

## เป้าหมาย ณ ปี 2571

Net Profit

**200** ล้านบาท

เป้าหมายสำคัญ 3 ประการ ได้แก่ การเพิ่มปริมาณยอดขาย (Sales Volume Growth) การขยายฐานลูกค้าใหม่ (Customer Base Expansion) และการเพิ่มประสิทธิภาพอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin Improvement)



บมจ. อิทธิฤทธิ์ โนซ์ คอร์ปอเรชั่น

# ITTHI

### ข้อมูลภาพรวมบริษัท

ITTHI จัดจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าส่องสว่างและอุปกรณ์ประเภท IET รวมทั้งผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ฆ่าเชื้อ

## แผนธุรกิจ

### กลยุทธ์การสร้างการเติบโตของยอดขายควบคู่ไปกับการรักษาอัตรากำไรสุทธิอย่างยั่งยืน

- **ระยะที่ 1: เตรียมความพร้อมและวิเคราะห์ศักยภาพ วิเคราะห์เกณฑ์ข้อกำหนดภาครัฐ**
  - ศึกษาข้อกำหนดการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ และการเตรียมเอกสารรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มโอกาสในการประมูลงาน
  - คัดเลือกสินค้าที่มีอัตรากำไรสูง เพื่อนำเสนอต่อโครงการอสังหาริมทรัพย์และภาครัฐ
- **ระยะที่ 2: เจาะตลาดเชิงรุก**
  - สร้างทีมขายเฉพาะทาง เพื่อเข้าถึงกลุ่มบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับต้นของประเทศ โดยนำเสนอโซลูชันแบบครบวงจร
  - ประมูลงานภาครัฐ ติดตามแผนการใช้จ่ายงบประมาณของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และใช้กลยุทธ์พันธมิตร ในกรณีที่โครงการมีความซับซ้อน เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานและกระจายความเสี่ยง
- **ระยะที่ 3: ยกระดับช่องทางดิจิทัลและเพิ่มประสิทธิภาพกำไร**
  - พัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ที่รองรับทั้งลูกค้าทั่วไป และลูกค้าโครงการที่ต้องการสั่งซื้อวัสดุซ้ำ และใช้ระบบอัตโนมัติในการรับคำสั่งซื้อและออกเอกสารเพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร
  - นำข้อมูลจากการขายออนไลน์มาวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า เพื่อทำกลยุทธ์ Up-selling และ Cross-selling
  - ตรวจสอบอัตรากำไรแบบ Real-time ในทุกช่องทาง เพื่อปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ราคา (Dynamic Pricing) ให้ทันต่อสภาวะตลาด

## แผนด้านธรรมาภิบาล

### 1. แผนยกระดับความสามารถและการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

- จัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกมาช่วยในการกำหนดแนวทาง และเสนอแนะประเด็นในการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ
- พัฒนาและสร้างความหลากหลายของคณะกรรมการ

### 2. แผนยกระดับการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน

- ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)
- กำหนดให้คู่ค้าสำคัญ (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน และติดตามประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า

### 3. แผนยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด

- ลดระยะเวลาการจัดการข้อร้องเรียนให้รวดเร็วขึ้น

### 4. แผนยกระดับการบริหารความต่อเนื่องธุรกิจ

- จัดทำ Crisis Management Drill (ซ้อมรับมือเหตุการณ์วิกฤต)
- เตรียมความพร้อมสำหรับเหตุการณ์ไม่คาดคิด เพื่อลดระดับความรุนแรงของผลกระทบ

## แผน Climate Action

### แผนการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

- จัดทำรายงาน ทวนสอบและเผยแพร่ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (ขอบเขต 1 และ 2)
- จัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก ขอบเขตที่ 3 (เฉพาะ Significant Categories)

เป้าหมาย	ข้อมูลล่าสุด				
	YE/2567	YE/2568	2569	2570	2571
Revenue Growth (%)	48.21%	6.54%	40%	45%	50%
EBIT Margin (%)	5.63%	5.36%	20%	22%	24%



Growth

สแกน QR CODE เพื่อศึกษา

แผน JUMP+ ฉบับเต็ม



สื่อประชาสัมพันธ์นี้ จัดทำขึ้นจากข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนที่มีการเผยแพร่อยู่แล้วบนเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลท.”) และข้อมูลจากแผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (“แผน JUMP+”) (รวมเรียกว่า “ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียน”) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการนำเสนอข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนต่อผู้ที่สนใจในรูปแบบที่เข้าใจง่ายเท่านั้น ทั้งนี้ ตลท. ไม่อาจรับรองถึงความครบถ้วน ถูกต้อง ความเป็นปัจจุบัน ความเป็นไปได้ ความสมเหตุสมผล รวมถึงความสำเร็จ ผลลัพธ์ ประสิทธิภาพ เป้าหมาย และการคาดการณ์ การประมาณการต่าง ๆ ตามที่ปรากฏในสื่อประชาสัมพันธ์นี้แต่อย่างใด รวมทั้งไม่มีเจตนาในการชี้ชวน แนะนำ ชูใจ หรือให้ความเห็นเกี่ยวกับการลงทุนในหลักทรัพย์ และไม่อาจตีความได้ว่าเป็นการให้คำแนะนำในการลงทุน โดย ตลท. ไม่มีความรับผิดชอบต่อความสูญเสียหรือความเสียหายใด ๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลในสื่อประชาสัมพันธ์นี้ไปใช้ในทุกรณี ทั้งนี้ หากผู้ลงทุนประสงค์จะลงทุนจะต้องศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน