



รายงานความคืบหน้า ประจำปีไตรมาสที่ 2 ปี 2569
แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571



บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน)
(TMAN)

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 : การเสริมคุณค่าและความแข็งแกร่งให้แก่ธุรกิจหลัก (Mature Business)	4
แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การเร่งการเติบโตและขยายขนาดของธุรกิจที่มีศักยภาพสูง (Growth Business)	5
แผนกลยุทธ์ที่ 3 : การแสวงหาและพัฒนา S-Curve ใหม่สำหรับธุรกิจแห่งอนาคต (Future Business)	6
แผนกลยุทธ์ที่ 4 : การยกระดับความเป็นเลิศด้านการดำเนินงาน	7
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	9
แผนความเป็นอิสระของกรรมการ	10
แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ	11
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	12
แผนยกระดับการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่	13
แผนยกระดับการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหาร และกลุ่มบุคลากรในตำแหน่งสำคัญ	14
ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	16
แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	17
แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	18
เอกสารแนบ	19



บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน)

sSET

สินค้าอุปโภคบริโภค / ของใช้ส่วนตัวและเวชภัณฑ์

CG Report :   

SET ESG Ratings: -

ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): -

ภาพรวมธุรกิจ

ประกอบธุรกิจ 1.ผลิต และ/หรือจัดจำหน่ายเวชภัณฑ์ยา และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพภายใต้แบรนด์ของกลุ่มบริษัทฯ 2.รับจ้างผลิต และ/หรือจัดจำหน่ายเวชภัณฑ์ยาและ ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพภายใต้แบรนด์ของบุคคลภายนอก

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	-

งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	2,690.58	2,226.00	1,980.04	N/A
ค่าใช้จ่าย	2,048.33	1,676.02	1,455.00	N/A
Net Profit	523.07	450.70	431.09	N/A

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	3,783.72	3,455.66	2,627.25	N/A
หนี้สิน	1,666.72	1,685.72	1,107.85	N/A
ส่วนผู้ถือหุ้น	2,117.00	1,769.93	1,519.39	N/A

งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	336.44	519.66	282.09	N/A
กิจกรรมลงทุน	131.12	-721.03	-216.38	N/A
กิจกรรมจัดหาเงิน	-416.63	301.72	-24.85	N/A

อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	1.31	1.31	1.56	N/A
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	46.60	48.81	49.13	N/A
อัตรากำไรสุทธิ (%)	19.44	20.25	21.77	N/A
D/E Ratio (เท่า)	0.79	0.95	0.73	N/A
ROE (%)	26.91	27.40	28.37	N/A
ROA (%)	17.74	18.08	19.98	N/A

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท

แผนธุรกิจ			
เป้าหมาย ณ ปี 2571			
รายได้จากการดำเนินงานหลัก			3,683.00 ล้านบาท

แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การเสริมคุณค่าและความแข็งแกร่งให้แก่ธุรกิจหลัก (Mature Business)	✓	✓	
2. แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การเร่งการเติบโตและขยายขนาดของธุรกิจที่มีศักยภาพสูง (Growth Business)	✓		
3. แผนกลยุทธ์ที่ 3 : การแสวงหาและพัฒนา S-Curve ใหม่สำหรับธุรกิจแห่งอนาคต (Future Business)	✓		
4. แผนกลยุทธ์ที่ 4 : การยกระดับความเป็นเลิศด้านการดำเนินงาน	✓	✓	

แผนด้านธรรมาภิบาล	
1. แผนความเป็นอิสระของกรรมการ	
2. แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ	
3. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	
4. แผนยกระดับการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่	
5. แผนยกระดับการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหาร และ กลุ่มบุคลากรในตำแหน่งสำคัญ	

แผนด้านสภาพภูมิอากาศ	
1. แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก	
2. แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษา จากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบ ในความเสียหายหรือสูญเสียจากการนำข้อมูล ที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกกรณีและบริษัทจดทะเบียน 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
รายได้จากการดำเนินงานหลัก (ล้านบาท)	3,683.00	2506.12	1220.59

บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าการเติบโตของรายได้จากการดำเนินงานหลักในปี 2571 ที่ 3,683 ล้านบาท โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) อยู่ที่ 10% - 15% เมื่อเทียบกับฐานรายได้จากการดำเนินงานหลักของปี 2568 โดยมุ่งขับเคลื่อนผลการดำเนินงานผ่านกรอบกลยุทธ์หลัก 4 ด้าน ได้แก่

- (1) การเสริมคุณค่าและความแข็งแกร่งให้แก่ธุรกิจหลัก
- (2) การเร่งการเติบโตและขยายขนาดของธุรกิจที่มีศักยภาพสูง
- (3) การแสวงหาและพัฒนา S-Curve ใหม่สำหรับธุรกิจแห่งอนาคต และ
- (4) การยกระดับความเป็นเลิศด้านการดำเนินงาน เพื่อสนับสนุนการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการเสริมความสามารถในการแข่งขันและความสามารถในการทำกำไรในระยะยาว

