



PEA 4.0

A Journey to

Digital Utility

แผนยุทธศาสตร์การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค พ.ศ. 2563-2567



เอกสารประกอบการสื่อสารแผนยุทธศาสตร์
แผนยุทธศาสตร์การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค พ.ศ. 2563-2567

ภาพรวมการจัดทำยุทธศาสตร์

Step 1: May

รับนโยบายจากคณะกรรมการ กฟผ.



Step 02



Step 2: May

สัมมนาเชิงปฏิบัติการทบทวนแผนยุทธศาสตร์ และ BSC โดยผู้บริหารระดับสูงและคณะทำงานฯ รวมถึงหารือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

Step 3: June

สัมมนาเชิงปฏิบัติการทบทวนแผนยุทธศาสตร์ BSC และแผนดำเนินงานปี 2562 โดยคณะกรรมการฯ และผู้บริหารระดับสูง



Step 4: July

พิจารณาแผนยุทธศาสตร์ฉบับสมบูรณ์

- คณะกรรมการ กนย.
- คณะกรรมการ กฟผ.

Step 5: August

สื่อสารแผนยุทธศาสตร์

- บุคลากรของ กฟผ.
- ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders)



 We are here.



ลิงค์สำหรับส่งคำถามหรือข้อสงสัยจากการสัมมนา



<https://forms.gle/5uTrUW7t4a4Pd9cU6>

Question & Answer

*จำเป็น

เรื่อง: ประชุมสัมมนาชี้แจงแผนยุทธศาสตร์ กฟผ. และแนวทางการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปี



1. ชื่อหน่วยงาน *

คำตอบของคุณ

2. 2. คำถามเกี่ยวกับแผนยุทธศาสตร์ กฟผ. หรือแนวทางการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปี

คำตอบของคุณ

Agenda

01

สภาพแวดล้อมองค์กรในปี 2563 | เวลา 9.15-10.00 น.

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมขององค์กร, SWOT , ความท้าทายและความได้เปรียบเชิงยุทธศาสตร์ และความสามารถพิเศษขององค์กร

02

ทิศทาง และ ยุทธศาสตร์ ของ กฟผ. ปี 2563-2567 | เวลา 10.00-10.30 น.

- Strategic Positioning (ตำแหน่งทางยุทธศาสตร์ใน 5-10 ปีข้างหน้า)
- วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Objective) รวมถึงเป้าประสงค์ (Goal)
- ยุทธศาสตร์องค์กร พ.ศ. 2563-2567 และ Strategy Map

03

ประเด็นสำคัญในการบรรลุ Strategic Positioning | เวลา 10.30-11.00 น.

- การกำหนดทิศทางธุรกิจและการออกแบบ Business Portfolio ของ กฟผ.
- แนวทางการเติบโตทางการเงินในช่วงปี 2563-2567

04

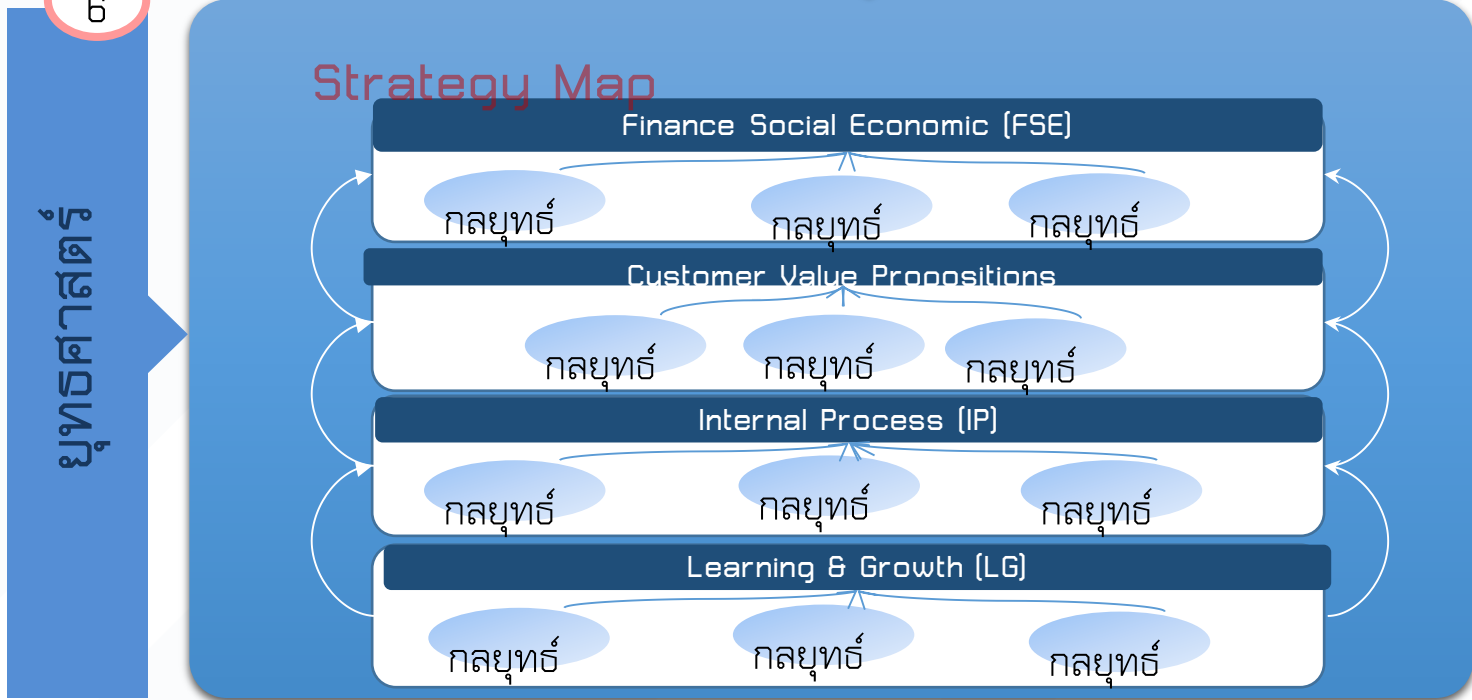
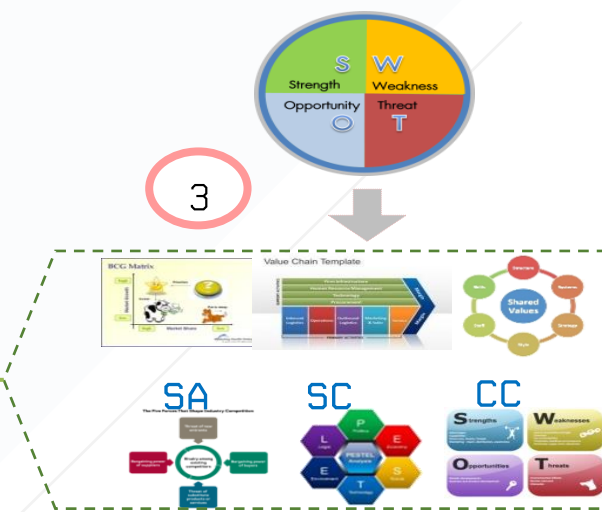
ตัวชี้วัด เป้าหมาย และแผนการดำเนินงานที่สำคัญ | เวลา 11.00-11.40 น.

- Balanced Scorecard (BSC) ระดับองค์กร พ.ศ. 2563-2567
- ค่าเกณฑ์วัดประสิทธิผล ปี 2563 และคำนิยามตัวชี้วัด
- ตัวอย่างแผนงานที่สำคัญที่สนับสนุนกลยุทธ์องค์กร

05

ถาม -ตอบ | เวลา 11.40-12.00 น.

