

PEA

To become a Regional leader



Vision

SMART ENERGY FOR BETTER
LIFE AND SUSTAINABILITY

ไฟฟ้าอัจฉริยะ
เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีอย่างยั่งยืน



Mission

จัดหา ให้บริการพลังงาน
ไฟฟ้า และดำเนินธุรกิจอื่น
ที่เกี่ยวข้อง เพื่อตอบสนอง
ความต้องการของลูกค้า
ให้เกิดความพึงพอใจทั้งด้าน
คุณภาพและบริการ โดยการ
พัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง
มีความรับผิดชอบต่อสังคม
และสิ่งแวดล้อม



Core Value

“ทันโลก บริการดี
มีคุณธรรม”

STRATEGIC ADVANTAGE



- ✓ ความมั่นคงของระบบจำหน่าย และความพร้อมในการขยายระบบจำหน่ายไปยังเขตพื้นที่พิเศษ
- ✓ ความเชี่ยวชาญของบุคลากรในการดำเนินธุรกิจหลัก
- ✓ มีเครือข่าย และฐานข้อมูลลูกค้ารายย่อยครอบคลุมทั่วประเทศ
- ✓ โครงการและนโยบายภาครัฐที่ส่งผลต่อโอกาสทางธุรกิจของ กฟผ. เช่น นโยบาย Smart Grid โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) นโยบายในการสนับสนุนการลงทุนร่วมกับเอกชน (PPP) เป็นต้น
- ✓ มีการพัฒนาต้นแบบโครงข่ายระบบไฟฟ้าสู่ Smart Grid
- ✓ อยู่ในสถานะเป็นที่ดึงดูดสำหรับพันธมิตร หรือการร่วมลงทุน

STRATEGIC CHALLENGE



- ✓ พนักงานขาด Mindset ในการดำเนินธุรกิจเพื่อการแข่งขัน และทักษะที่จำเป็น เช่น ด้านธุรกิจด้านการวิเคราะห์ข้อมูล ด้านดิจิทัล ด้านการตลาด ในแบบการมีลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลาง (Customer Centric)
- ✓ การพัฒนาระบบข้อมูลผู้ใช้ไฟฟ้า การบริหารจัดการข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล ความมั่นคงปลอดภัย และการนำมาใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์
- ✓ การจัดการความมั่นคงด้านข้อมูลและไซเบอร์ (Cyber Security)
- ✓ กฎหมาย และระเบียบ ข้อบังคับทำให้เกิดความไม่คล่องตัวในการดำเนินงานและสามารถแข่งขันได้
- ✓ การบริหารเงินลงทุนและสินทรัพย์ ในโครงการ Smart Grid และ Energy Storage เพื่อสร้างสมดุลระหว่างการพัฒนา ด้านสังคมและความคุ้มค่าทางการเงิน โดยการใช้ประโยชน์ที่ได้จากโครงการในเชิงพาณิชย์
- ✓ Business Alignment ระหว่าง กฟผ. กับบริษัทในเครือยังไม่ชัดเจน



Core Competency

ความสามารถพิเศษในปัจจุบัน

- บริหารจัดการ และบริการระบบจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าที่มีความครอบคลุม มีประสิทธิภาพ มั่นคงปลอดภัย เชื่อถือได้
- การให้บริการระบบไฟฟ้าที่ครบวงจร อย่างมีมาตรฐานและสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้ใช้บริการ

ความสามารถพิเศษที่จำเป็นในอนาคต

- ทักษะของบุคลากรในการยอมรับ และบริหารการเปลี่ยนแปลง (Change Management)
- ความสามารถในการดำเนินงาน และทักษะของบุคลากรเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องในอนาคต
- ทักษะของบุคลากรในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในเชิงธุรกิจ อาทิ การเก็บและวิเคราะห์ข้อมูล ขึ้นสูงด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล เช่น ด้านการตลาด เพื่อใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์

STRATEGIC POSITIONING



Smart Energy Solution

- แยกบทบาทการเป็น DSO และ Retail
- เป็น Load Aggregator หลัก
- ต่อยอดขยาย Business Portfolio
- Smart Grid Index ตั้งแต่ 70 คะแนนขึ้นไป
- เพิ่มสัดส่วนลูกค้าพลังงานสะอาด (RE50+)

Digital and Green Grid



2566 - 2569



2570 - 2579

Sustainable Energy Utility For All

- Carbon Neutrality
- Virtual Utility
- Best Practice Smart Grid Index



2580

- Digitalized Grid Management and Business process
- Excellent e-Service and Customer Satisfaction
- Smart Enterprise Asset Management
- Service Innovation & Green Hydrogen
- Encom เข้าตลาดหลักทรัพย์
- เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปิดเสรีกิจการไฟฟ้า
- Launch Carbon Neutrality Roadmap
- สร้างฐานลูกค้าพลังงานสะอาด (RE50+)

STRATEGIC POSITIONING

ระบบดิจิทัลรองรับพลังงานสะอาด



Digital and Green Grid

2566 – 2569

Stronger Grid

- นำระบบการบริหารจัดการสินทรัพย์องค์กร (Enterprise Asset Management) มาใช้ในการบริหารจัดการ Critical Asset โดยทำการบริหารจัดการประสิทธิภาพของสินทรัพย์ (Asset Performance Management: APM) เพื่อนำไปสู่ Predictive Maintenance และสนับสนุนการตัดสินใจการปฏิบัติงานที่ดีขึ้น (วางแผนการบำรุงรักษาที่เหมาะสม และลดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาที่ไม่จำเป็น)
- ประยุกต์ใช้รูปแบบการจ่ายไฟ และเทคโนโลยีใหม่สำหรับการก่อสร้าง/ปรับปรุงสถานี และระบบส่งไฟฟ้า เพื่อเพิ่มความมั่นคง เชื่อถือได้
- ปรับปรุงระบบไฟฟ้าแรงดันต่ำให้พร้อมกับความต้องการของประชากร เช่น เพื่อรองรับชีวิตวิถีใหม่ และยานยนต์ไฟฟ้า รวมทั้งเทคโนโลยีระบบไฟฟ้าในอนาคต วางระบบไฟฟ้า Microgrid & Solar PV ในพื้นที่ที่อยู่นอกโครงข่ายหลักเพื่อครอบคลุมผู้ใช้ไฟฟ้า