ในช่วงสามปีข้างหน้า บริษัทฯ จะมุ่งดำเนินกลยุทธ์การเสริมคุณค่าและความแข็งแกร่งให้แก่ธุรกิจหลัก (Mature Business) โดยต่อยอดธุรกิจหลักของบริษัทที่มีฐานตลาดและความสามารถในการแข่งขันที่มั่นคงอยู่แล้ว ให้สามารถสร้างการเติบโตและผลตอบแทนได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยให้ความสำคัญกับการยกระดับคุณค่าของสินค้าและแบรนด์ การรักษาความสัมพันธ์กับคู่ค้าและช่องทางจำหน่าย การปรับพอร์ตผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ตลอดจนการเพิ่มประสิทธิภาพด้านการผลิตและการดำเนินงาน ทั้งนี้ กลยุทธ์ดังกล่าวครอบคลุมการเสริมความแข็งแกร่งในตลาดยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพ จำหน่ายหน้าเคาน์เตอร์ การขยายธุรกิจรับจ้างผลิต และการผลักดันแบรนด์โพรโพลิสสู่ระดับภูมิภาค เพื่อให้ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถรักษาความเป็นผู้นำสร้างรายได้ที่มั่นคง และเป็นฐานสำคัญสำหรับการเติบโตในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเร่งขับเคลื่อน กลยุทธ์การเติบโตและขยายขนาดของธุรกิจที่มีศักยภาพสูง (Growth Business) ผ่านการเพิ่มความแข็งแกร่งในตลาดโรงพยาบาล การขยายการเข้าถึงผู้บริโภคผ่านช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และการยกระดับธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าให้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ลูกค้าและเจ้าของแบรนด์ไว้วางใจเลือกทำงานด้วย ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสทางการขาย ขยายฐานลูกค้า และสร้างแรงขับเคลื่อนใหม่ให้กับการเติบโตของบริษัทในระยะถัดไป

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ จะเดินหน้านำตาม กลยุทธ์การแสวงหาและพัฒนา S-Curve ใหม่สำหรับธุรกิจแห่งอนาคต (Future Business) โดยมุ่งศึกษาความเป็นไปได้ ลงทุน และพัฒนาธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้องกับแนวโน้มการมีอายุยืนอย่างมีคุณภาพ อาทิ เทคโนโลยีชีวภาพ สุขภาพด้วยปัญญาประดิษฐ์ อุปกรณ์อัจฉริยะสำหรับการใช้ยา การวินิจฉัย การบำบัดรักษาด้วยดิจิทัล และโภชนาการเฉพาะบุคคล เพื่อสร้างโอกาสการเติบโตใหม่ให้แก่บริษัทในระยะยาว และวางรากฐานสำหรับการต่อยอดธุรกิจในอนาคต

เพื่อรองรับการเติบโตของทุกกลยุทธ์ข้างต้น บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับการยกระดับความเป็นเลิศด้านการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง (Operational Excellence) โดยครอบคลุมการพัฒนาบุคลากรและโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับทิศทางธุรกิจ การปรับปรุงกระบวนการทำงานและระบบข้อมูลให้มีความคล่องตัวและแม่นยำมากขึ้น ตลอดจนการทบทวนและปรับปรุงนโยบายองค์กรให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป แนวทางดังกล่าวจะช่วยเสริมความพร้อมขององค์กรในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจ เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน เชื่อมโยงการทำงานระหว่างหน่วยงานได้ดีขึ้น และสนับสนุนความสามารถในการทำกำไรของบริษัทให้เติบโตอย่างมั่นคงในระยะยาว

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ที่ 1 : การเสริมคุณค่าและความแข็งแกร่งให้แก่ธุรกิจหลัก (Mature Business)

1. ตลาดยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพจำหน่ายหน้าเคาน์เตอร์ OTC

- มุ่งเสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจหลักในตลาด OTC ผ่านการรักษาความสัมพันธ์กับคู่ค้าและช่องทางจำหน่าย การทบทวนพอร์ตสินค้าให้ตอบโจทย์ผู้บริโภคชัดเจนยิ่งขึ้น รวมถึงการลงทุนในแบรนด์และการออกสินค้าใหม่ที่ตรงกับความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มการรับรู้แบรนด์ กระตุ้นยอดขาย และรักษาความเป็นผู้นำในตลาด

2. ธุรกิจรับจ้างผลิต OEM

- มุ่งขยายธุรกิจรับจ้างผลิตโดยต่อยอดความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาและการผลิตของบริษัท เพื่อเพิ่มโอกาสในการได้ลูกค้าใหม่และขยายงานกับลูกค้าเดิม ควบคู่กับการยกระดับประสิทธิภาพการผลิต คุณภาพสินค้า และความสามารถในการส่งมอบ เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาดและสร้างรายได้อย่างมั่นคงในระยะยาว

3. ผลักดันแบรนด์ไพรโพลิสสู่การเป็นแบรนด์ระดับภูมิภาค

- มุ่งยกระดับแบรนด์ไพรโพลิสจากความสำเร็จในประเทศสู่การเติบโตในระดับภูมิภาค ผ่านการลงทุนสร้างการรับรู้แบรนด์ การขยายช่องทางจัดจำหน่ายในต่างประเทศ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละตลาด เพื่อเสริมศักยภาพในการแข่งขันและผลักดันแบรนด์สู่การเป็นแบรนด์ชั้นนำในภูมิภาค

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue From Operations (ล้านบาท)	2,977.00	3,311.00	3,683.00	2506.12	1220.59

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : มุ่งต่อยอดธุรกิจหลักของบริษัทที่มีฐานตลาดและความสามารถในการแข่งขันที่มั่นคงอยู่แล้ว ให้สามารถสร้างการเติบโตและผลตอบแทนได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยครอบคลุมการเสริมความแข็งแกร่งในตลาดยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพจำหน่ายหน้าเคาน์เตอร์ การขยายธุรกิจรับจ้างผลิต และการผลักดันแบรนด์ไพรโพลิสสู่ระดับภูมิภาค เพื่อให้ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถรักษาความเป็นผู้นำ สร้างรายได้ที่มั่นคง และเป็นฐานสำคัญสำหรับการเติบโตในอนาคต ทั้งนี้ กลยุทธ์ดังกล่าวได้ให้ความสำคัญกับการยกระดับคุณค่าของสินค้าและแบรนด์ การรักษาความสัมพันธ์กับคู่ค้าและช่องทางจำหน่าย การปรับพอร์ตผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ตลอดจนการเพิ่มประสิทธิภาพด้านการผลิตและการดำเนินงาน