Strategy Formulation (ตามกระบวนการ SEPA)



01

Environment Scanning

- External Environment
- Internal Environment

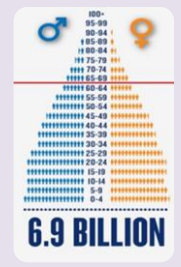
External Environment

Primary Forces

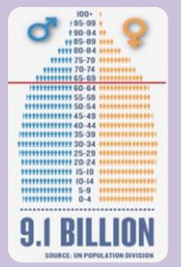
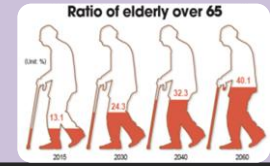
Demographic



BABY BOOM



Engaged Aging



Life expectancy = 67 years
 First-time people over 65 yrs. > children less than 5 yrs.
 Crowding Education to defense



Technology



1950	1971	1989	2000	2010	2020
Mainframes	Digital PC		Web	Mobile	IoT
IBM	Microsoft		Amazon	Apple	Fitbit
	Intel		Google	Uber	3DP
	Novell		eBay	Yelp	Drones
			Facebook		
			Netflix		

Human Augmentation

Global Science

Biotech	Machine evolution
Genetics	Brain Interfaces
Nanotech	Synthetic Food
Robotics	Autonomous vehicles
Bio-manufacturing	Smart Cities
Machine Intelligence	Fuel cells
	Cyber warfare

Globalization



The First Wave

- Great Britain economic
- Steam engine
- Telegraph
- Electricity

The Second Wave

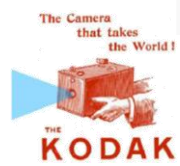
- USA economic leader
- Jet planes
- Television
- Communication Satellites

The Third Wave

- Muti-polar (USA, EU, China)
- Microprocessor
- Internet
- Mobile Phone

The Next Wave

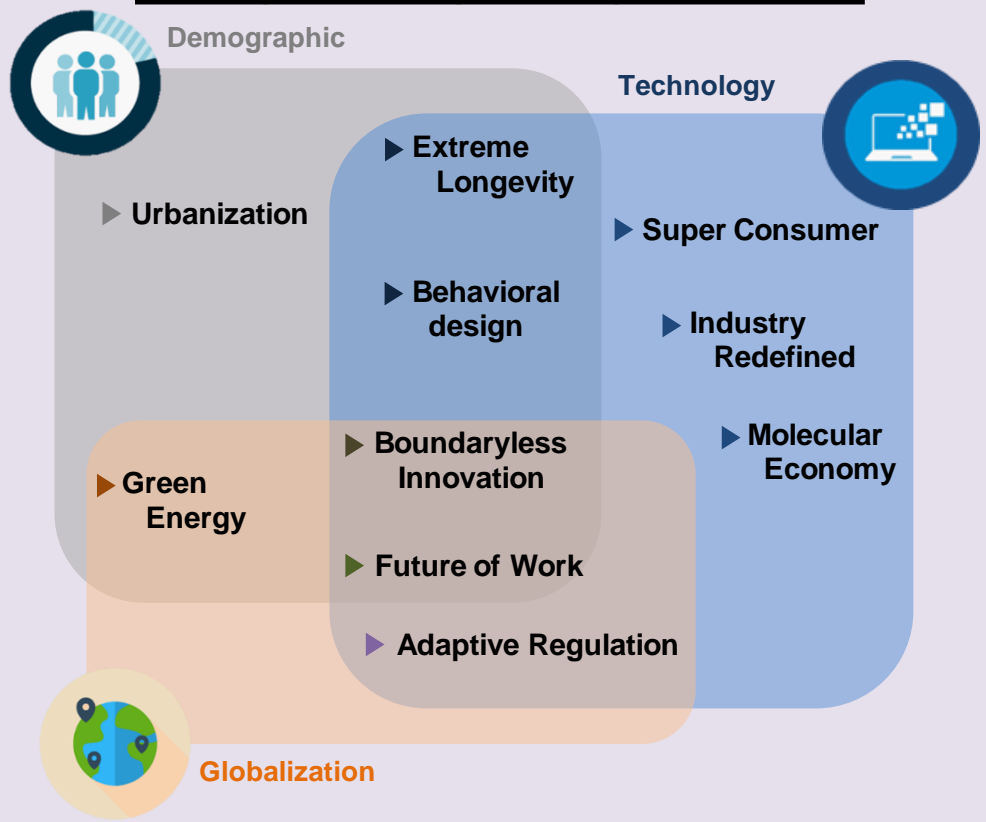
- The new normal
- Cross international border at unprecedented speed
- Information Revolution
- Digital Goods and Service



