



บมจ. มาร์เก็ต คอนเน็คชั่นส์ เอเชีย
MCA

เป้าหมาย Net Profit
100 ล้านบาท
ในปี 2571

ข้อมูลภาพรวมบริษัท: ผู้เชี่ยวชาญในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด พร้อมการให้บริการจัดกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาดแบบครบวงจร โดยสามารถแบ่งบริการหลักออกเป็น 3 บริการ ดังนี้ บริการด้านการตลาด การจำหน่ายสินค้า และบริการสิ่งพิมพ์และโฆษณา

แผนธุรกิจ

มุ่งเน้นการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนเชิงกลยุทธ์ การเติบโตอย่างยั่งยืน และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่สูงขึ้นอย่างชัดเจน

แผนงานที่สำคัญและผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. การสร้างการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพจากการบริหารจัดการต้นทุนคงที่ (Operating Leverage for Growth)

2569	2570	2571
เพิ่มสัดส่วนรายได้ Non-FMCG คิดเป็น 15% ของรายได้ส่วนเพิ่ม นำร่องการบริการ New Service Channel ขยายฐานลูกค้า 3-5 บริษัท และเพิ่มมูลค่าต่อหนึ่งลูกค้า ดันรายได้จัดจำหน่าย 50% พร้อมยกระดับ โลจิสติกส์ รองรับ SDS Growth 67%	- นำเสนอ Cross selling ของธุรกิจบริการและธุรกิจจัดจำหน่าย ผลักดันรายได้ธุรกิจบริการโต 10% เร่งขยายฐานลูกค้า Non-FMCG และเพิ่มรายได้จาก New Service Channel 10% ของรายได้ส่วนเดิม - ยกระดับ Utilization Rate ของระบบ Logistics ให้เกิด ประสิทธิภาพสูงสุด	บริหารต้นทุนต่อหน่วยให้ต่ำสุด รับ Service Revenue Growth 15% และ SDS Revenue Growth 33% เพื่อยกระดับกำไรโดยรวม

2. การขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลเพื่อความยั่งยืน

แผนการนำ AI มาใช้ใน Digital Performance Marketing, ยกระดับโครงสร้างพื้นฐาน IT/ERP และ Internal Automation

2569	2570	2571
พัฒนากิม IT รองรับ Digital Transformation บูรณาการ ERP (BC365) กับ Nera เป็น Single Source of Truth เชื่อม Mobile/Handheld บริหารพนักงาน บริการและ คลังสินค้าแบบ Real-time ลด Lead Time และเพิ่มความคล่องตัวองค์กร	พัฒนา CRM เชื่อม ERP (BC365) หนุนธุรกิจบริการและ จัดจำหน่าย วางรากฐาน Marketing Automation บูรณาการ WMS/TMS กับ Distribution Hubs และใช้ Automation ลดขั้นตอนการทำงาน 20%	- ยกระดับ CRM ให้เชื่อมข้อมูลครบถ้วน ทำงานเต็มรูปแบบ กับระบบ ERP (BC365) และนำร่องใช้ AI วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก - ลดภาระงานซ้ำซ้อนด้วย Automated Workflow และสร้าง Economies of Scale - Synergy งานระหว่าง Media Production และ Digital Marketing

3. การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการควมรวมและการเพิ่มพันธมิตรด้วยการ M&A

แผนการพัฒนาโมเดล Solution Architect และ Retainer Service, การสร้าง Synergy จากการรวมกิจการ UM Design and Production

2569	2570	2571
พัฒนาโมเดล Solution Architect และคัดเลือก M&A/JV ที่ต่อยอดธุรกิจหลัก สร้าง Synergy ทีมขาย UM-MCA เพื่อเพิ่มรายได้ Cross-selling ≥10% และ Cost Synergy	ดำเนินการ M&A/JV และ Integration อย่างเป็นระบบ เพื่อต่อยอดสินค้าและบริการสู่ฐานลูกค้าเดิม ขยายบริการ แบบ Retainer-based เพิ่ม CLV ไม่น้อยกว่า 15%	สร้างรายได้จากธุรกิจใหม่ (New S-Curve) และพัฒนา Ecosystem บริการแบบ End-to-End

ตัวชี้วัด เป้าหมายอื่นๆ	2569	2570	2571
การเติบโตของรายได้	22%	14%	25%

ศึกษาข้อมูล **! การบริหารความเสี่ยง** “ด้านแผนธุรกิจ” ได้ที่ **แผนเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan) ฉบับเต็ม**