DSO

- Grid Management & Asset Utilization
- Coverage, Quality, and Reliability
- Demand responsive

ระบบจัดการพลังงานอัจฉริยะ



Smart Energy Solution

2570 – 2579

Stronger Grid

- บูรณาการข้อมูลสินทรัพย์ระบบไฟฟ้าเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงตามสภาพของสินทรัพย์ (Condition Based Risk Management: CBRM) เพื่อใช้ในการตัดสินใจ และวางแผนการบำรุงรักษาอย่างมีประสิทธิภาพ ลดความเสี่ยงของอุปกรณ์ชำรุดในระหว่างการใช้งาน และผลกระทบอื่น ๆ
- ขยายขีดความสามารถระบบไฟฟ้า ด้วยเทคโนโลยีใหม่ เพื่อรองรับความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น รวมถึงความต้องการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์ระบบไฟฟ้าจากบุคคลที่สาม (TPA)
- การปรับปรุงโครงข่ายให้ Responsive มากขึ้น และ พ้นตัวได้เร็ว (Resilience) รองรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีระบบไฟฟ้า เช่น EV และ Prosumer

องค์กรด้านพลังงานเพื่อความยั่งยืน



Sustainable Energy
Utility For All

2580

Stronger Grid

- บูรณาการข้อมูลสินทรัพย์ระบบไฟฟ้าเพื่อทำการบำรุงรักษาแบบ Reliability Centered Maintenance (RCM) เพื่อช่วยในการตัดสินใจวางแผน และบำรุงรักษาสินทรัพย์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด
- ระบบโครงข่ายมีความพร้อมเชื่อมต่อพลังงานสะอาดได้ตามนโยบายของภาครัฐ



STRATEGIC POSITIONING

ระบบดิจิทัลรองรับพลังงานสะอาด



Digital and Green Grid

2566 – 2569

Smarter Grid

- ยกระดับระบบโครงข่ายไฟฟ้า และ Smart Meter ในโครงการนำร่องเมืองพัทยาให้สมบูรณ์ ทั้งในด้านการติดตั้ง Smart Meter และ SMOC / MDMS และขยายผลครอบคลุมทุกพื้นที่ที่มีศักยภาพ
- พัฒนา/ขยายผลระบบไฟฟ้าอัจฉริยะ (Smart Grid) และทำ Demand Response เพื่อยกระดับการบริหารจัดการพลังงานรองรับ DERs และยานยนต์ไฟฟ้า
- พัฒนาระบบพยากรณ์การผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน (RE Forecast) และการทดลองใช้งานในพื้นที่นำร่อง
- พัฒนา PEA Micro Grid Roadmap พร้อมขยายผล Micro Grid เพื่อยกระดับการให้บริการพลังงาน และรองรับบริการพลังงานรูปแบบใหม่
- พัฒนา PEA ESS Roadmap ทั้งระดับ Grid Scale และ End User พร้อมทั้งมีการนำ ESS ประยุกต์ใช้งานสำหรับพื้นที่นำร่อง
- พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานรองรับการบริหารจัดการการใช้ยานยนต์ไฟฟ้า (EV Platform / Charging Management System)
- จัดทำ Cyber Security

Carbon Neutrality

- ประเมิน Carbon Footprint และจัดทำ Carbon Neutrality Roadmap พร้อมดำเนินการตามแผน และขยายผล Green Financing
- ลด GHG Scope 1 & Scope 2 มากกว่าร้อยละ 20 ของ Carbon Footprint Baseline

ระบบจัดการพลังงานอัจฉริยะ



Smart Energy Solution

2570 – 2579

Smarter Grid

- ศึกษาผลกระทบของ V2G (Vehicle-to-Grid) และศึกษาความเป็นไปได้เพื่อนำมาใช้ช่วย Support ระบบโครงข่าย
- Smart Grid Index ดึงกว่าค่าภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกอย่างน้อย 2 ใน 7 ด้าน (เช่น ด้าน Data Analytic และ Customer Satisfaction หรือ DERs Integration)
- ขยายผลระบบไฟฟ้าอัจฉริยะ และ Demand Response ครอบคลุมทุกพื้นที่ที่มีศักยภาพ พร้อมการทดลองให้บริการเชิงธุรกิจ
- ขยายผลระบบพยากรณ์การผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนในพื้นที่เหมาะสม รวมถึง VSPP/SPP/ Prosumer
- ขยายผล Micro Grid พร้อมทดลองการให้บริการ Micro Grid ในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมและเมืองใหญ่
- ขยายผลการใช้งาน ESS ในระดับ Grid-Scale และ End User และพัฒนาสู่การให้บริการเชิงพาณิชย์
- ขยายผลและเพิ่มประสิทธิภาพระบบไฟฟ้า EV Platform / Charging Management System
- ศึกษา Virtual Power Plant

Carbon Neutrality

- ดำเนินการตาม Carbon Neutrality Roadmap
- ลด GHG Scope 1 & Scope 2 มากกว่าร้อยละ 35 ของ Carbon Footprint Baseline