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- การลงทุนในแบรนด์และการออกสินค้าใหม่ช่วยเพิ่มการรับรู้แบรนด์และสร้างแรงสนับสนุนต่อยอดขาย - ธุรกิจรับจ้างผลิต OEM มีความแข็งแกร่งมากขึ้น และสามารถรักษฐานลูกค้าเดิมได้อย่างต่อเนื่อง - การขยายตลาดต่างประเทศเริ่มมีพัฒนาการที่ชัดเจนมากขึ้น พร้อมรองรับการเติบโตในระยะถัดไป	- มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้แบรนด์บริษัทและเริ่มรับรู้รายได้จากผลิตภัณฑ์ใหม่บางส่วน - ธุรกิจรับจ้างผลิต OEM เติบโตตามแผน โดยได้รับแรงสนับสนุนจากคำสั่งซื้อของลูกค้ารายใหญ่ พร้อมรักษฐานลูกค้าเดิมได้อย่างต่อเนื่อง - ตลาดฮ่องกงและมาเลเซียเติบโตอย่างแข็งแกร่ง โดยมีผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์บริษัทเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญ - การขยายสู่ตลาดต่างประเทศใหม่ยังดำเนินได้ตามแผน เพื่อวางรากฐานและสร้างโอกาสการเติบโตในระยะถัดไป

แผนกลยุทธ์ที่ 2 : การเร่งการเติบโตและขยายขนาดของธุรกิจที่มีศักยภาพสูง (Growth Business)

1. ตลาดโรงพยาบาล (Hospital)

- มุ่งเร่งการเติบโตในตลาดโรงพยาบาลโดยเพิ่มความแข็งแกร่งในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ยา First Generic และ Generic Medicines ที่เน้นกลุ่มยามูลค่าสูง ควบคู่กับการปรับโครงสร้างทีมขายให้สามารถเข้าถึงแพทย์เฉพาะทางและหน่วยงานทางการแพทย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อเพิ่มโอกาสทางการขาย ขยายฐานลูกค้า และยกระดับบทบาทของบริษัทในตลาดโรงพยาบาล

2. ช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)

- มุ่งขยายการเติบโตผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซโดยการปรากฏตัวของแบรนด์บนแพลตฟอร์มออนไลน์และโซเชียลมีเดียหลักอย่างครอบคลุม พร้อมพัฒนาสินค้าและแคมเปญส่งเสริมการขายเฉพาะช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มการรับรู้แบรนด์ ขยายการเข้าถึงผู้บริโภค และกระตุ้นยอดขายจากกลุ่มลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

3. ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า (DBU)

- มุ่งยกระดับธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าให้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ลูกค้าและเจ้าของแบรนด์เลือกทำงานด้วย ผ่านการปรับพอร์ตสินค้าให้เหมาะสมกับแต่ละช่องทางจำหน่าย การสรรหาแบรนด์ใหม่ที่สอดคล้องกับช่องทางของบริษัท และการนำระบบงานและเทคโนโลยีเข้ามาสนับสนุนการดำเนินงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารพอร์ต ขยายฐานลูกค้า เสริมศักยภาพการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว และเป็นพันธมิตรที่ลูกค้าไว้วางใจเลือก

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue From Operations (ล้านบาท)	2,977.00	3,311.00	3,683.00	2506.12	1220.59

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : บริษัทมีเป้าหมายในการขับเคลื่อนการเติบโตให้สอดคล้องกับการขยายตัวของตลาด โดยลงทุนเพื่อสร้างแหล่งรายได้ใหม่และเพิ่มสัดส่วนรายได้จากกลุ่มธุรกิจเติบโตให้มีความสำคัญมากขึ้นในโครงสร้างรายได้โดยรวมของบริษัท โดย จะดำเนินการผ่านการเสริมความแข็งแกร่งของกลุ่มธุรกิจโรงพยาบาล การขยายการเข้าถึงผู้บริโภคผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ และการยกระดับธุรกิจกระจายสินค้าให้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ลูกค้าเลือกเป็นอันดับแรก ทั้งนี้ บริษัทจะให้ความสำคัญกับการพัฒนาพอร์ตธุรกิจ การเพิ่มประสิทธิภาพของช่องทางการขาย การขยายฐานลูกค้า ตลอดจนการนำระบบและเทคโนโลยีมาใช้เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยกลยุทธ์ดังกล่าวมุ่งเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจในหลายมิติ ทั้งการสร้างแบรนด์องค์กรและการเสริมศักยภาพของทีมงานเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ จากการดำเนินงานตามแนวทางข้างต้น คาดว่ากลุ่มธุรกิจนี้จะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง มีขนาดธุรกิจที่ใหญ่ขึ้น และก้าวขึ้นเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของการเติบโตใน ระยะยาวของบริษัท

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- บริษัทเริ่มสร้างการเติบโตในตลาดโรงพยาบาลได้อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น จากการขยายการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพสูง - ช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีบทบาทชัดเจนมากขึ้น - ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า DBU เริ่มมีทิศทางการเติบโตที่ชัดเจนจากการปรับพอร์ตสินค้าให้เหมาะสมกับช่องทางจำหน่าย และการขยายความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ	- ตลาดโรงพยาบาลเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการในกลุ่มหู คอ จมูก ซึ่งมีความต้องการสูง พร้อมต่อยอดการเติบโตสู่กลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านผิวหนัง - วางรากฐานช่องทาง E-commerce อย่างเป็นรูปธรรม พร้อมสร้างการรับรู้และทำการตลาดผ่าน KOL และ Affiliate อย่างต่อเนื่อง เพื่อผลักดัน E-commerce ให้เป็นช่องทางสำคัญในการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่และสร้างการยอมรับในกลุ่มผู้บริโภคในอนาคต - ธุรกิจ DBU เติบโตอย่างต่อเนื่องผ่านกลยุทธ์การขายที่ตอบโจทย์และเข้าถึงความต้องการของตลาดในประเทศ

แผนกลยุทธ์ที่ 3 : การแสวงหาและพัฒนา S-Curve ใหม่สำหรับธุรกิจแห่งอนาคต (Future Business)

1. แสวงหาและพัฒนาโอกาสธุรกิจใหม่ของบริษัทในระยะยาว โดยให้ความสำคัญกับธุรกิจด้านการมีอายุยืนอย่างมีคุณภาพ (Longevity) ซึ่งเป็นตลาดที่มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง
2. พิจารณาแนวทางการเติบโตแบบ Inorganic Growth ควบคู่กัน โดยเฉพาะการเข้าซื้อกิจการ การร่วมลงทุน หรือการสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์กับธุรกิจที่มีศักยภาพและสอดคล้องกับทิศทางการเติบโตในกลุ่มธุรกิจอายุยืนอย่างมีคุณภาพ (Longevity)
3. กลุ่มธุรกิจด้านการมีอายุยืนอย่างมีคุณภาพ (Longevity)
 - เทคโนโลยีชีวภาพ (Biotech)
 - สุขภาพด้วยปัญญาประดิษฐ์ (AI Health)
 - อุปกรณ์อัจฉริยะสำหรับการใช้ยา (Smart Medication Device)
 - การวินิจฉัย (Diagnostic)
 - การบำบัดรักษาด้วยดิจิทัล (Digital Therapeutic)
 - โภชนาการเฉพาะบุคคล (Personalized Nutrition)

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue From Operations (ล้านบาท)	2,977.00	3,311.00	3,683.00	2506.12	1220.59

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : มุ่งแสวงหาและพัฒนาโอกาสธุรกิจใหม่ของบริษัทในระยะยาว โดยให้ความสำคัญกับธุรกิจด้านการมีอายุยืนอย่างมีคุณภาพ ซึ่งเป็นตลาดที่มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องจากการเข้าสู่สังคมสูงวัย การเปลี่ยนผ่านสู่การดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน ความตระหนักด้านสุขภาพของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น และความก้าวหน้าของเทคโนโลยีสุขภาพและชีววิทยาศาสตร์สมัยใหม่ ทั้งนี้ ตลาด Longevity ทั่วโลกมีมูลค่า 23.50 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2025 และคาดว่าจะเพิ่มเป็น 31.60 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2028 โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 10.4 ต่อปี โดยบริษัทจะใช้โอกาสดังกล่าวในการต่อยอดสู่การพัฒนาธุรกิจใหม่ภายใต้กลุ่มที่มีศักยภาพสูง ได้แก่ สุขภาพด้วยปัญญาประดิษฐ์ อุปกรณ์อัจฉริยะด้านการใช้ยา การวินิจฉัย โภชนาการเฉพาะบุคคล เทคโนโลยีชีวภาพ และการบำบัดรักษาด้วยดิจิทัล ควบคู่กับการสร้างความพร้อมด้านองค์ความรู้ พันธมิตร และรูปแบบธุรกิจ เพื่อวางรากฐานสู่การเติบโตของ S-Curve ใหม่ในอนาคต อีกทั้งบริษัทจะพิจารณาแนวทางการเติบโตแบบ Inorganic Growth ควบคู่กัน โดยเฉพาะการเข้าซื้อกิจการ การร่วมลงทุน หรือการสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์กับธุรกิจที่มีศักยภาพและสอดคล้องกับทิศทางการเติบโตในกลุ่มธุรกิจด้านการมีอายุยืนอย่างมีคุณภาพ ประกอบกับบริษัทจะให้ความสำคัญกับการคัดเลือกเป้าหมายการลงทุนที่สามารถสร้าง Synergy ร่วมกับธุรกิจเดิมของบริษัท ทั้งในด้านผลิตภัณฑ์ นวัตกรรม การขยายพอร์ตสู่ผลิตภัณฑ์และบริการมูลค่าเพิ่มสูง ตลอดจนการต่อยอดสู่ธุรกิจด้านการมีอายุยืนอย่างมีคุณภาพแบบครบวงจรในอนาคต

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- องค์กรมีความเข้าใจในภาพรวมเกี่ยวกับธุรกิจด้าน Longevity ทั้งในมิติการแพทย์ เทคโนโลยี และพฤติกรรมผู้บริโภค - องค์กรมีการสำรวจโอกาสในการร่วมมือกับพันธมิตรด้านเทคโนโลยีสุขภาพ เช่น สถาบันวิจัยหรือหน่วยงานภาครัฐ - องค์กรสามารถประเมินและคัดเลือกโมเดลธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ Longevity ซึ่งสอดคล้องกับศักยภาพขององค์กร เพื่อรองรับการลงทุนหรือการพัฒนาในอนาคต	- ต่อยอดความร่วมมือด้านนวัตกรรมสุขภาพผ่านการลงนาม MOU กับ Premier Innova เพื่อร่วมพัฒนาองค์ความรู้ เทคโนโลยี และผลิตภัณฑ์สุขภาพใหม่ รองรับโอกาสการเติบโตในธุรกิจ Longevity - เข้าลงทุนใน Lamoon เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของแพลตฟอร์ม Mommy & Me ขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์และฐานผู้บริโภค พร้อมต่อยอดโอกาสการเติบโตในตลาดสุขภาพและ Wellness

แผนกลยุทธ์ที่ 4 : การยกระดับความเป็นเลิศด้านการดำเนินงาน

1. การพัฒนาบุคลากรภายในองค์กรและการปรับโครงสร้างองค์กร

- มุ่งพัฒนาโครงสร้างองค์กรและบุคลากรให้สอดคล้องกับทิศทางการเติบโตของบริษัทในอนาคต โดยปรับรูปแบบองค์กรให้รองรับการขยายธุรกิจใหม่ได้อย่างเหมาะสม ควบคู่กับการลงทุนในการพัฒนาศักยภาพบุคลากรทั้งด้านความรู้ ทักษะ และความสามารถในการทำงาน เพื่อเสริมความพร้อมขององค์กร และสร้างรากฐานที่แข็งแกร่งสำหรับการเติบโตระยะยาว