10 Megatrends

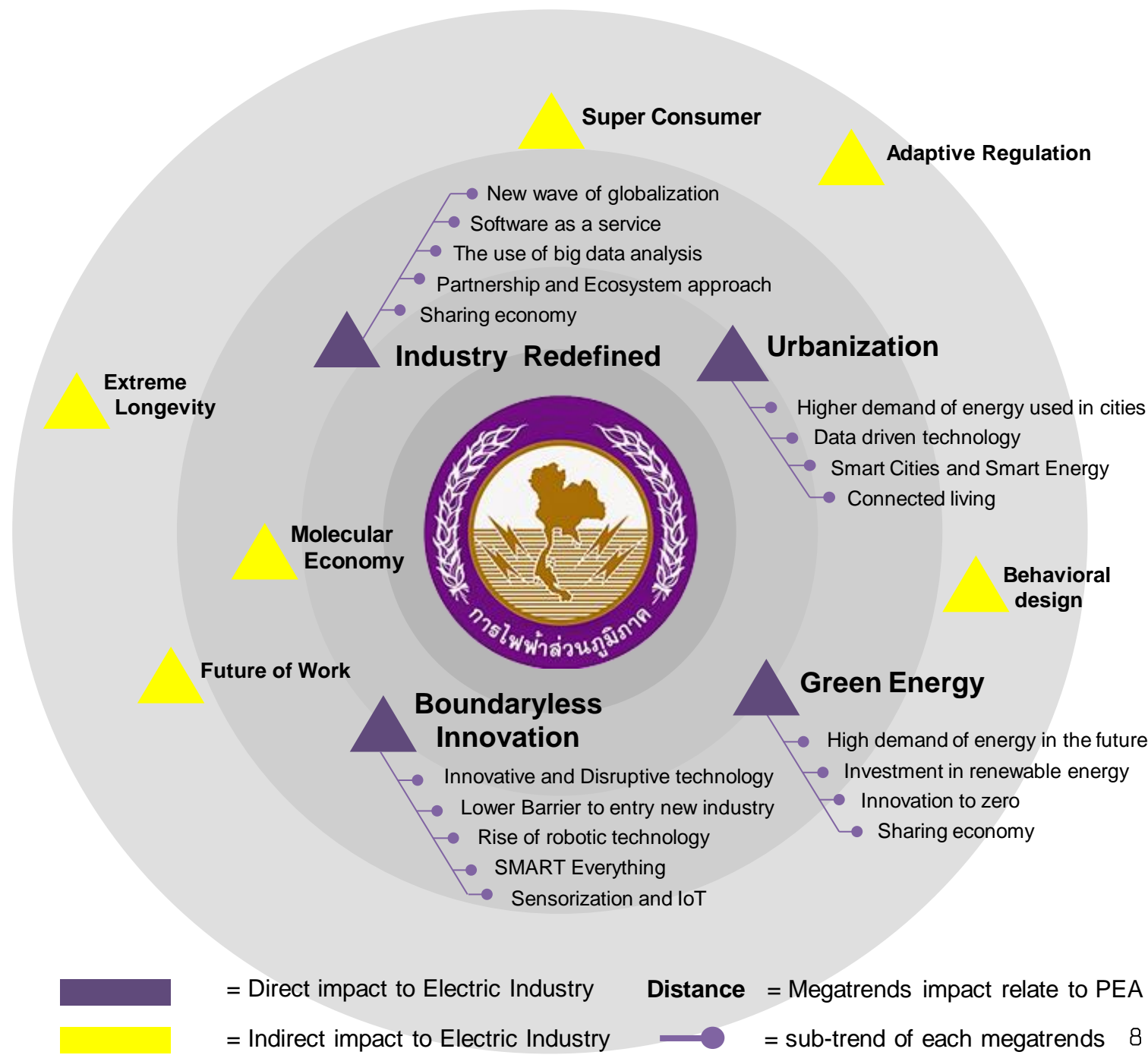
10 Megatrends

10 Megatrends grouping by sources



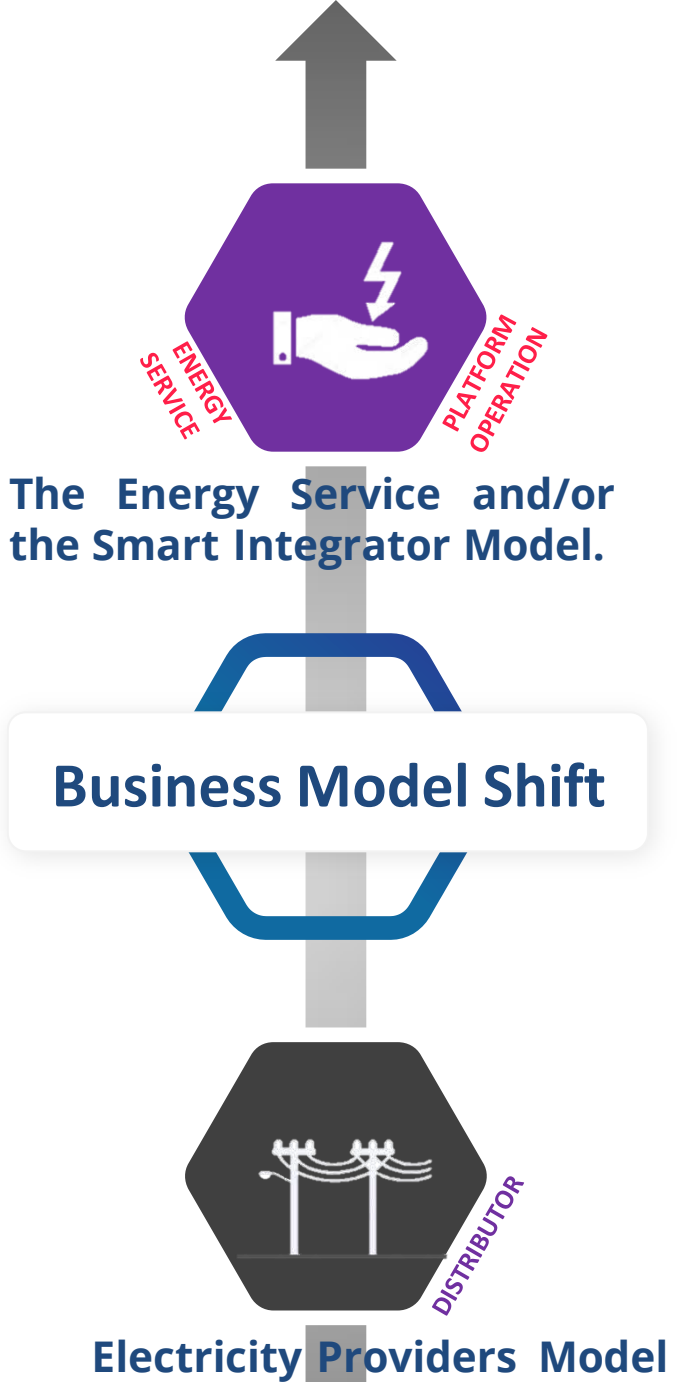
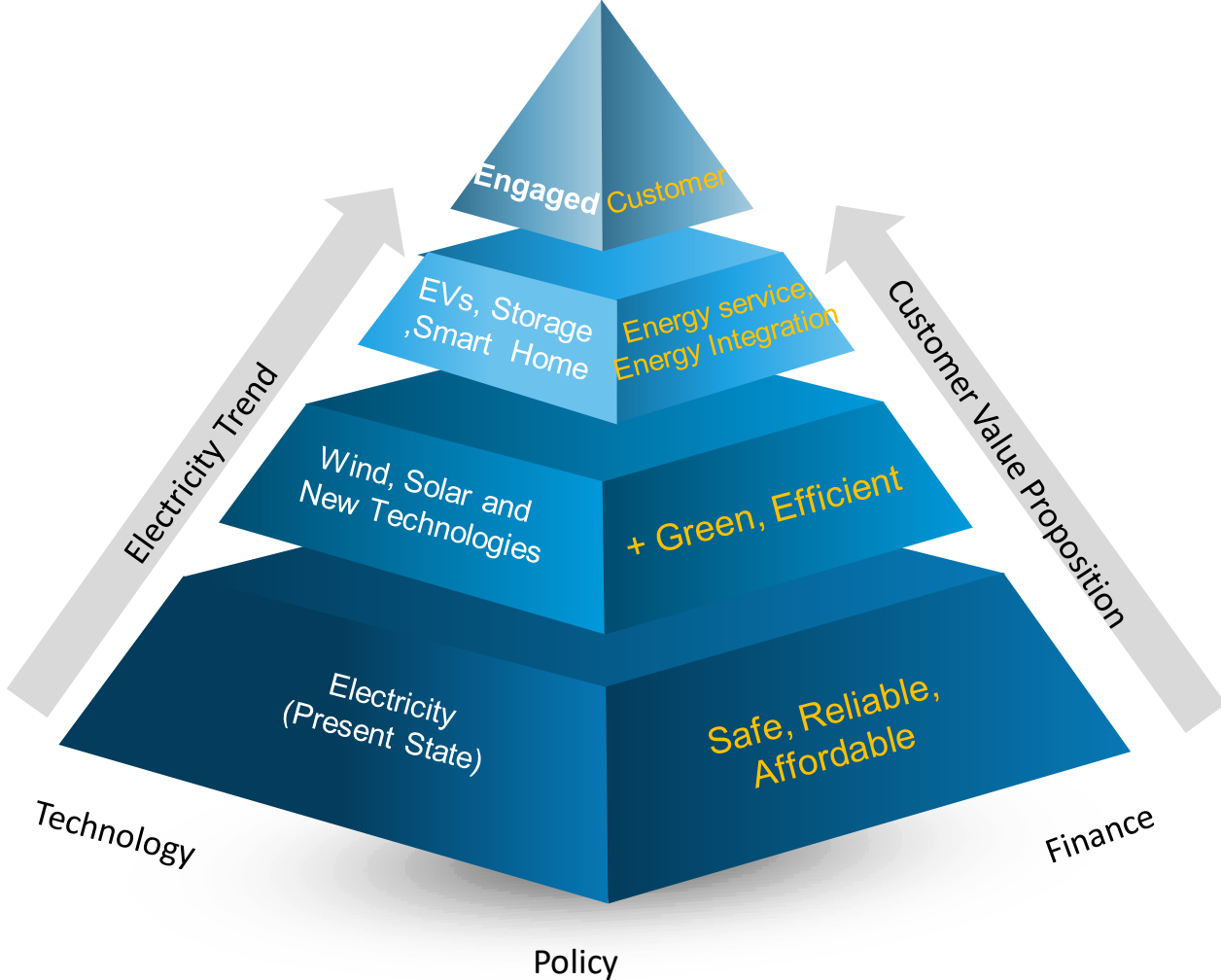
จากประเด็นการเปลี่ยนแปลงหลัก (Primary Forces) ทั้ง 3 ด้าน นำมาสู่ 10 แรงผลักดันการพัฒนา Megatrends ของโลก ที่ทำให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจ เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และการดำรงชีวิตของมนุษย์ ซึ่งประเด็นที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมพลังงาน

โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมไฟฟ้า รวมถึง กฟผ. คือ 1. การพลิกโฉมของอุตสาหกรรมสู่การทำธุรกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Industry Redefined) 2. การขยายตัวของชุมชนเมือง (Urbanization) 3. การเพิ่มขึ้นของพลังงานสะอาดจากการขาดแคลนทรัพยากรและปัญหาภัยธรรมชาติที่รุนแรงขึ้น (Green Energy) และ 4. การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ไร้ขอบเขต (Boundaryless Innovation)



The **Future Business Model** for Energy Utilities

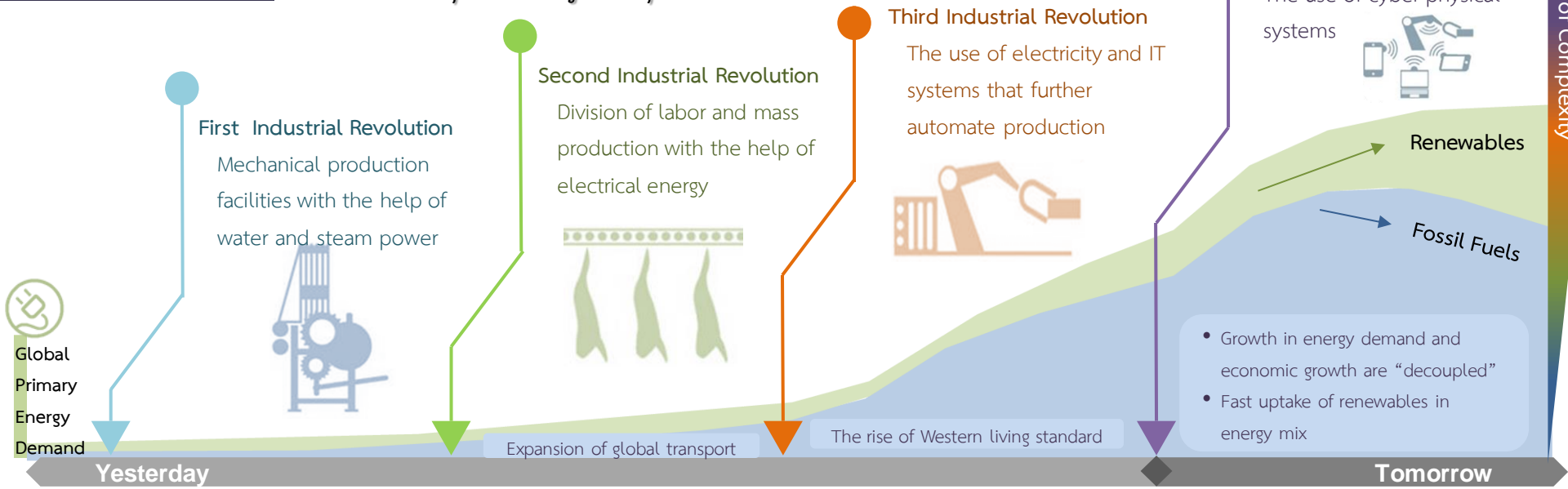
Trends and factors influencing electric industry