องค์กรด้านพลังงานเพื่อความยั่งยืน



Sustainable Energy
Utility For All

2580

Smarter Grid

- Smart Grid Index ดึงกว่าค่าภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกอย่างน้อย 3 ใน 7 ด้าน (เช่น ด้าน Green Energy)
- เพิ่มประสิทธิภาพระบบไฟฟ้าอัจฉริยะ ให้รองรับการให้บริการพลังงานรูปแบบใหม่ มีความยืดหยุ่นสูงต่อการปรับเปลี่ยนในอุตสาหกรรมพลังงาน และมีมาตรฐานการจัดการระบบเทียบเท่าในระดับภูมิภาคสามารถเทียบเคียงได้
- มีความสามารถเป็นผู้ให้บริการพัฒนาระบบไฟฟ้าอัจฉริยะสำหรับพื้นที่เฉพาะ เช่น นิคมอุตสาหกรรม เมืองใหญ่ (Smart Industrial estate, Smart City)
- มีการทำ Virtual Power Plants (VPPs) & Flexibility Lab หรือ การใช้เทคโนโลยี Network Digital Twin, Asset Digital Twin เพื่อเป็นแพลตฟอร์มผลกระทบบของ DERs และรองรับการเพิ่มสัดส่วนพลังงานสะอาด

Carbon Neutrality

- ขยายผลเข้าสู่การจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนทั้งภายในและภายนอกองค์กร
- ลด GHG Scope 1 , 2 และ 3 มากกว่าร้อยละ 50 ของ Carbon Footprint Baseline

DSO

- Grid Management & Asset Utilization
- Coverage, Quality, and Reliability
- Demand responsive

STRATEGIC POSITIONING

ระบบดิจิทัลรองรับพลังงานสะอาด



Digital and Green Grid

2566 – 2569

- มีฐานข้อมูล Load Big Data ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการ และการวิเคราะห์เชิงลึก (Data analytics) พร้อมใช้งาน
- ต่อยอดทางธุรกิจเพื่อเพิ่มมูลค่าของธุรกิจ กลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการ (Portfolio) เขตเมืองพัทยา (Enhance value of Portfolio)

- สรุปโครงสร้างและอัตราค่าบริการ (Wheeling Charge, Backup Rate, และ TPA) เพื่อรองรับการแข่งขัน
- เตรียมความพร้อมโครงการนำร่องตลาดซื้อขายไฟฟ้า ผ่านการวางระบบโครงข่าย และหลักเกณฑ์การซื้อขายทั่วประเทศ
- ศึกษาเตรียมความพร้อมและขยายขอบเขตของ Forward Market
- ศึกษาตลาด Wholesale Market
- ศึกษาและดำเนินการเรื่อง Account Unbundling

ระบบจัดการพลังงานอัจฉริยะ



Smart Energy Solution

2570 – 2579

- ต่อยอดทางธุรกิจเพื่อเพิ่มมูลค่าของ กลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการ (Enhance value of Portfolio) : 4 เมืองใหญ่

- รวบรวมข้อมูล Distributed Generators (DG) และ ลูกค้าเพื่อการปรับธุรกิจส่วน Retailer เป็น Load Aggregator และ Trader/ Broker เมื่อเปิดเสรีกิจการไฟฟ้า
- เปิดเสรีการซื้อขายไฟฟ้าในพื้นที่ที่ระบบ Smart Grid มีความสมบูรณ์ รวมถึงเป็น ผู้นำด้านการจัดการไฟฟ้า (Main Player)
- ขยายขอบเขตของตลาด Forward Market ให้ครอบคลุมทั้งประเทศ
- ขยายขอบเขตตลาด Wholesale Market
- ศึกษาการปรับโครงสร้างองค์กรที่รองรับตลาด Retail Market
- ศึกษาและดำเนินการเรื่อง Legal Unbundling

องค์กรด้านพลังงานเพื่อความยั่งยืน



Sustainable Energy Utility For All

2580

- วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก เพื่อต่อยอดธุรกิจรองรับ Retail Market

- ขยายขอบเขตตลาด Retail Market



Energy Exchange Preparation

STRATEGIC POSITIONING

ระบบดิจิทัลรองรับพลังงานสะอาด



Digital and Green Grid

2566 – 2569

Digital Service

- สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าที่ดีขึ้นด้วยการปรับปรุง Digital Touchpoint ปรับปรุงการสื่อสาร ทั้ง Voice และ Non-voice เช่น การรับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์
- ประเมินความพึงพอใจของลูกค้า ผ่านช่องทางดิจิทัล
- ให้บริการ e-Service ที่ครอบคลุมมากขึ้น : การขอใช้ไฟฟ้า, โอนชื่อ, เปลี่ยนหลักทรัพย์ค้ำประกัน, บริการด้านมิเตอร์, การจดหน่วย-แจ้ง-ชำระค่าไฟฟ้า-ใบเสร็จ, จดจ่ายไฟและจ่ายไฟคืน
- ต้นทุนการให้บริการลูกค้า (Service Cost) ต่อปี ไม่ต่ำกว่า 200 ล้านบาท ประเมินการจากการลดต้นทุนจากการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการให้บริการ

Customer Data Analytics

- Cleansing ข้อมูลลูกค้าระบบดิจิทัลให้เป็นปัจจุบัน เพื่อให้ใช้ประโยชน์ในการให้บริการลูกค้าได้จริง
- ใช้ระบบ CRM (Customer Relationship Management) เพื่อการตลาดและการให้บริการลูกค้า
- Customer Data Lake & Data Warehouse (Integrated with PEA Big Data)
- วิเคราะห์ลูกค้าเชิงลึก (Data analytics)
- High-Value Customer Analytic มีการนำฐานข้อมูลลูกค้า High-Value และลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม มาเริ่มใช้ทดสอบในวงจำกัด (ทำ Sandbox)
- สร้างความภักดี/ ความผูกพันของลูกค้า (Engagement) ผ่านช่องทางดิจิทัล และสร้างแบรนด์

ระบบจัดการพลังงานอัจฉริยะ



Smart Energy Solution

2570 – 2579

Digital Service

- พัฒนาทุกบริการของสำนักงานใหญ่ และ กฟผ. ย่อยเป็นดิจิทัล (Fully Digitalized Services)
- ความพึงพอใจลูกค้าทุกกลุ่มเพิ่มขึ้น
- ขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ จากธุรกิจใหม่

- ต้นทุนการให้บริการลูกค้า (Service cost) ลดลง ไม่ต่ำกว่า 1,400 ล้านบาท (ประเมินการจากการลดต้นทุนจากการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการให้บริการ)