2. การปรับปรุงกระบวนการทำงาน

- มุ่งยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานของบริษัทผ่านการปรับปรุงกระบวนการทำงานและการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างเป็นระบบ โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบข้อมูลเพื่อสนับสนุนการวิเคราะห์และการรายงาน การเพิ่มประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ การเชื่อมโยงระบบงานระหว่างหน่วยงาน และการนำระบบอัตโนมัติเข้ามาช่วยลดความซ้ำซ้อนในการทำงาน รวมถึงการพัฒนาระบบปฏิบัติการให้สามารถทำงานร่วมกับพันธมิตรได้อย่างราบรื่น ควบคู่กับการนำข้อมูลมาใช้ในการเกิดประโยชน์สูงสุดในการปฏิบัติงาน การประสานงานกับลูกค้า และการตัดสินใจทางธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ

3. การพัฒนานโยบายในองค์กร (Policy)

- มุ่งทบทวนและปรับปรุงนโยบายของบริษัทให้สอดคล้องกับแนวโน้มธุรกิจใหม่ ทิศทางการดำเนินงาน และสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อให้นโยบายต่าง ๆ สามารถสนับสนุนการเติบโตขององค์กรได้อย่างเหมาะสม มีความยืดหยุ่นมากขึ้น และช่วยให้การบริหารจัดการเป็นไปในทิศทางเดียวกันทั้งองค์กร

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue From Operations (ล้านบาท)	2,977.00	3,311.00	3,683.00	2506.12	1220.59

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : มุ่งยกระดับความเป็นเลิศด้านการดำเนินงานของบริษัทเพื่อสร้างรากฐานองค์กรที่มีประสิทธิภาพ พร้อมรองรับการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรภายในองค์กรและการปรับโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับทิศทางธุรกิจ การปรับปรุงกระบวนการทำงานผ่านการนำเทคโนโลยีและระบบข้อมูลมาใช้เพื่อเพิ่มความคล่องตัว ความแม่นยำ และประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ตลอดจนการทบทวนและปรับปรุงนโยบายและระบบสนับสนุนองค์กรให้เหมาะสมกับแนวโน้มและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เชื่อมโยงการทำงานได้อย่างราบรื่น และสนับสนุนการเติบโตของบริษัทได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่อง อีกทั้งยังช่วยให้บริษัทมีความสามารถในการทำกำไรได้ดีขึ้นในระยะยาวความสำเร็จ เพื่อบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสมและเพิ่มโอกาสในการสร้างมูลค่าให้กับบริษัท

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน					
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง		ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง		
2569	- บริษัทเริ่มปรับโครงสร้างองค์กรและบทบาทการทำงานให้สอดคล้องกับทิศทางการเติบโตของธุรกิจมากขึ้น พร้อมยกระดับความพร้อมของบุคลากรในด้านความรู้ ทักษะ และความสามารถที่จำเป็น - การเชื่อมโยงการทำงานระหว่างหน่วยงานภายในองค์กรมีความชัดเจนและคล่องตัวมากขึ้น ช่วยลดความซ้ำซ้อนและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน - บริษัทเริ่มทบทวนและปรับปรุงนโยบายที่เกี่ยวข้องให้สอดคล้องกับแนวโน้มธุรกิจและทิศทางการดำเนินงานใหม่ขององค์กร - บริษัทเริ่มนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงกระบวนการ		- การยกระดับโครงสร้างองค์กร บุคลากร และรูปแบบการทำงานมีความคืบหน้าตามแผน เพื่อเพิ่มความคล่องตัวและรองรับทิศทางการเติบโตของธุรกิจ - การปรับปรุงกระบวนการทำงานและการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กร		

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	ผลิตให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด	

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 2
แผนด้านธรรมาภิบาล

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ

แผนความเป็นอิสระของกรรมการ

ปี 2569: ทบทวนนิยามของกรรมการอิสระให้มีความเข้มงวดกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำของสำนักงาน ก.ล.ต. และกำหนดแนวปฏิบัติที่ชัดเจนในการประเมินความเป็นอิสระประจำปี

ปี 2570: ส่งเสริมการจัดประชุมเฉพาะกลุ่มกรรมการอิสระ (Independent Directors Meeting) โดยไม่มีฝ่ายบริหารจัดการเข้าร่วม อย่างน้อยปีละ 1-2 ครั้ง เพื่อเปิดโอกาสให้อภิปรายประเด็นการบริหารจัดการ กลยุทธ์ และการประเมินผลงานของฝ่ายบริหาร

ปี 2571: ยกระดับแนวปฏิบัติด้านความเป็นอิสระของคณะกรรมการให้เทียบเคียงมาตรฐานสากล (เช่น ASEAN CG Scorecard) และจัดทำแผนการสรรหา ล่วงหน้าสำหรับกรรมการอิสระที่จะครบวาระการดำรงตำแหน่ง (วาระต่อเนื่อง 9 ปี)

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
ประธานกรรมการเป็นกรรมการอิสระ	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

คำอธิบายการดำเนินการ

ดร. สุนีย์ ศรชัยชนะสุข กรรมการอิสระ ผู้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดสำหรับกรรมการอิสระ และมีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่เหมาะสมในการปฏิบัติหน้าที่ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการของบริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน) โดยสามารถศึกษาประวัติ และข้อมูลเกี่ยวกับคุณวุฒิและประสบการณ์ของท่านเพิ่มเติมได้ในรายงานประจำปี (One Report) 2568

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : บริษัทมุ่งมั่นรักษามาตรฐานการกำกับดูแลกิจการในระดับสากล โดยกำหนดให้ประธานกรรมการต้องดำรงสถานะเป็นกรรมการอิสระ เพื่อเสริมสร้างกลไกการถ่วงดุลอำนาจที่มีประสิทธิภาพ ควบคู่ไปกับการรักษามาตรฐานผลการประเมิน CGR ในหมวดความรับผิดชอบของคณะกรรมการไว้ที่ระดับ “ดีเลิศ” และปรับปรุงโครงสร้างคณะกรรมการให้ตอบโจทย์เกณฑ์การลงทุนของกองทุน Thai ESG เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ลงทุนในระยะยาว