External Environment

Industry Redefined

การพลิกโฉมของอุตสาหกรรมสู่การทำธุรกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล



Degree of Complexity

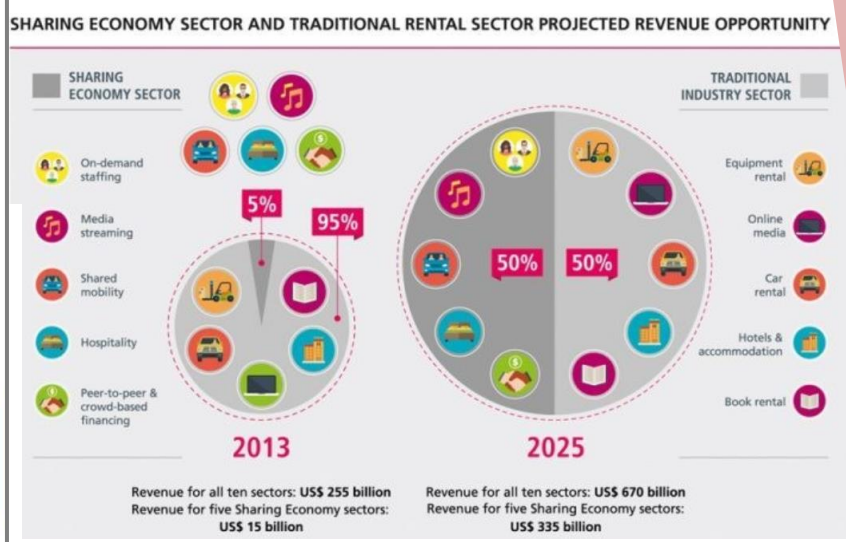
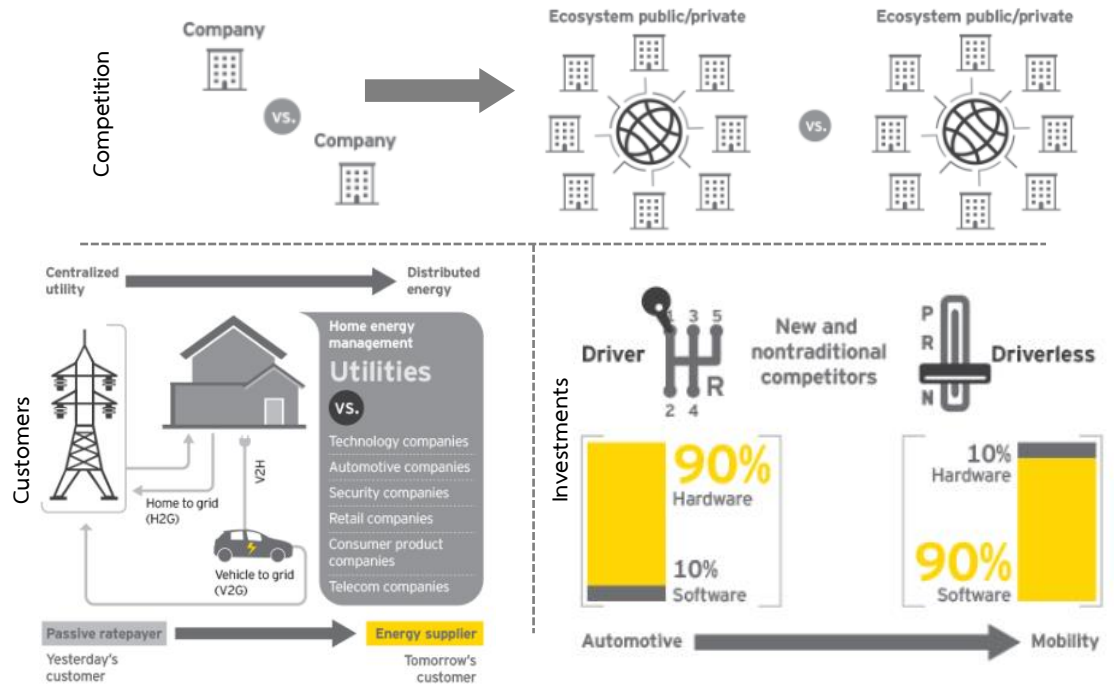


มีการเตรียมพร้อมรับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน มีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนนโยบาย และการดำเนินงาน เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์

Adaptive Mindset

Resistance Mindset

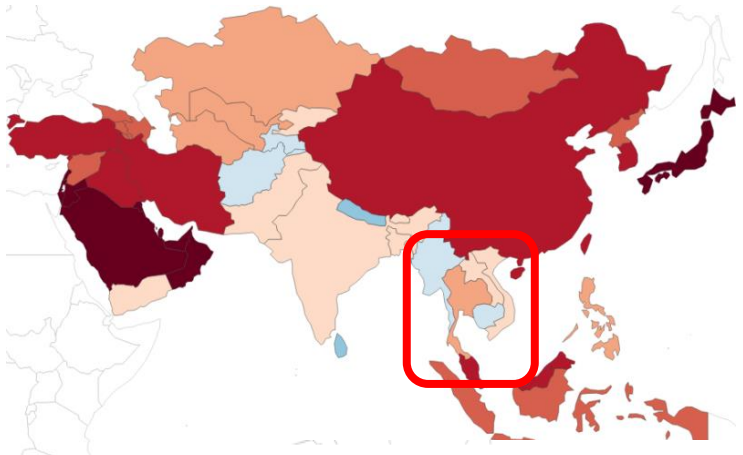
การไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลงและยึดติดกับ การดำเนินธุรกิจ รวมถึงสภาพการจ้างและการทำธุรกิจแบบเดิมๆ ที่อยู่ใน comfort zone ซึ่งอาจมีการทุ่มงบประมาณไปกับเทคโนโลยีจำนวนมาก ตามอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนแปลงไป แต่ไม่ได้รับการใช้งานอย่างเต็มที่



External Environment

Urbanization การขยายตัวของชุมชนเมือง

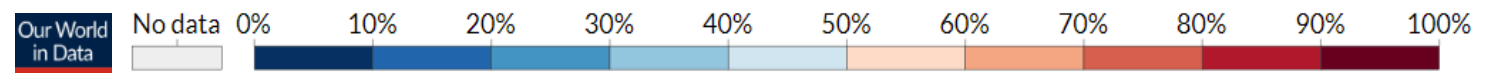
2050



66% การขยายตัวของชุมชนเมืองกำลังขยายตัวอย่างรวดเร็ว อย่างที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนในอดีต โดยจำนวนประชากรที่อาศัยอยู่ในชุมชนเมืองจะเพิ่มขึ้นถึง 66% ภายในปี 2040

2/3 ภายในปี 2050 ประมาณ 2 ใน 3 ของจำนวนประชากรโลกจะอาศัยอยู่ในชุมชนเมือง

3/4 ในแต่ละปี ชุมชนเมืองต้องการพลังงานคิดเป็นสัดส่วน 3 ใน 4 ของความต้องการพลังงานทั้งหมด