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

แผนงานที่สำคัญและผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

แผนงาน	2569	2570	2571
เน้นยกระดับประสิทธิภาพและความโปร่งใสของคณะกรรมการ	ทบทวน Board Skills Matrix ให้ครอบคลุมทักษะใหม่ที่จำเป็นต่อกลยุทธ์ระยะยาว	วิเคราะห์ความจำเป็นของทักษะเพิ่มเติม มาทำแผนพัฒนาศักยภาพรายบุคคล และให้กรรมการเข้าอบรมหลักสูตรเฉพาะทาง เพื่อเพิ่มทักษะโดยไม่ต้องสรรหาใหม่	ติดตามและปรับปรุงเกณฑ์ให้สอดคล้องกับธุรกิจ และรายงานผลในรายงานประจำปี
จัดจ้างที่ปรึกษาภายนอก เพื่อประเมินผลคณะกรรมการ	คัดเลือกที่ปรึกษาภายนอก และทำรอบประเมินระดับคณะกรรมการรายบุคคล กำหนดแนวทางร่วมกัน และตั้งเกณฑ์การประเมิน วิเคราะห์ พร้อมข้อเสนอแนะ	บริษัทที่ปรึกษาประเมินผลคณะกรรมการ และทำรายงานผล พร้อมเสนอแนะ เพื่อพัฒนาศักยภาพคณะกรรมการ	นำข้อเสนอแนะจากผลประเมินมาปรับปรุงการกำกับดูแล และทำรายงานสรุปผลเพื่อเปิดเผยในรายงานประจำปี
พัฒนาศักยภาพกรรมการ (Board Development Program)	ออกแบบหลักสูตรร่วมกับที่ปรึกษาภายนอก เพื่อวิเคราะห์ช่องว่างสมรรถนะกรรมการ และกำหนดหลักสูตรเฉพาะขององค์กร	อบรมเชิงลึกในหัวข้อสำคัญ เพื่อเพิ่มศักยภาพการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์	ประเมินผลการพัฒนาและปรับหลักสูตรต่อเนื่อง เพื่อยกระดับความต่อเนื่องของแผนพัฒนา

! การบริหารความเสี่ยง

1. ด้านความถูกต้องและความครบถ้วนของข้อมูลกรรมการ

มาตรการจัดการ • จัดทำข้อมูลคณะกรรมการจากข้อมูลที่ตรวจสอบได้ เลื่อนการทบทวนข้อมูลของคณะกรรมการทุกปีเพื่อความถูกต้องครบถ้วน

2. การจากระบบปฐมนิเทศและแนวทางปฏิบัติสำหรับกรรมการใหม่

มาตรการจัดการ • ปฐมนิเทศกรรมการใหม่ พร้อมทำคู่มือสำหรับกรรมการใหม่และคู่มือธรรมาภิบาล

2. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

แผนงาน	2569	2570	2571
CAC Readiness & Anti-Corruption Program	ตั้งคณะทำงานต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและลงนามประกาศเจตนารมณ์เพื่อเริ่มการขอรับรอง	ประสานงานกับที่ปรึกษาฯ จัดทำแบบประเมินตนเองจำนวน 71 ข้อ ของ CAC และเตรียมเอกสารยื่นขอรับรอง	ได้รับรองเป็น CAC Certified Member จาก Thai IOD และรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบประจำปี
Vendor Integrity Policy & Code of Conduct for Business Partners	จัดทำ Vendor Integrity Policy & Code of Conduct for Business Partners เป็นเกณฑ์ในการคัดเลือกและบริหารคู่ค้า พร้อมกำหนดให้คู่ค้าลงนามยอมรับนโยบาย	ประเมินคู่ค้าระดับ Critical Tier 1 พร้อมสรุปความเสี่ยงเชิงจริยธรรม	คู่ค้าหลักผ่านการประเมินและลงนาม Compliance Declaration และเข้ากับระบบประเมิน ESG ของบริษัท

! การบริหารความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากผู้บริหารและพนักงานบางส่วนไม่ปฏิบัติตามแนวทางการจัดซื้ออย่างโปร่งใส

มาตรการจัดการ • จัดอบรมผู้บริหารและพนักงานปีละ 1 ครั้ง และสร้างระบบแจ้งเบาะแสที่ปลอดภัย ติดตามผลและรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