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	บริษัทมีหลักเกณฑ์การประเมินความเป็นอิสระที่ชัดเจนและแข็งแกร่ง กรรมการอิสระทุกท่านสามารถปฏิบัติหน้าที่และให้ข้อเสนอแนะได้อย่างเป็นกลาง ปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) อย่างแท้จริง	บริษัทมีโครงสร้างคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยที่ประกอบด้วยกรรมการอิสระตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด เพื่อส่งเสริมให้เกิดการถ่วงดุลอำนาจและการตรวจสอบที่มีประสิทธิภาพ โดยกรรมการอิสระมีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์และสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเป็นอิสระ เป็นกลาง และปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยได้ปฏิบัติหน้าที่ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและแนวทางที่กำหนดอย่างต่อเนื่อง โดยกรรมการเข้าร่วมการประชุมทุกครั้งตามที่นัดหมาย และให้ความเห็นและข้อเสนอแนะอย่างเป็นอิสระ โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อให้การกำกับดูแลและการตัดสินใจของคณะกรรมการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและโปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทได้แต่งตั้ง คณะกรรมการธรรมาภิบาลและความยั่งยืน (Governance and Sustainability Committee) เพื่อเสริมสร้างการกำกับดูแลด้าน Corporate Governance ให้มีความเข้มแข็งยิ่งขึ้น รวมถึงสนับสนุน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
		การกำกับดูแล การตรวจสอบ และกลไกการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการให้ มีประสิทธิภาพ อันเป็นการเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้ลงทุนในระยะยาว

แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ

ปี 2569 - 2570: กำหนดนโยบายและวางแผนการสรรหาเพื่อรักษาความโดดเด่นด้านความหลากหลายทางเพศในองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัทที่มีอยู่เดิม

ปี 2571: ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านธรรมาภิบาล โดยรักษาสัดส่วนกรรมการที่เป็นผู้หญิงในคณะกรรมการให้อยู่ในระดับไม่น้อยกว่าร้อยละ 30

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
สัดส่วนกรรมการที่เป็นผู้หญิงในคณะกรรมการไม่น้อยกว่า 30% ในปี พ.ศ. 2571	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทให้ความสำคัญกับการส่งเสริมความหลากหลายของคณะกรรมการบริษัท โดยกำหนดเป้าหมายให้มีสัดส่วนกรรมการผู้หญิงไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ภายในปี 2571 ปัจจุบัน บริษัทมีกรรมการผู้หญิงจำนวน 5 คน จากกรรมการทั้งหมด 9 คน คิดเป็นร้อยละ 55.6 ซึ่งสูงกว่าเป้าหมายที่กำหนด สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทในการส่งเสริมความหลากหลายทางเพศและสร้างความสมดุลในโครงสร้างคณะกรรมการ เพื่อสนับสนุนการกำกับดูแลกิจการที่มีประสิทธิภาพและการตัดสินใจที่หลากหลายรอบด้าน

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : ปรับปรุงนโยบายความหลากหลาย (Diversity Policy) โดยระบุเป้าหมายสัดส่วนกรรมการผู้หญิงให้ชัดเจน และเปิดเผยความสำเร็จนี้ต่อสาธารณชน

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน					
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง			
2569	โครงสร้างคณะกรรมการมีความสมดุลทางเพศอย่างเป็นรูปธรรม สะท้อนถึงความยั่งยืนและสอดคล้องกับมาตรฐานธรรมาภิบาลสากล	บริษัทได้กำหนดและดำเนินการตามนโยบายความหลากหลาย (Diversity Policy) เพื่อส่งเสริมความหลากหลายในการพิจารณาและสรรหากรรมการ โดยให้ความสำคัญกับความหลากหลายทางเพศ รวมถึงความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ และทักษะที่เหมาะสมกับบทบาทหน้าที่ของกรรมการ ทั้งนี้ โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทในปัจจุบันมีกรรมการผู้หญิงจำนวน 5 คน จากกรรมการทั้งหมด 9 คน คิดเป็นร้อยละ 55.6 สะท้อนถึงความสำเร็จในการส่งเสริมความหลากหลายทางเพศและการมีผู้หญิงในระดับการกำกับดูแลและการกำหนดนโยบายของบริษัท ซึ่งสนับสนุนโครงสร้างคณะกรรมการที่มีความสมดุลและสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในระดับสากล			

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

ปี 2569 (ประกาศเจตนารมณ์): ยื่นประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) และปรับปรุงระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) เพื่อให้สอดคล้องกับเกณฑ์การประเมิน 71 รายการ

ปี 2571 (รับรองผล): ยื่นขอรับการรับรองและได้รับสถานะสมาชิก CAC Certified พร้อมทั้งขยายขอบเขตการบังคับใช้ "นโยบายต่อต้านคอร์รัปชัน" ไปยังพันธมิตรทางธุรกิจและคู่ค้าหลัก (Critical Tier 1)

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)	ประกาศเจตนารมณ์	ระหว่างดำเนินการขอขึ้นรับรอง	ได้รับการรับรอง	ยังไม่ดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ
กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า	อยู่ระหว่างการดำเนินการ	อยู่ระหว่างการดำเนินการ	เสร็จสิ้น	-	อยู่ระหว่างการดำเนินการ

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทได้ดำเนินงานตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างต่อเนื่อง โดยมีการกำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติที่ครอบคลุมการดำเนินธุรกิจ และได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งมีการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และกำหนดมาตรการแก้ไขและป้องกันในกรณีที่พบข้อบกพร่อง