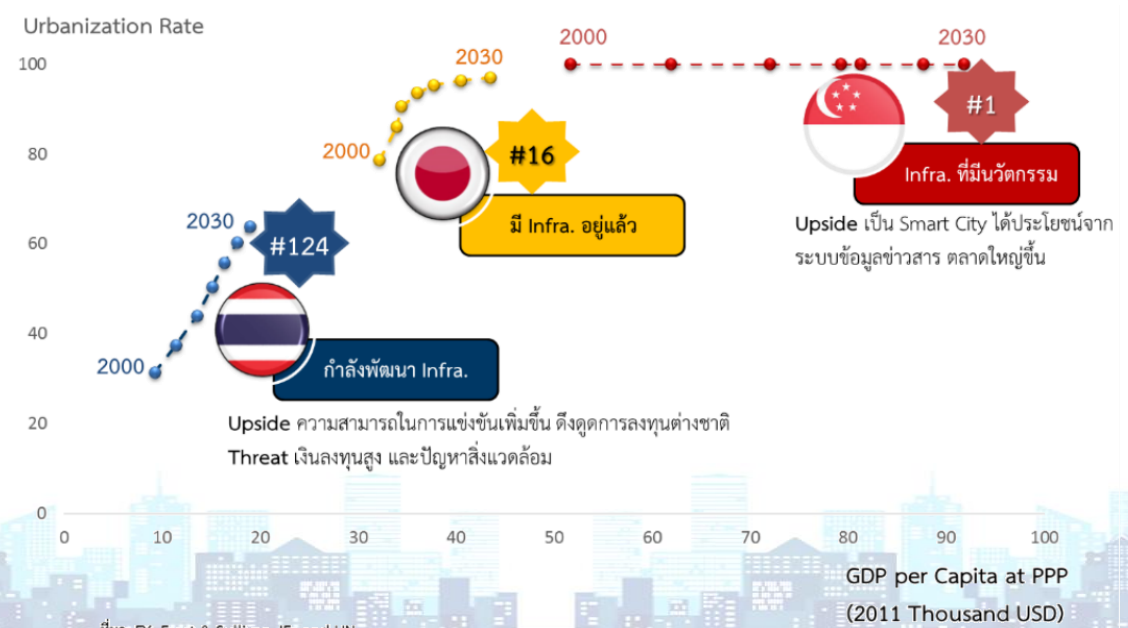


Yesterday Tomorrow

Thailand

การก้าวจากความเป็นชนบทสู่ความเป็นเมืองของประเทศไทย จะเดินหน้าต่ออย่างแน่นอน เพราะ Urbanization คือการพัฒนาที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงพื้นฐานทางเศรษฐกิจเป็นหลัก

- ### KEY DRIVERS
- ศักยภาพของเศรษฐกิจในหัวเมืองต่างจังหวัดมีเพิ่มมากขึ้น
 - การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC
 - ความก้าวหน้าของการสื่อสารและเทคโนโลยี



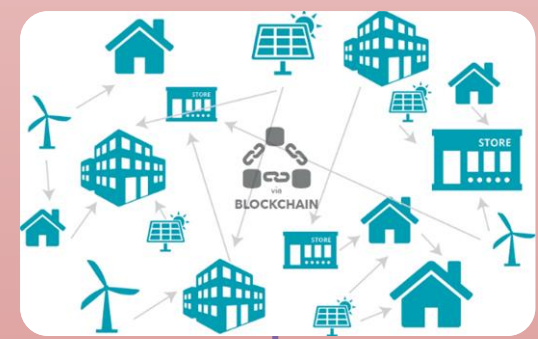
ที่มา: EY, Frost & Sullivan, IFs and UN
หมายเหตุ: ลำดับความเป็นเมืองคิดจากกลุ่มประชากร 232 ประเทศ

PEA Smart Cities with data driven technology
ผู้บริหารจัดการพลังงานไฟฟ้าของเมืองอัจฉริยะ ด้วยการสร้างโอกาสทางธุรกิจจากข้อมูลผู้ใช้ไฟทั่วประเทศ รวมถึง Business Model และการดำเนินงานร่วมกับหน่วยงานอื่น ในการสร้าง Smart City



Adaptive Mindset

Resistance Mindset



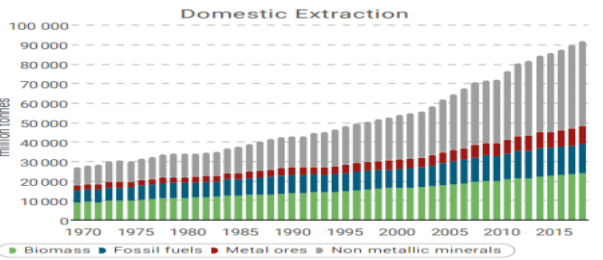
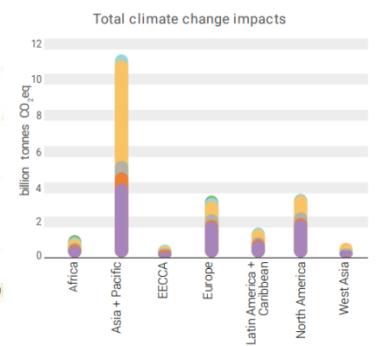
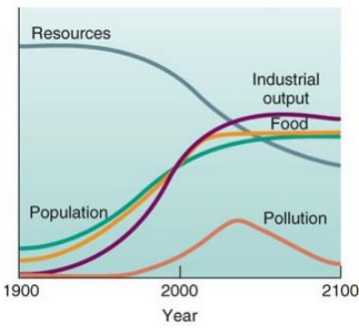
Smart Cities ผู้จำหน่าย
without PEA พลังงานไฟฟ้า



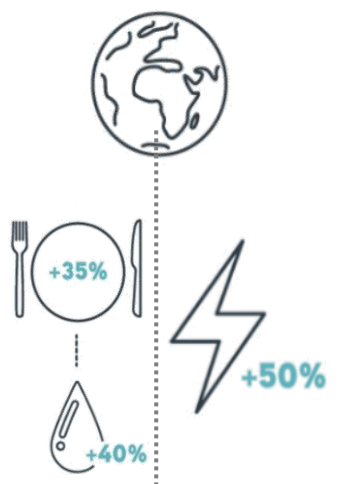
External Environment

Green Energy

การเพิ่มขึ้นของพลังงานสะอาดจากการขาดแคลนทรัพยากร และปัญหาภัยธรรมชาติที่รุนแรงขึ้น



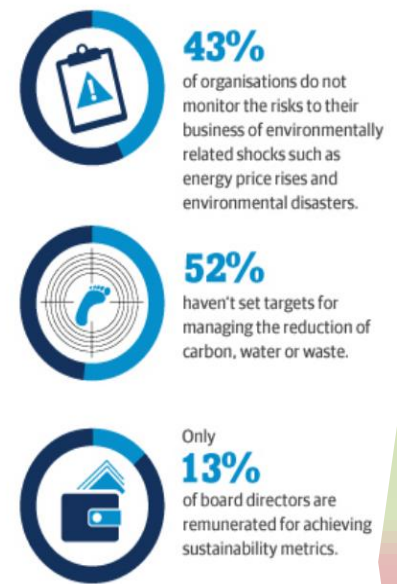
MEETING THE DEMANDS of the global population by 2030



Businesses believe a resource-constricted world will impact them in the following ways:

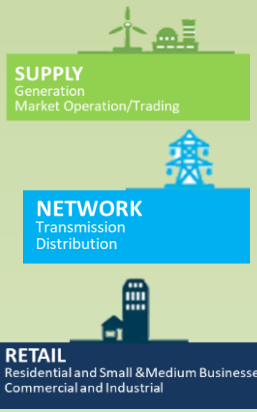


BUT businesses are doing little to pre-empt these effects:



From crisis to opportunity

สามารถพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาส มาเป็นบริษัทชั้นนำในกลุ่มธุรกิจพลังงานไฟฟ้า และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ตั้งแต่ต้นน้ำ ถึงปลายน้ำ รวมถึงมีการพัฒนาการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน



Adaptive Mindset

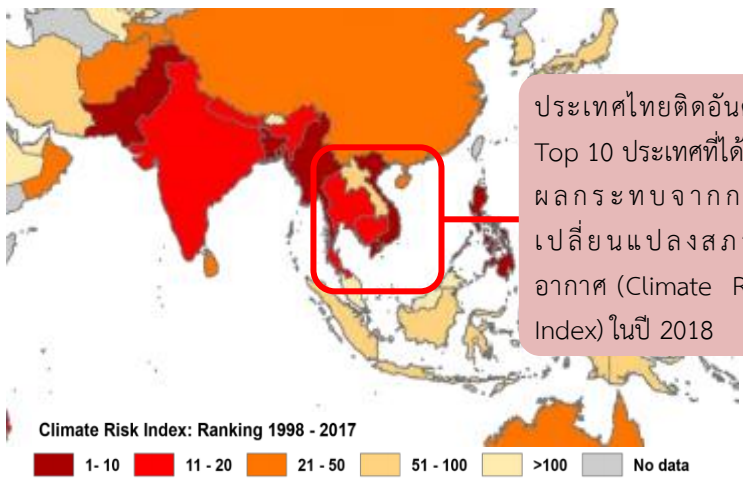
Resistance Mindset

Got left behind

ไม่สามารถพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสได้ เนื่องจากไม่มีการเตรียมการในการเข้าถึงธุรกิจพลังงานทดแทน ส่งผลให้สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ (business opportunity) และความได้เปรียบในการทำธุรกิจ (first mover advantage)

