพลตฟอร์มที่ถูกต้องและครบถ้วน - ข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ได้รับการทวนสอบจากผู้ทวนสอบภายนอก - รายงานข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ที่ผ่านการทวนสอบแล้ว

การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงที่ 1 : การดำเนินมาตรการลดก๊าซเรือนกระจกไม่เป็นไปตามแผน

- **ลักษณะความเสี่ยง**

การดำเนินโครงการหรือมาตรการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอาจล่าช้าหรือไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผน เนื่องจากข้อจำกัดด้านทรัพยากร งบประมาณ หรือการประสานงานระหว่างหน่วยงาน

- **ผลกระทบความเสี่ยง**

ทำให้องค์กรไม่สามารถบรรลุเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกตามที่กำหนด

- **มาตรการจัดการความเสี่ยง**

- จัดทำแผนดำเนินงานและกำหนดระยะเวลาที่ชัดเจน
 - กำหนดผู้รับผิดชอบและติดตามความคืบหน้าของโครงการอย่างต่อเนื่อง
 - ประเมินและปรับปรุงแผนการดำเนินงานให้เหมาะสมกับสถานการณ์
-