Customer Data Analytics

- Analytic Models Implementation (Descriptive, Predictive, Prescriptive)
- ประมวลผลพฤติกรรมการใช้ไฟฟ้าเพื่อนำเสนอ Energy Efficiency Solution และผลิตภัณฑ์/บริการอื่นๆ แบบเฉพาะราย (Personalized) จากข้อมูลที่ได้รับจาก Smart Meter เป็น Customer Service Solution
- ใช้ Big Data สร้างประโยชน์เชิงพาณิชย์
- ประชาสัมพันธ์สร้างความตระหนักของลูกค้าในการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพสอดคล้องตามพฤติกรรมและอุปสงค์ ตลอดจนการลด Carbon Footprint โดยอาจเริ่มเป็นกิจกรรมระดับรายเดือน จากข้อมูลพฤติกรรมการใช้ไฟฟ้ารายเดือน

องค์กรด้านพลังงานเพื่อความยั่งยืน



Sustainable Energy
Utility For All

2580

Digital Service

- ความพึงพอใจลูกค้าทุกกลุ่มเพิ่มขึ้น



- สัดส่วนต้นทุนการให้บริการลูกค้าต่อมูลค่ายอดขาย (Ratio of Customer Service Cost Per Sale) ลดลง 1%

Customer Data Analytics

- สร้างความผูกพันของลูกค้าผ่านช่องทางการตลาด เพื่อส่งเสริมการมีส่วนร่วมของลูกค้าในการประหยัดพลังงานผ่านกิจกรรม เช่น การสะสมเครดิตที่เกี่ยวข้องกับการประหยัดพลังงานและ Carbon Footprint (Green Credit) แบบละเอียดขึ้นตามช่วงเวลา

Customer Excellence

- Better Service
- Customer Relationship Management (CRM)
- User Data
- Upsell Opportunity
- Manage Complaint

STRATEGIC POSITIONING

ระบบดิจิทัลรองรับพลังงานสะอาด



Digital and Green Grid

2566 - 2569

การพัฒนาระบบในเครือ & New Business

- ดำเนินการตาม Way of Conduct ระหว่าง กฟผ. และบริษัท ในเครือให้ครบถ้วน สามารถผลักดัน PEA ENCOM ให้พร้อมและเข้าตลาดหลักทรัพย์ พร้อมสร้าง Business Flagship และมีทิศทางที่ชัดเจนสำหรับ Business Alignment
- ศึกษาการบริหารจัดการของเสีย ซากโซลาร์เซลล์และแบตเตอรี่ เพื่อเป็นแนวทางการดำเนินธุรกิจให้บริษัท พีโอเอ เอ็นคอมฯ

การจัดการด้านแพลตฟอร์มซื้อขายพลังงาน

- พัฒนา Platform ด้านบริหารจัดการพลังงาน บรรลุ ทั้ง Output และ Outcome

Innovation

- ขยายผลเชิงธุรกิจของชิ้นงานนวัตกรรม เช่น PUPA Plug และ PEA Volta ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ EV และ EV Charging Station
- พัฒนานวัตกรรม บริการใหม่ๆ (Service Innovation) ให้เหมาะสมกับการให้บริการของ กฟผ.
- ศึกษาและวิจัยเทคโนโลยี Green Hydrogen ที่เหมาะสมเพื่อ การเสริมความมั่นคงในการจ่ายไฟของ กฟผ. พร้อมทั้งจัดทำ โครงการนำร่องเพื่อทดสอบใช้งาน รวมถึงศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจเกี่ยวเนื่องในอนาคต (ปี 2568 - 2569)

ระบบจัดการพลังงานอัจฉริยะ



Smart Energy Solution

2570 - 2579

การพัฒนาระบบในเครือ & New Business

- ผลักดัน PEA ENCOM ให้เป็น Holding Company
- สร้างกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการที่มีความได้เปรียบ (Advantage Portfolio) ในธุรกิจของ กฟผ. เช่น Microgrid Management และ/หรือ Metering and Billing
- สร้างเครือข่ายพันธมิตรที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจ เช่น Super Application Platform การร่วมพัฒนา Smart Resident และ Smart City
- ธุรกิจให้คำปรึกษาด้านการประหยัดพลังงาน (Energy Efficiency Solution & Consultancy) ที่ออกแบบเฉพาะสำหรับผู้ใช้อิไฟฟ้า
- ขยายผลเทคโนโลยี Green Hydrogen มาใช้งานในระบบไฟฟ้า ทดลองให้บริการเชิงพาณิชย์ และศึกษาพัฒนาแหล่งผลิต พลังงานรูปแบบใหม่
- ขยายผลการบริหารจัดการของเสีย ซากโซลาร์เซลล์และ แบตเตอรี่ ทดลองให้บริการเชิงพาณิชย์

การจัดการด้านแพลตฟอร์มซื้อขายพลังงาน

- พัฒนาแพลตฟอร์มตลาดกลางซื้อขายพลังงานไฟฟ้า และต่อยอดสู่การพัฒนา Digital Platform ต่างๆ ผู้เชิงพาณิชย์ เป็นผู้นำตลาด และเชื่อมโยงกับฐานข้อมูลพลังงาน
- กฟผ. เป็นผู้นำตลาดการซื้อขายพลังงานโดยพิจารณาจาก ส่วนแบ่งตลาดในอนาคต

Innovation

- ต่อยอดและศึกษาเครื่องมือและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องด้าน พลังงานในระดับประเทศเพื่อพัฒนาและออกแบบนวัตกรรมทาง สังคม (Service Innovation : SI) เพื่อมุ่งหวังแก้ปัญหาทาง สังคมด้านสิ่งแวดล้อมในภาพรวม
- พัฒนานวัตกรรมบริการ (SI) ให้เหมาะสมกับความต้องการของ ตลาด เพื่อพัฒนาและต่อยอดสู่ธุรกิจเสริมของ กฟผ.