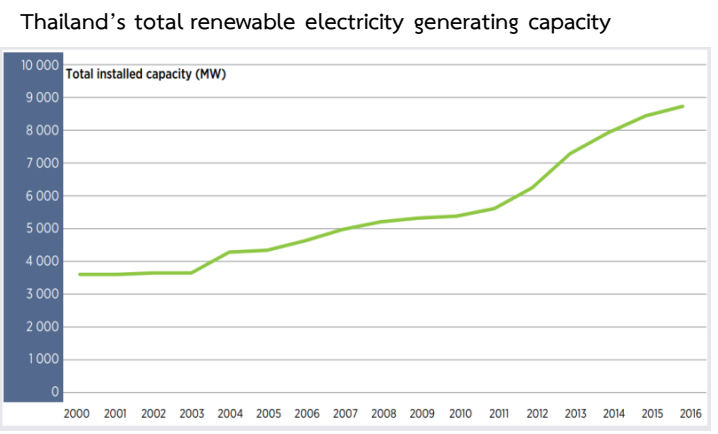


Yesterday

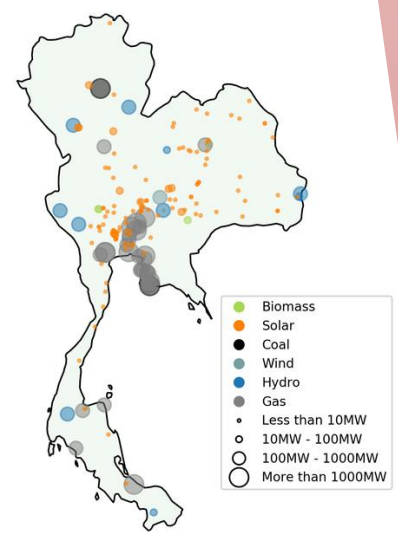


ประเทศไทยติดอันดับ Top 10 ประเทศที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพอากาศ (Climate Risk Index) ในปี 2018

Tomorrow



Power Plants in Thailand



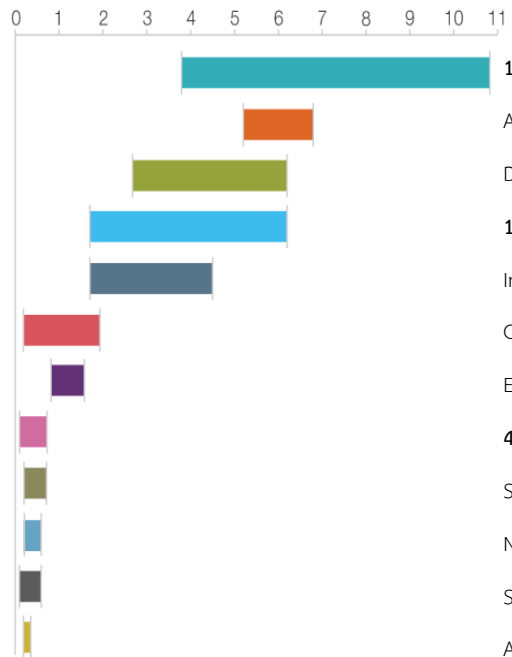
External Environment

Boundaryless Innovation

การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ไร้ขอบเขต

Estimated potential economic impact of technologies across sized applications in 2025, \$ trillion, annual

1. Mobile Internet
2. Automation of knowledge work
3. Internet of Things
4. Cloud
5. Advanced robotics
6. Autonomous and near-autonomous vehicles
7. Next-generation genomics
8. Energy storage
9. 3-D printing
10. Advanced materials
11. Advanced oil and gas exploration and recovery
12. Renewable energy



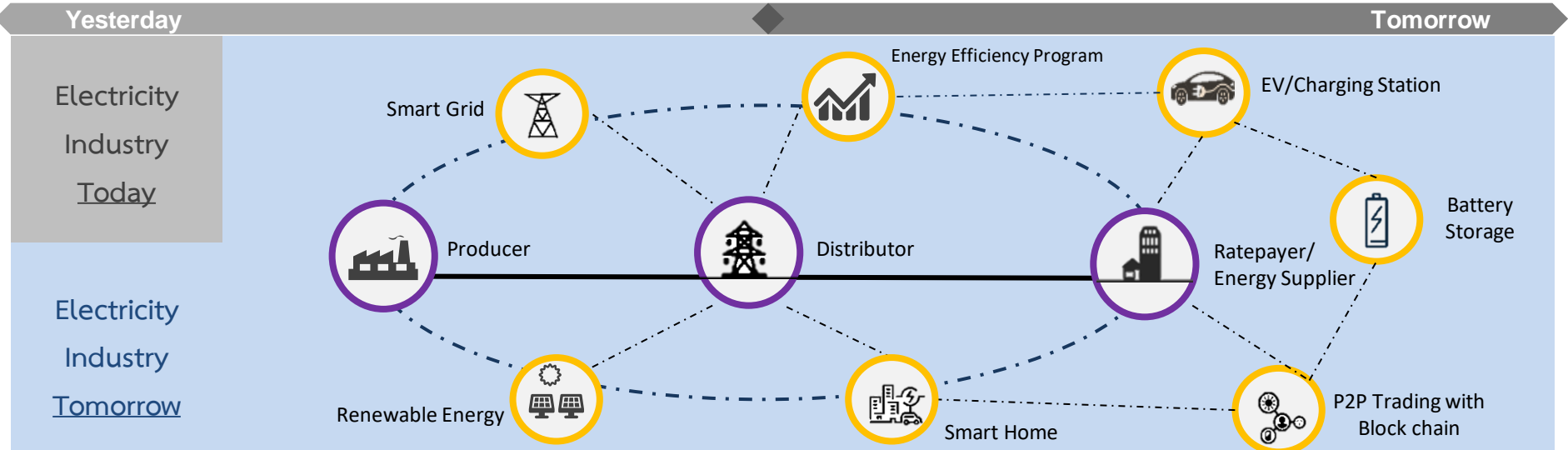
Estimated Output/Outcome of Innovation of new technology in 2025

- 10-20% potential cost reduction in treatment using mobile-tech
- Additional labor productivity equal to \$110-\$140 million
- Driving productivity across \$36 Trillion in operating cost
- 15-20% potential productivity gains across IT infrastructure
- Improve the lives of 50 million amputees
- Could save 30-150k lives from potentially fatal traffic accidents
- Extending and enhancing lives accounts for 75% of potential impact
- 40-100% of new vehicles sold in 2025 could be electric or hybrid
- Save 35-60% in costs per printed product with high customization
- Nanomedicine could save 20 million new cancer cases worldwide
- Supply an additional 3.6-6.2 billion oil-equivalent barrels of oil and gas
- Avoid emission of 1,000-1,200 million tons of CO2 annually

Impacted between developed and developing countries

Developed	Developing
50	50
80	20
70	30
30	70
80	20
80	20
80	20
60	40
60	40
90	10
80	20
20	80

(Reference: Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy, Mckinsey)



- เตรียมพร้อมรับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน มีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนนโยบาย และการดำเนินงาน เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์
- สามารถสร้างโอกาสในการทำธุรกิจใหม่ๆ และใช้ประโยชน์จากเครือข่ายพันธมิตรในการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจร่วมกัน

Adaptive Mindset

Resistance Mindset

- การไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลงและยึดติดกับ core Business รวมถึงสภาพการจ้างและกรทำธุรกิจแบบเดิมๆ
- ขาดบุคลากรที่สามารถผลิตสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีขั้นสูง



Digital is reshaping the rest of the utility value chains

The shift ▼

from “Centralized Generation to Decentralized Generation”

SUPPLY

Generation
Market Operation/Trading



The shift ▼

from “one way power flow to two way power flow”

NETWORK

Transmission
Distribution



The shift ▼

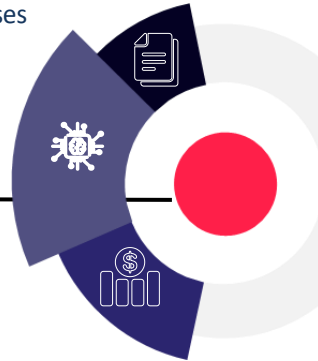
from “Consumer to Prosumer”