นอกจากนี้ บริษัทมีการทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันเป็นประจำทุกปี เพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี สำหรับการยกระดับการดำเนินงานด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน บริษัทมีแผนที่จะ ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) ภายในปี 2569 และอยู่ระหว่างการเตรียมความพร้อมเพื่อปรับปรุงระบบการควบคุมภายในให้สอดคล้องกับเกณฑ์การประเมินของ CAC เพื่อรองรับการขอรับการรับรอง CAC Certified ในระยะต่อไป ทั้งนี้ บริษัทมีแผนที่จะกำหนดแนวทางในการติดตามและประเมินการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันของคู่ค้าธุรกิจที่มีความสำคัญ (Critical Tier 1) เพื่อขยายการดำเนินงานด้านการต่อต้านการทุจริตให้ครอบคลุมตลอดห่วงโซ่อุปทาน

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : เริ่มโครงการ "Clean Supply Chain" เพื่ออบรมและประเมินคู่ค้าด้านวัตถุดิบยา

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	องค์กรมีความพร้อมและมีมาตรฐานการควบคุมภายในที่รัดกุม เป็นรากฐานสำคัญในการยกระดับความโปร่งใส	บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินโครงการ “Clean Supply Chain” เพื่อยกระดับมาตรฐานการกำกับดูแลและความโปร่งใสในห่วงโซ่อุปทาน โดยมุ่งเน้นการสร้างความรู้ความเข้าใจและส่งเสริมการปฏิบัติตามหลักจริยธรรมและมาตรฐานการดำเนินธุรกิจของบริษัทแก่คู่ค้าวัตถุดิบยา รวมถึงการประเมินและติดตามการปฏิบัติตามแนวทางที่กำหนด เพื่อให้มั่นใจว่าคู่ค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างโปร่งใส มีความรับผิดชอบ และสอดคล้องกับมาตรฐานของบริษัท ทั้งนี้ การดำเนินโครงการอยู่ระหว่างการขยายผลไปยังคู่ค้าที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง

การกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและความมั่นคง

แผนยกระดับการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่

- ปี 2569: ระบุและจัดทำแผนที่ความเสี่ยงอุบัติใหม่ (Emerging Risk Map)
- ปี 2570: บูรณาการการประเมินความเสี่ยงอุบัติใหม่เข้ากับกระบวนการวางแผนกลยุทธ์องค์กร และเริ่มใช้เครื่องมือวิเคราะห์สถานการณ์จำลอง (Scenario Analysis)
- ปี 2571: ยกระดับกรอบการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร (ERM) และเปิดเผยข้อมูลความเสี่ยงด้านความยั่งยืนตามมาตรฐานสากล (เช่น TCFD หรือ IFRS S2)

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติสำหรับการบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ระบุและวิเคราะห์ Emerging Risk ที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อธุรกิจอย่างน้อย 3 รายการ	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
Emerging risk ทุกรายการ มี Scenario analysis และ Mitigation plansรองรับ	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การมีส่วนร่วมของผู้บริหารระดับสูงในการติดตามและตัดสินใจเกี่ยวกับ Emerging Risk	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
มีการประเมินและจัดทำแผนรับมือความเสี่ยงใหม่ ๆ อย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง และนำแผนดังกล่าวไปใช้จริงในการดำเนินธุรกิจ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : จัดตั้งคณะทำงานเฉพาะกิจ (Taskforce) เพื่อติดตามแนวโน้มระดับโลก (Global Megatrends) และจัดการอบรมเชิงปฏิบัติการด้านการคิดเชิงอนาคต (Foresight Thinking) ให้แก่ผู้บริหาร

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	องค์กรมีการติดตามความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ และวิธีการเตือนภัยที่มีประสิทธิภาพ สามารถระบุภัยคุกคามใหม่ ๆ ที่อาจกระทบต่อธุรกิจในระยะยาวได้	อยู่ระหว่างดำเนินการ ทั้งนี้ บริษัทมีการประชุม Executive Committee (EXCOM) เป็นประจำทุกเดือน โดยมีผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วม ซึ่งประเด็นความเสี่ยงและปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจจะได้รับการนำเสนอและพิจารณาอย่างทันท่วงที ประกอบกับบริษัทมีลักษณะการดำเนินงานที่มีความคล่องตัว และสามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว จึงสามารถตอบสนองต่อความเสี่ยงและการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที

แผนยกระดับการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหาร และกลุ่มบุคลากรในตำแหน่งสำคัญ

วัตถุประสงค์ เพื่อสร้างความต่อเนื่องในการบริหารองค์กร (Leadership Continuity)

- เพื่อบริหารความเสี่ยงด้านบุคลากรในตำแหน่งสำคัญ (Key Person Risk Mitigation)
- เพื่อพัฒนาผู้นำรุ่นถัดไปอย่างเป็นระบบและสอดคล้องกับกลยุทธ์องค์กร
- เพื่อยกระดับมาตรฐานธรรมาภิบาลด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลตามแนวปฏิบัติของบริษัทจดทะเบียน

ปี 2569: วางโครงสร้างและระบุตำแหน่งสำคัญ (Identification & Framework Design Phase) การกำหนดตำแหน่งงานหลัก (Critical Position Identification) ดำเนินการกำหนด “ตำแหน่งสำคัญขององค์กร”

ปี 2570: การพัฒนาศักยภาพเชิงระบบ (Structured Leadership Acceleration Phase) โครงการพัฒนาผู้นำ (Leadership Development Program) ออกแบบและดำเนินโครงการพัฒนาสำหรับกลุ่ม Talent Pool

ปี 2571: การประเมินความพร้อมและจัดทำแผนเปลี่ยนผ่าน (Formal Succession & Transition Phase) การประเมินความพร้อมผู้สืบทอด (Succession Readiness Assessment) ดำเนินการประเมินอย่างเป็นรูปธรรม