องค์กรด้านพลังงานเพื่อความยั่งยืน



Sustainable Energy
Utility For All

2580

การพัฒนาระบบในเครือ & New Business

- Market Leader โดยประเมินจากส่วนแบ่งตลาด (Market Share) ใน 3 อันดับแรกของธุรกิจเกี่ยวเนื่องอย่างน้อย 2 ผลิตภัณฑ์/บริการ
- มีธุรกิจ Green Hydrogen จากโครงการนำร่อง

การจัดการด้านแพลตฟอร์มซื้อขายพลังงาน

- พัฒนา Digital Platform สำหรับ Retail Market

Innovation

- ขยายวงจรชีวิตของสินทรัพย์มูลค่าการลงทุนสูง
- พัฒนานวัตกรรมด้านพลังงานสะอาด หรือนวัตกรรมเพื่อเพิ่ม Eco-Efficiency มุ่งหวังให้เกิดความยั่งยืนขององค์กร (CO2 emission-to-sales ratio)

Business Model

- Competitive
- Diversification
- Profitability

STRATEGIC POSITIONING

ระบบดิจิทัลรองรับพลังงานสะอาด



Digital and Green Grid

2566 – 2569

- สร้างเสริม ปรับปรุงระบบดิจิทัล เพื่อให้สามารถทดแทนคนและลดเวลาได้จริง รวมทั้งปรับกระบวนการทำงานให้กระชับ
- Upskill & Reskill บุคลากรให้เหมาะสมกับแต่ละหน่วยงาน เช่น ด้านดิจิทัล ด้านการบริหารจัดการข้อมูล ด้านบริหารธุรกิจและการตลาด
- มีบุคลากรทางดิจิทัล อาทิ IT, Data Analyst, Data Scientist, Data Engineer ที่เพียงพอ
- วางแผน Succession Plan และ EDP (Executive Director Pool) ที่มีทักษะทั้งทางด้านธุรกิจ ด้านเทคนิค เฉพาะและมีทักษะการนำองค์กร
- นำเทคโนโลยี AI มาทดแทนการทำงานเพื่อลดจำนวนบุคลากรเท่าที่จำเป็น อย่างน้อยสายงาน/สำนักละ 1 กระบวนงาน

Lean Enterprise

- โครงสร้างองค์กรระยะ 2 บรรลุเป้าหมาย
- ใช้ Government Lean & Lean Six Sigma สนับสนุนการกำจัดความสูญเปล่า (8 Wastes) ตามหลัก ECRS (Eliminate-Combine-Rearrange-Simplify)

ระบบจัดการพลังงานอัจฉริยะ



Smart Energy Solution

2570 – 2579

- จัดหาและพัฒนาบุคลากรด้านการวางแผนโครงข่าย การเชื่อมต่อ DERs (Distributed Energy Resource) เพื่อให้สามารถบริหารจัดการ พิจารณาการเชื่อมต่อแหล่งพลังงานสะอาด Prosumer หรือ โหลดการใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ เตรียมความพร้อมของส่วนงาน Flexibility Lab (ห้องปฏิบัติการจำลองระบบโครงข่ายไฟฟ้า)
- เพิ่มสัดส่วนพนักงานด้าน Product Management User Interface and User Experience
- การปรับเปลี่ยนทัศนคติองค์กรโดยการปรับเปลี่ยนการทำงานในรูปแบบเชิงรุก (Proactive) ผ่านการให้ความรู้ การสร้างแรงจูงใจ (Motivate) และการคัดเลือกบุคลากรที่เหมาะสมกับตำแหน่ง (Ability to perform)
- Human Capital for Business สร้างทีมการขายและการตลาด และทีมธุรกิจเพื่อเป็นทีมป้อนธุรกิจ (Launch Pad) ในการแนะนำผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ สู่ตลาด
- Digital-based HRD Platform : แพลตฟอร์มพัฒนาบุคลากรด้วยระบบดิจิทัล
- Cloud-based Virtual Training

Lean Enterprise

- โครงสร้างองค์กรระยะ 3 บรรลุเป้าหมาย
- Job Analysis ลำดับความสำคัญของส่วนงานและตำแหน่งงาน เพื่อกบฏอนตำแหน่งงานและอัตรากำลังในงานที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินงาน Grid Modernization

องค์กรด้านพลังงานเพื่อความยั่งยืน



Sustainable Energy Utility For All

2580

- HR Business Partner เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน
- การวาง Personal Career Path ด้วย AI และ Big Data
- การจำลองสถานการณ์ในโลกเสมือน (Virtual Metaverse for Specific Function) เพื่อทดสอบและฝึกฝนพนักงาน



Lean Enterprise

- ประเมินผลกระทบ 8 Wastes และทบทวน Job Analysis อย่างต่อเนื่อง พร้อมดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรและกระบวนการ เพื่อเพิ่มความคล่องตัว ตามหลัก ECRS



HR/OD

(HR/Organizational Development)

- Engagement and Proactive Culture
- Job satisfaction
- Skill and Mindset
- Knowledge management
- Continuity
- Lean

Financial Goal

STRATEGIC OBJECTIVE

Goal

Strategy

SO1

ยกระดับการบริหารจัดการระดับสากล
ด้วยดิจิทัลและนวัตกรรม
โดยมีทุนมนุษย์
เป็นแกนขับเคลื่อนสำคัญ

- 1 ยกระดับการบริหารจัดการสู่มาตรฐานสากล
- 2 ยกระดับทักษะที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง
ของธุรกิจ เทคโนโลยี และภาวะการแข่งขัน
- 3 การใช้ดิจิทัลและนวัตกรรมสู่การปรับปรุง
กระบวนการทำงาน และการบูรณาการ
ระบบข้อมูล
- 4 การสร้างมาตรฐานการกำกับดูแลที่ดี
และบริหารจัดการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

S1 ยกระดับการบริหารองค์กรและทุนมนุษย์

S2 ส่งเสริมและพัฒนาขีดความสามารถ
ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Technology)
ที่มีความมั่นคงปลอดภัย เพื่อการขับเคลื่อน
องค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ
(Digital Transformation)