2. ความเสี่ยงจากการปฏิเสธความร่วมมือของคู่ค้า

มาตรการจัดการ • จัดทำกิจกรรมปฐมนิเทศคู่ค้า โดยเริ่มจากคู่ค้าหลัก และมีการกำหนดด้านความซื่อสัตย์สุจริตไว้ในสัญญา

3. แผนยกระดับการกำกับดูแลความมั่นคงสารสนเทศ

แผนงาน	2569	2570	2571
จัดการทดสอบความมั่นคงไซเบอร์อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ดำเนินการโดยฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	จัดทดสอบความปลอดภัยทางไซเบอร์ กับระบบที่มีความสำคัญต่อการทำงานอย่างน้อยปีละครั้ง พร้อมทำรายงานผล และแผนแก้ไขช่องโหว่เชิงพฤติกรรม โดยผู้อำนวยการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นผู้รับผิดชอบ	จัดการจำลองภัยคุกคามด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ และทดสอบ Social Engineering ปีละครั้ง เพื่อประเมินระดับความตระหนักและจัดการมาตรการแก้ไขช่องโหว่เชิงพฤติกรรม โดยผู้อำนวยการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นผู้รับผิดชอบ	ดำเนินการซ้อมแผนฉุกเฉินทางไซเบอร์ประจำปี โดยจำลองสถานการณ์การโจมตีผ่าน Supply Chain เพื่อทดสอบการตอบสนองและรายงานภายใน 72 ชั่วโมง

! การบริหารความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการกำกับดูแลกลยุทธ์ดิจิทัลและภัยคุกคามไซเบอร์

มาตรการจัดการ • ประเมินความเสี่ยงด้านไซเบอร์เป็นประจำ ครอบคลุมระบบสารสนเทศ ข้อมูลส่วนบุคคลและกระบวนการทางธุรกิจหลัก พร้อมทำแผนควบคุมและลดความเสี่ยง

2. ความเสี่ยงไซเบอร์ผ่านผู้ให้บริการภายนอก

มาตรการจัดการ • ทำบันทึกข้อตกลงประมวลผลตาม พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 • ทำแบบประเมินผู้ให้บริการจากภายนอกทุกปี • กำหนดมาตรการด้านความปลอดภัยด้านสารสนเทศในสัญญา

แผน Climate Action

แผนงานที่สำคัญและผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. แผนการการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

2569 - 2571 องค์กรมีการจัดรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกแล้ว และจะจัดทำรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่อเนื่องทุกปี โดยได้รับการทวนสอบจาก อกบ.

! การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านข้อมูลและความรู้ ความเข้าใจของบุคลากร

มาตรการจัดการ • จัดตั้งระบบฐานข้อมูล GHG กลาง พร้อมกำหนดผู้รับผิดชอบ • อบรมพนักงานด้านการจัดเก็บและบันทึกข้อมูล • ใช้ที่ปรึกษาภายนอกสนับสนุนช่วงเริ่มต้น

2. แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

แผนงาน พัฒนาแผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

- 2569** • ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก $\geq 5\%$ จากปีฐาน ผ่านโครงการเพิ่มประสิทธิภาพพลังงานลดการใช้หม้อไอน้ำเชื้อเพลิง และการจัดการของเสีย (Scope 1 และ 2)
- 2570** • ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก $\geq 7\%$ จากปีฐาน ผ่านมาตรการพลังงาน EV การนำของเสียกลับมาใช้ประโยชน์ และการติดตามประเมินผล
- 2571** • ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก $\geq 10\%$ จากปีฐาน ผ่านพลังงานทดแทน การบริหารคาร์บอน และทบทวน GHG Mitigation Plan เพื่อเป้าหมายระยะยาว

! การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงทางกายภาพ (น้ำท่วม ฝนตกหนัก คลื่นความร้อน)

มาตรการจัดการ • ทำแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (BCP) และปรับการดำเนินงานให้เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศ

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนผ่าน (นโยบาย ภาวะนิยม ESG ความคาดหวังนักลงทุน)

มาตรการจัดการ • ติดตามนโยบาย ภาวะนิยม และความคาดหวังด้าน ESG อย่างใกล้ชิด พร้อมปรับกลยุทธ์ และการเปิดเผยข้อมูลให้สอดคล้อง

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