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหาร และกลุ่มบุคลากรในตำแหน่งสำคัญ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
ประเมินความเสี่ยงและระบุตำแหน่งสำคัญ (Identify Critical Roles & Risks) เพื่อจัดหมวดหมู่และจัดลำดับความสำคัญของตำแหน่งที่จำเป็นต้องมีแผนสืบทอดตำแหน่ง	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
กำหนดคุณสมบัติและความสามารถหลัก โดยการทบทวนและปรับปรุง Job Description ทำให้มั่นใจว่าคำบรรยายลักษณะงานมีความชัดเจนและเป็นปัจจุบัน และระบุความสามารถหลักที่จำเป็นสำหรับแต่ละตำแหน่ง	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
ระบุและการประเมินผู้มีศักยภาพภายในองค์กร เพื่อค้นหาและประเมินบุคลากรภายในองค์กรที่มีศักยภาพในการก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งสำคัญใน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
อนาคต					
จัดทำแผนพัฒนารายบุคคล (Development of Individual Development Plans - IDPs)	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
ติดตามความคืบหน้าของแผนพัฒนารายบุคคลและประเมินประสิทธิผลของแผนสืบทอดตำแหน่งโดยรวม โดยบุคลากรในตำแหน่งที่สำคัญทุกคนเข้าร่วมและผ่านการอบรม/พัฒนาทักษะที่สำคัญ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
สื่อสารให้พนักงานเข้าใจถึงความสำคัญของแผนสืบทอดตำแหน่ง และส่งเสริมวัฒนธรรมการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทั่วทั้งองค์กร	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น
ขยายการทำ Succession Plan ให้ครอบคลุมตำแหน่งระดับผู้อำนวยการและตำแหน่งที่มีความสำคัญกับองค์กร	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : จัดตั้งคณะกรรมการพิจารณาแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning Committee) และจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรรายบุคคล (Individual Development Plan - IDP) สำหรับกลุ่ม Talent อย่างเป็นรูปธรรม

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	องค์กรมีภาพรวมที่ชัดเจนของตำแหน่งที่เปราะบางต่อการขาดแคลนบุคลากร และมีรายชื่อผู้สืบทอดเบื้องต้นเพื่อเตรียมการพัฒนอย่างเป็นระบบ	อยู่ระหว่างดำเนินการ

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 3
แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 3 แผนด้านสภาพภูมิอากาศ

แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

องค์กรมีการจัดทำรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกแล้ว

ลิงก์ URL ของเอกสาร : ปีรายงาน 2568

https://investor.tmanpharmaceutical.com/storage/content/download/climate-change-report/climate-change-report-2025-th.pdf



บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและ/หรือจัดจำหน่ายเวชภัณฑ์ยาและ ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพภายใต้แบรนด์ของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงรับจ้างผลิตและ/หรือจัดจำหน่ายเวชภัณฑ์ยาและผลิตภัณฑ์เพื่อ สุขภาพภายใต้แบรนด์ของบุคคลภายนอก ซึ่งสินค้าของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่มหลัก ได้แก่

- 1) ยาแผนปัจจุบัน
- 2) ผลิตภัณฑ์สมุนไพร
- 3) ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องสำอาง และ
- 4) ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอื่นๆ

บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน) มีความมุ่งมั่นในการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน รับผิดชอบต่อสังคมและ สิ่งแวดล้อม ตลอดจนดำเนินกิจกรรมองค์กรที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งผลกระทบต่อภาวะโลกร้อน (Global warming) บริษัทฯ จึงมีนโยบายการจัดทำรายงานการปล่อยและดูดกลับก๊าซเรือนกระจกตามมาตรฐาน ISO14064-1:2018 เพื่อประเมินการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานและกิจกรรมต่าง ๆ ขององค์กร ทั้งยังใช้เป็นเครื่องมือใน การคำนวณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดขึ้น อันนำไปสู่การกำหนดแนวทางบริหารจัดการเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือน กระจกได้อย่างมีประสิทธิภาพ ควบคู่กับการเตรียมความพร้อมให้พนักงานเกิดความเข้าใจและสามารถรายงานปริมาณการ ปล่อยและดูดกลับก๊าซเรือนกระจกขององค์กรได้ในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการประเมินคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรตามมาตรฐาน ISO14064-1:2018 ซึ่งพิจารณา ขอบเขตขององค์กร (Organization boundary) ในลักษณะการควบคุมดำเนินการ (Operational Control) โดยก๊าซเรือน กระจกที่พิจารณา ได้แก่ คาร์บอนไดออกไซด์ (CO2) มีเทน (CH4) ไนตรัสออกไซด์ (N2O) ไฮโดรฟลูออโรคาร์บอน (HFCs) เพอร์ฟลูออโรคาร์บอน (PFCs) ซัลเฟอร์เฮกซะฟลูออไรด์ (SF6) ไนโตรเจนไตรฟลูออไรด์ (NF3) โดย บริษัทฯ ขอรับรองผลใน หมวดหมู่ที่ 1-4 (Category 1-4) มีระดับของการรับรองแบบสมเหตุสมผล (Reasonable level of assurance) และระดับ ความมีสาระสำคัญ (Materiality threshold) ที่ร้อยละ 5 (5% Materiality)

เป้าหมาย

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

แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

เป้าหมาย

หัวข้อ	ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ณ ปีฐาน (tCO ₂ e)	เป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเทียบกับปีฐาน (% Reduction)			ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่เกิดขึ้นจริง (% Reduction)
	2568	2569	2570	2571	6M/2569
ปริมาณการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	8798.58	1	3	5	อยู่ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : จัดทำแผนงานและดำเนินงานลดการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	เพิ่มการใช้พลังงานทดแทนที่สะอาด มาใช้ในกระบวนการมากขึ้น เช่น Solar cell	กลุ่มบริษัทมีการติดตั้งและใช้ Solar Cell สำหรับโรงงานผลิตทั้ง 2 โรงงานเต็มรูปแบบแล้ว

รายงานความคืบหน้า

เอกสารแนบ

รายงานความคืบหน้า : เอกสารแนบ

แผนงาน JUMP+

ลิงก์ URL ของเอกสาร : https://jumpplusmedia-setlink.setgroup.or.th/planSubmission/TMAN0_JUMP%2B_Plan_Year_2026-2028_TH.pdf