S3 พัฒนาระบบจัดการนวัตกรรมองค์กร
(Corporate Innovation System :CIS)

SO2

พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้
และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ
(Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้า
ตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้า
และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

- 1 คุณภาพระบบจำหน่ายในระดับชั้นนำ
ของภูมิภาค
- 2 ความสำเร็จในการบริหารระบบไฟฟ้าแรงต่ำ
- 3 ความพึงพอใจของลูกค้าและผู้มีส่วนได้
ส่วนเสีย
- 4 ความสำเร็จของโครงการ Smart Grid

S4 พัฒนาระบบจำหน่ายที่ได้คุณภาพ
ในระดับชั้นนำของภูมิภาค ตาม Grid
Modernization Roadmap

S5 ยกระดับความพึงพอใจและความผูกพัน
ของลูกค้าและกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย



SO3

ยกระดับผลประกอบการ
ต่อยอดสู่ธุรกิจใหม่
มุ่งสู่การเปิดเสรีกิจการไฟฟ้า

- 1 ความมั่นคงทางการเงิน เพิ่มสัดส่วนรายได้
จากธุรกิจอื่นๆ
- 2 การดำเนินงานตาม กลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการ
ที่คัดเลือก (Portfolio Selection) ของบริษัท
ในเครือ
- 3 กระบวนการดำเนินงานที่เป็น Digitalized
100% และการพัฒนาฐานข้อมูลลูกค้าสู่
Business Foresight
- 4 ความสำเร็จของโครงการนำร่อง –
การรองรับการเปิดเสรีกิจการไฟฟ้า

S6 กำหนดทิศทางเชิงยุทธศาสตร์ ระหว่าง
กฟภ. และบริษัทในเครือ

S7 ดำเนินงานตามแผนสำหรับธุรกิจเกี่ยวเนื่อง
และการบริหารกลุ่มผลิตภัณฑ์ (Product
Portfolio)

S8 ปรับปรุงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องให้มี
ความคล่องตัว และสามารถแข่งขันได้

S9 ส่งเสริมบทบาท กฟภ. ในการขับเคลื่อน
นโยบายการเปิดเสรีกิจการไฟฟ้า

SO4

เป็นองค์กรไฟฟ้าชั้นนำ
ตอบโจทก์ความท้าทายของประเทศ
เพื่อความยั่งยืนของสังคม
และสิ่งแวดล้อม

- 1 ตอบโจทย์นโยบายด้านพลังงานและความมั่นคง
ทางพลังงานของประเทศ
- 2 ลดผลกระทบเชิงลบของการดำเนินธุรกิจ
ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ลดการปล่อยคาร์บอน
- 3 ความสำเร็จของโครงการ Energy Platform
ของประเทศ

S10 เติบโตอย่างยั่งยืน เพิ่ม Eco-efficiency

S11 เพิ่มสัดส่วนไฟฟ้าจาก Renewable Energy

ยกระดับการบริหารจัดการระดับสากลด้วยดิจิทัลและนวัตกรรม โดยมีทุนมนุษย์เป็นแกนขับเคลื่อนสำคัญ



Strategy	Tactics	Initiatives	ผลลัพธ์	ระยะเวลา ดำเนินการ
S1 ยกระดับการบริหารองค์กรและทุนมนุษย์	HCM1 พัฒนาระบบ HRM 4.0	แผนงานจัดทำโครงการนำร่องเพื่อศึกษาการบูรณาการกำลังคนกับดิจิทัล โดยใช้ค่า FTE ในการควบคุมปริมาณคนให้เหมาะสมในแต่ละหน่วยงาน	- จำนวน Full-time equivalent ที่ลดลงจากการปรับเปลี่ยนกระบวนการทางธุรกิจด้วยดิจิทัล	ม.ค.-ธ.ค. 2566
	HCM2 พัฒนาระบบการเรียนรู้เสริมสร้าง และยกระดับสมรรถนะของบุคลากร	แผนงานพัฒนาบุคลากร และผู้บริหารระดับสูงให้มี Future Competency ทั้งด้านดิจิทัล ด้านบริหารธุรกิจการตลาด ด้านการบริหารองค์กรและความรู้เกี่ยวกับการเปิดเสรีกิจการไฟฟ้า	- ร้อยละของกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการพัฒนาตาม Future Competency	ม.ค.-ธ.ค. 2566
		แผนงานพัฒนากลไกในการสนับสนุนการจัดการความก้าวหน้าของบุคลากรที่เป็นคนรุ่นใหม่เพื่อรองรับทิศทางธุรกิจและทดแทนบุคลากรในตำแหน่งที่สำคัญ	- ความสำเร็จในการพัฒนา Talent และ Successor	ม.ค.-ธ.ค. 2566
S2 ส่งเสริมและพัฒนาขีดความสามารถด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Technology) ที่มีความมั่นคงปลอดภัยเพื่อการขับเคลื่อน องค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ (Digital Transformation)	DT1 พัฒนาขีดความสามารถตามมาตรฐานด้านเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อสะท้อนถึงประสิทธิภาพของการบริหาร ค่าใช้จ่ายและประสิทธิภาพของกระบวนการดำเนินงาน	แผนงานจ้างจัดหาและพัฒนา Big Data Platform	- ความสำเร็จของงานจ้างจัดหาและพัฒนา Big Data Platform เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลตามความจำเป็น (Use Case)	ม.ค.-ธ.ค. 2566
		แผนงานพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัล (Digital Platform) เพื่อรองรับการเปลี่ยนผ่านรูปแบบทางธุรกิจไปสู่ Digital Utility และการดำเนินธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	- ความสำเร็จของแผนปฏิบัติการดิจิทัลของ กฟภ.	มี.ค.-ธ.ค. 2566
	DT2 พัฒนาขีดความสามารถด้าน Cyber Security	แผนงานพัฒนาระบบรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางเทคโนโลยีดิจิทัล	- ความสำเร็จในการขยายขอบเขตการบริหารจัดการความมั่นคงปลอดภัย ตามมาตรฐานสากล ISO27001	ม.ค.-ก.ย. 2566