RETAIL

Residential and Small & Medium Businesses
Commercial and Industrial



Key Drivers and Speed of Change



- Technology
- Policy
- Finance

Existing Paradigm

Electricity is mainly produced at large generation facilities, shipped through the transmission and distribution grids to the end consumers

- One-directional power flow
- Business model as electricity providers

- Consumer
- Need safe, reliable and affordable supplies

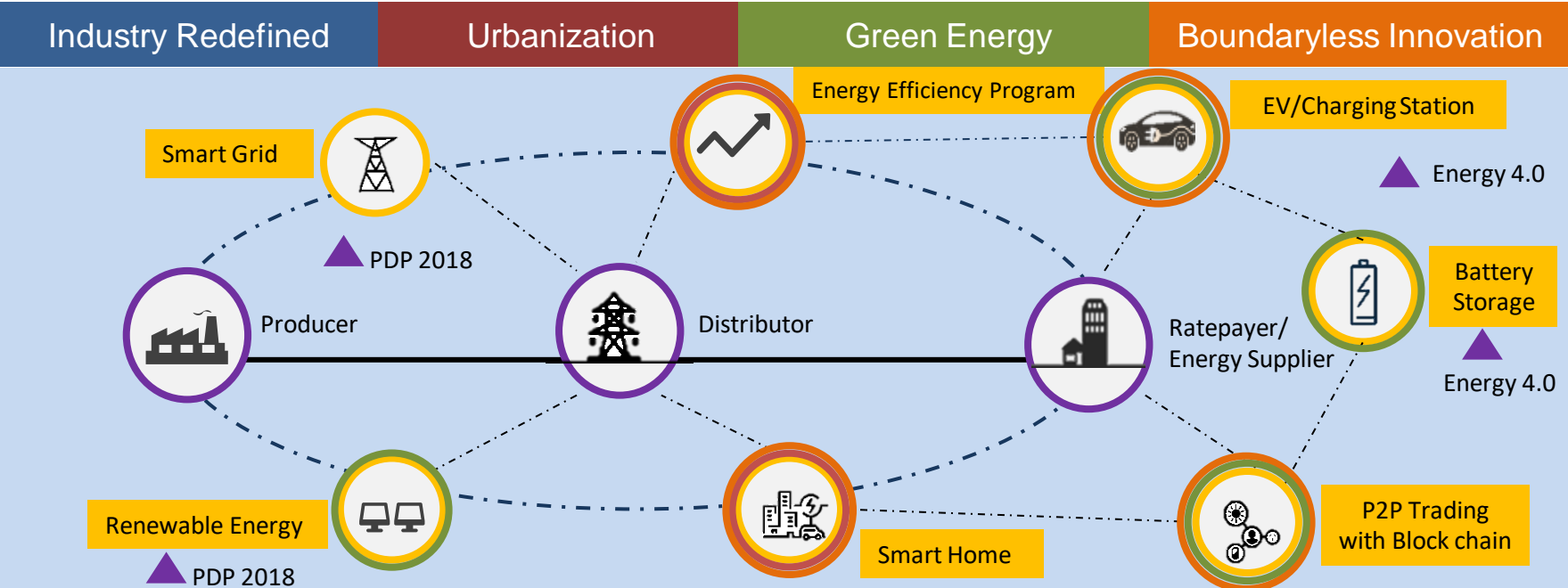
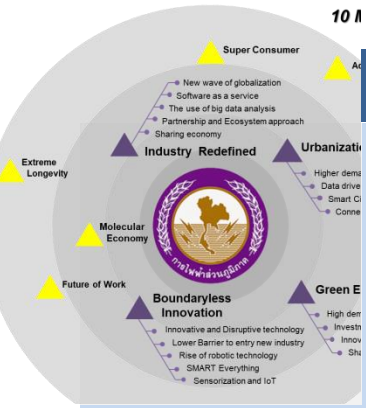
Next Paradigm

- Diverse and decentralized network
- Ability to manage demand and supply in real time

- Two way integrated power grid to distributed generation
- Moving from selling electron to selling services to the customer

- Prosumer
- Buy and sell locally generated electricity
- Be able to manage their energy cost
- Want safe, reliable, green, efficient energy

Mapping Megatrends to PEA's Opportunities



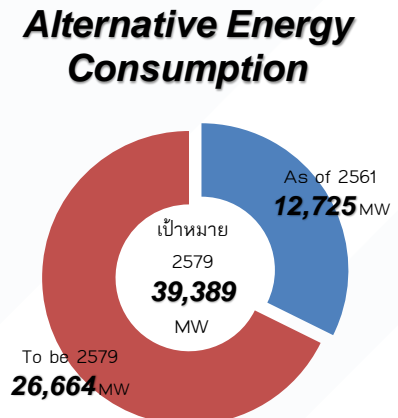
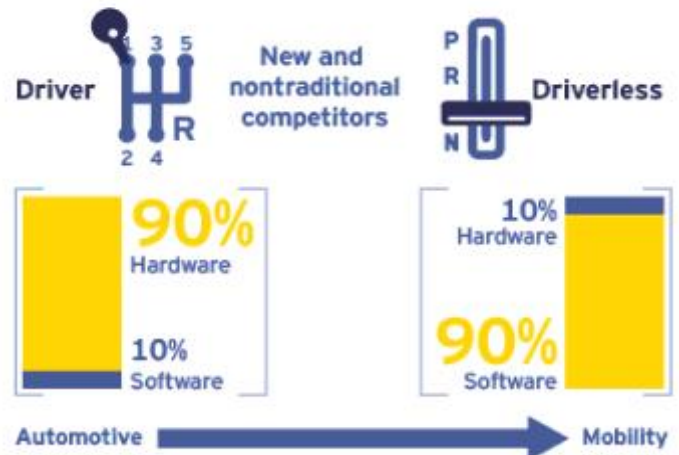
- New S-curve
- ▲ นโยบายภาครัฐให้ความสำคัญ
- PEA's Opportunities

ENERGY 4.0

PDP 2018

- จัดหาไฟฟ้าให้เพียงพอต่อความต้องการใช้ไฟฟ้าและใช้เชื้อเพลิงจากกริ่งฟ้าเชื้อเพลิงชนิดใดชนิดหนึ่งมากขึ้นไป
- พิจารณาแหล่งผลิตไฟฟ้าที่เหมาะสม ตามภูมิภาค

Electricity
Industry
Tomorrow



	Developed	Developing
Mobile internet	50	50
Cloud	30	70
Energy Storage	60	40
3-D Printing	60	40
Renewable Energy	20	80

- Ecology**
 - สนับสนุนพลังงานหมุนเวียน และลดการปล่อย CO2 ตามพันธะสัญญา (COP21)
 - สนับสนุน Solar Rooftop ภาคประชาชน
 - พัฒนาระบบ Smart Grid เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงไปสู่ตลาด Prosumer
- Economy**
 - คำนึงถึงต้นทุนการผลิตไฟฟ้าที่เหมาะสม
 - ออกแบบระบบไฟฟ้าให้มี Grid Flexibility เพื่อรองรับ Distributed Generation :DG)

Potential Business

SUPPLY

Generation
Market Operation/Trading



1 ธุรกิจพลังงานทดแทน (Renewable Energy)

- Solar Energy
- Waste Energy
- Biomass Energy
- Biogas Energy
- RE Investment in AEC

2 ธุรกิจพลังงานเชิงพาณิชย์

- IPP / SPP
- Cogeneration/Tri-generation

NETWORK

Transmission
Distribution



3 Smart Grid

4 Micro Grid

5 Battery energy storage systems in transmission network

RETAIL

Residential and Small & Medium
Businesses
Commercial and Industrial



6 Digital Platform

- Solar Hero Series

7 Data Analytic

8 EV/Charging Station

- Electric Vehicles
- Charging Station
- Battery Storage
- PEA Volta

9 Smart Home

- PEA Hive Platform
- IHAPM
- Data Analytic

10 Solar

- Energy Trading Platform
- ติดตั้งและบำรุงรักษา (EPC&O&M)
- PV Panel
- Battery Storage