Strategy	Tactics	Initiatives	ผลผลิต	ระยะเวลา ดำเนินการ
S3 พัฒนาระบบ จัดการ นวัตกรรม องค์กร (Corporate Innovation System :CIS)	CIS1 พัฒนา โครงสร้างและ กระบวนการด้าน นวัตกรรม	แผนการส่งเสริมการใช้ความคิดสร้างสรรค์ และนำสิ่งประดิษฐ์/ นวัตกรรมไปขยายผลเชิงพาณิชย์และประยุกต์ใช้งานในองค์กร	- จำนวนนวัตกรรมเชิงพาณิชย์ นวัตกรรมที่ใช้เป็นเครื่องมือมาตรฐาน หรือกระบวนการที่สร้างรายได้/ลดค่าใช้จ่าย ให้กับ กฟภ. - มูลค่ารวมจากรายได้หรือการลดค่าใช้จ่ายจากนวัตกรรม/กระบวนการ	ม.ค.-ธ.ค. 2566



พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ (Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้า ตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

Strategy	Tactics	Initiatives	ผลผลิต	ระยะเวลาดำเนินการ
S4 พัฒนาระบบจำหน่ายที่ได้คุณภาพในระดับชั้นนำของภูมิภาคตาม Grid Modernization Roadmap	OM1 การเพิ่มประสิทธิภาพและความน่าเชื่อถือของระบบจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง	แผนงานยกระดับโครงข่ายระบบไฟฟ้า (Strong Grid)	- ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI) - ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI)	ม.ค.-ธ.ค. 2566
		แผนงานควบคุมหน่วยสูญเสีย (Technical/Non-Technical)	- ร้อยละของหน่วยสูญเสียในระบบจำหน่าย (Loss)	ม.ค.-ธ.ค. 2566
	OM2 ยกระดับคุณภาพระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงต่ำรองรับการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมไฟฟ้า	- แผนงานยกระดับคุณภาพระบบไฟฟ้าแรงต่ำเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมไฟฟ้า - แผนงานติดตามและแก้ไขปัญหาไฟฟ้าดับของระบบจำหน่ายแรงต่ำ	- ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI) ของระบบจำหน่ายแรงต่ำ - ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI) ของระบบจำหน่ายแรงต่ำ	ม.ค.-ธ.ค. 2566
				ม.ค.-ธ.ค. 2566
	OM3 การบูรณาการข้อมูลในการบริหารโครงข่ายและบริหารสินทรัพย์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบนำส่ง	แผนงาน Grid Model Data Management (GMDM)	- ความสำเร็จของการมี Grid Model Data Management (GMDM)	ม.ค.-ธ.ค. 2566
	GM1 การเสริมสร้างศักยภาพของระบบจำหน่าย โดย Smart Grid และระบบที่รองรับธุรกิจในอนาคต	แผนการนำอุปกรณ์เทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการบริหารโครงข่ายในระบบจำหน่าย 22-33 KV	- ความสำเร็จของการประยุกต์ใช้ระบบ Voltage Control ในการบริหารโครงข่าย เพื่อรองรับยานยนต์ไฟฟ้า EV (Electric Vehicle) และรองรับ Energy Market	ม.ค.-ธ.ค. 2566

พัฒนาระบบจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้และยกระดับสู่โครงข่ายอัจฉริยะ (Smart Grid) เพื่อเป็นผู้นำระบบไฟฟ้า ตอบสนองความพึงพอใจแก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

Strategy	Tactics	Initiatives	ผลผลิต	ระยะเวลา ดำเนินการ
S5 ยกระดับความพึงพอใจและความผูกพันของลูกค้าและกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	SCM1 มุ่งตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	แผนงานสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	- ผลสำรวจพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อการดำเนินงานของ กฟภ. - ผลสำรวจความผูกพันระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับ กฟภ.	ม.ค.-ธ.ค. 2566
	SCM2 การสร้างประสบการณ์ที่ดีของการให้บริการแบบ New Normal (Digital Customer Experience)	แผนงานพัฒนา Digital Customer Experience	- Net Promoter Score ของลูกค้าที่ใช้บริการผ่าน Digital Channel ของ กฟภ. - ความสำเร็จของการให้บริการออนไลน์ผ่าน e-Service และ PEA Smart Plus	ม.ค.-ธ.ค. 2566
	SCM3 การรักษาฐานลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) ที่มีความเสี่ยง	แผนงานสร้างความสัมพันธ์ เพื่อรักษาฐานข้อมูลลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) และนำระบบ Digital CRM มาใช้สนับสนุนการให้บริการลูกค้า	- ค่าความผูกพัน (Engagement score) ของกลุ่มลูกค้ารายสำคัญที่มีความเสี่ยง	ม.ค.-ธ.ค. 2566
		โครงการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการความต้องการความคาดหวังของกลุ่มลูกค้ารายสำคัญ		
	SCM4 การใช้ CRM เพิ่มประสิทธิภาพบริการตลอด Customer Journey	โครงการ Customer Relationship Management (CRM)	- ความสำเร็จของโครงการพัฒนาระบบ Customer Relationship Management (CRM) (การบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า)	ม.ค.-ธ.ค. 2566

Strategy	Tactics	Initiatives	ผลผลิต	ระยะเวลา ดำเนินการ
S6 กำหนดทิศทางเชิงยุทธศาสตร์ระหว่าง กฟภ. และบริษัทในเครือ	NM1 การกำหนดนโยบายและกำหนดทิศทางการดำเนินงานของบริษัทในเครือ รวมถึงการวิเคราะห์ถึงการเชื่อมโยงแผนธุรกิจเป็นองค์รวม (Business Alignment)	แผนงานการศึกษาแนวทางการเตรียมความพร้อมนำบริษัท พีโอเอ เอ็นคอม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)	- ความสำเร็จในการเตรียมความพร้อมการนำบริษัท พีโอเอ เอ็นคอม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)	ม.ค.-ธ.ค. 2566



Strategy	Tactics	Initiatives	ผลผลิต	ระยะเวลา ดำเนินการ
S7 ดำเนินงานตาม แผนสำหรับธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง และ การบริหารกลุ่ม ผลิตภัณฑ์ (Product Portfolio)	NM2 พัฒนา กระบวนการทำงาน ของธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง ให้มี ความมั่นคงและ ตอบโจทย์การ บริการ	แผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (Business Portfolio Implementation)	- รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ม.ค.-ธ.ค. 2566
	NM3 ยกระดับผล ประกอบการของ องค์กร และการ จัดทำบัญชีต้นทุน ระหว่าง Regulated Business และ Non-Regulated Business	แผนการจัดทำบัญชีต้นทุนตามประเภทรายได้ในส่วน of ธุรกิจนอก การกำกับดูแล (Non-regulated)	- ความสำเร็จในการจัดทำบัญชีต้นทุนตามประเภท รายได้ในส่วน of ธุรกิจนอกการกำกับดูแล (Non- regulated)	ม.ค.-ธ.ค. 2566
	NM4 มุ่งเน้นการ สร้างมูลค่าเพิ่มจาก ฐานข้อมูลผู้ใช้ ไฟฟ้า	แผนงานการศึกษาโครงสร้างฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อนำข้อมูลไปใช้ ประโยชน์ ต่อยอดการเพิ่มมูลค่าให้กับองค์กร	- ความสำเร็จด้านการศึกษาโครงสร้างของ ฐานข้อมูลลูกค้า เพื่อนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ ต่อยอดการเพิ่มมูลค่าให้กับองค์กร	ม.ค.-ก.ย. 2566

Strategy	Tactics	Initiatives	ผลผลิต	ระยะเวลา ดำเนินการ
S8 ปรับปรุง กฎระเบียบที่ เกี่ยวข้องให้มี ความคล่องตัว และสามารถ แข่งขันได้	RS1 กฎ หมาย ระเบียบ ข้อบังคับ เพื่อ รองรับการ ดำเนินงานในธุรกิจ เกี่ยวเนื่อง รวมถึง กำกับการ ดำเนินงาน	โครงการตรวจสอบกฎหมาย กฎกระทรวง มติครม. กฎหมายใหม่ จัดทำหรือปรับปรุง/มีส่วนร่วมในการปรับปรุงข้อบังคับ กฎ ระเบียบ หลักเกณฑ์ และแนวทางปฏิบัติงานในการดำเนินงาน	- ความสำเร็จของการตรวจสอบ ศึกษา รวบรวม กฎหมาย กฎกระทรวง มติ ครม. กฎหมายฉบับใหม่ - จัดทำ หรือปรับปรุง/มีส่วนร่วมในการปรับปรุง ข้อบังคับ กฎระเบียบ หลักเกณฑ์ คำสั่ง วิธีปฏิบัติ ต่างๆ ในการดำเนินงานของ กฟผ. และบริษัทลูก ทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อรองรับการ ดำเนินธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ม.ค.-ธ.ค. 2566
S9 ส่งเสริม บทบาท กฟผ. ใน การขับเคลื่อน นโยบายการเปิด เสรีกิจการไฟฟ้า	GM2 การเตรียม ความพร้อมของ กฟผ. เพื่อรองรับ การเปิดเสรีกิจการ ไฟฟ้า	แผนงานการเตรียมความพร้อมสู่การเปิดเสรีกิจการไฟฟ้า	- ความสำเร็จในการจัดทำแผนงานสำหรับการ เตรียมความพร้อมสู่การเปิดเสรีกิจการไฟฟ้า	ม.ค.-ธ.ค. 2566



Strategy	Tactics	Initiatives	ผลผลิต	ระยะเวลา ดำเนินการ
S10 เติบโตอย่าง ยั่งยืน เพิ่ม Eco-efficiency	OC1 วิเคราะห์ GAP และแนวทางการ ผลักดันองค์กรสู่ ความยั่งยืน	แผนงานยกระดับการดำเนินงานเรื่องความปลอดภัยให้อยู่ในระดับ มาตรฐาน/ระดับสากล	- ความสำเร็จของแผนงานยกระดับการดำเนินงาน เรื่องความปลอดภัยให้อยู่ในระดับมาตรฐาน/ระดับ สากล - ค่าดัชนีการประสบอุบัติเหตุ : (Disabling Injury Index : √DI)	ม.ค.-ธ.ค. 2566
	OC2 สนับสนุนการ ใช้พลังงานอย่างมี ประสิทธิภาพ	แผนงานยกระดับการเพิ่มประสิทธิภาพเชิงนิเวศเศรษฐกิจ (Eco-Efficiency)	- ค่าแฟคเตอร์ของค่าประสิทธิภาพเชิงระบบนิเวศ เศรษฐกิจ (Eco-Efficiency) ตามแนวทาง ISO 14045	ม.ค.-ธ.ค. 2566
	OC3 มุ่งเน้นการลด การปล่อยก๊าซเรือน กระจกภายใน องค์กร	แผนงานการพัฒนาองค์กรไปสู่ Carbon Neutral	- ความสำเร็จของแผนงานการพัฒนาองค์กรไปสู่ Carbon Neutral	ม.ค.-ธ.ค. 2566
S11 เพิ่มสัดส่วน ไฟฟ้าจาก Renewable Energy	OC4 สนับสนุนการ ให้ภาคประชาชนใช้ ไฟฟ้าจากพลังงาน หมุนเวียน	แผนการปรับปรุง/จัดทำแนวทางปฏิบัติการเชื่อมต่อผู้ผลิตไฟฟ้าเพื่อ ลดขั้นตอนการดำเนินงาน	- ร้อยละความสำเร็จของการดำเนินการปรับปรุง และจัดทำแนวทางปฏิบัติการเชื่อมต่อผู้ผลิตไฟฟ้า เพื่อลดขั้นตอนการดำเนินงาน	ม.ค.-ธ.ค. 2566