11 Energy Efficiency Program

- Energy Consultant
- Energy Audit
- Sell Equipment
- Guarantee Saving

The Business potential Matrix



Business Opportunities

- ความต้องการใช้ไฟฟ้าในประเทศขยายตัวอย่างต่อเนื่อง
- ประเทศต่างๆ ทั่วโลกให้ความสำคัญกับพลังงานสะอาดจากการขาดแคลนทรัพยากรและปัญหาภัยธรรมชาติที่รุนแรงขึ้น
- จากแผน PDP 2018 มีการปรับเพิ่มกำลังการผลิตกว่าครึ่งเดิมถึง 4,000 เมกะวัตต์ และมีการให้โควตา SPP เพิ่มจากเดิม 1,105 เมกะวัตต์ เป็น 2,112 เมกะวัตต์ ซึ่งเป็นผลบวกต่อกลุ่มผู้ผลิต SPP
- โรงไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนยังมีโอกาส จากแผนการรับซื้อไฟฟ้าที่ยังมีต่อเนื่อง เช่น โครงการพลังงานแสงอาทิตย์ภาคประชาชนกึ่งชื้อภาพ ชีวมวล ชยะ เป็นต้น

Business Risk

- ความสามารถในการวิเคราะห์โครงการลงทุน ถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม สัดส่วนการถือหุ้นและการรับรายได้เพื่อ Consolidated เป็นผลประกอบการโดยรวม
- ความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ การดำเนินงานตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับความ เป็นรัฐวิสาหกิจ
- ขนาดของเงินลงทุนที่เหมาะสม ต้นทุนทางการเงินของเงินลงทุน และ ความคุ้มค่าในการลงทุน

Business Opportunities

- ระบบจำหน่ายไฟฟ้าที่ทั่วถึง และมีเสถียรภาพมากขึ้น จากระบบ Micro grid และ Storage
- เทคโนโลยี IoT และขีดความสามารถด้าน Data Analytic จะสนับสนุนให้มีการบริหารจัดการสินทรัพย์ในระบบไฟฟ้าตลอดทั้งวงจรได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การจัดเก็บข้อมูล Asset health Index เพื่อนำไปสู่การวางแผนการลงทุน การบำรุงรักษา และการเปลี่ยนทดแทนสินทรัพย์ เป็นต้น
- ระบบไฟฟ้า Smart Grid ทำให้สามารถรองรับการผลิตไฟฟ้าแบบกระจายตัว (Distributed Generation :DG) ที่เพิ่มขึ้น
- การพัฒนากระบวนการซื้อขายพลังงานไฟฟ้า Energy Trading Platform เพื่อรองรับการปรับเปลี่ยนระบบไฟฟ้าที่เป็นแบบ two way power

Business Risk

- ความล่าช้าในการพัฒนาของโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ ของ กฟภ.(โครงการนำร่อง)
- ขนาดเงินลงทุนที่สูงในการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ ส่งผลกระทบระยะต้น ผลตอบแทนทางการเงินของ กฟภ. ในอนาคต
- ความมั่นคงของระบบไฟฟ้าจากการเข้ามาของการผลิตไฟฟ้าแบบกระจายตัว (Distributed Generation :DG)
- ความร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงนโยบายของหน่วยงานกำกับดูแล

Business Opportunities

- การพัฒนาของเทคโนโลยีในด้านผู้ใช้ไฟส่งผลต่อโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ของ กฟภ. เช่น ธุรกิจ Charging Station, Data Analytic, Digital Platform เป็นต้น
- นโยบายภาครัฐ เช่น Energy4.0 ,PDP2018 สนับสนุนให้เกิดการลงทุนในธุรกิจใหม่ๆ เพื่อรองรับโครงสร้างอุตสาหกรรมไฟฟ้าที่เปลี่ยนแปลงไป

Business Risk

- การไม่สามารถเป็นผู้นำตลาดได้ และการสร้าง Brand Image ในเชิงธุรกิจในการรับรู้ถึงการดำเนินงานในเชิงธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องที่นอกเหนือจากธุรกิจจำหน่ายไฟ
- การไม่สามารถสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และบริการ การดำเนินการทางการตลาดเชิงรุกที่ยังไม่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการไม่สามารถใช้ประโยชน์จาก Competency ที่ กฟภ. มีอย่างเต็มประสิทธิภาพ เช่น การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า
- ขาด Roadmap ในการพัฒนานวัตกรรมของกระบวนการและผลิตภัณฑ์เพื่อต่อยอดในเชิงพาณิชย์

Compleitive Strength
(PEA's Competence)



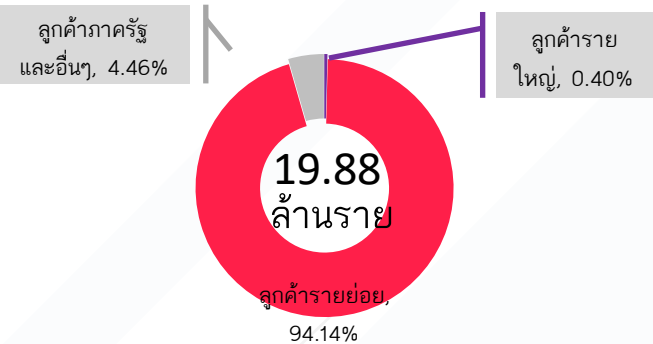
Risk vs Return Represent



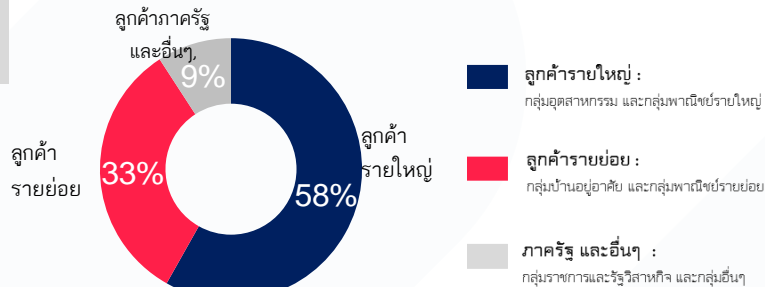
Internal Environment

ด้านการเงิน (Financial Performance)

01 สัดส่วนกลุ่มลูกค้า

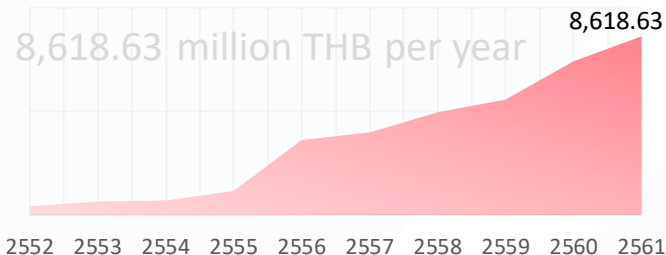


02 ปริมาณการจำหน่ายไฟฟ้า



03 การสูญเสียลูกค้า/รายได้ให้กับ SPP

	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560	2561
จำนวนลูกค้า (ราย)	19	13	2	8	35	9	12	36	47	43
รายได้ค่าไฟฟ้า (ลบ./ปี)	415.84	257.99	15.65	483.76	2,440.83	364.10	973.61	600.83	1,845.45	1,220.57

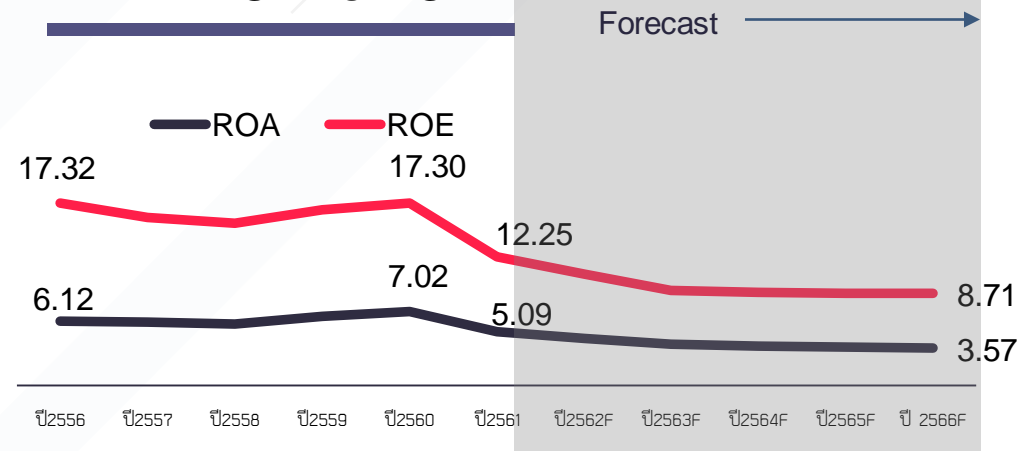


Business Key Points



- โครงสร้างรายได้โดยแบ่งตามกลุ่มลูกค้า **ประมาณเกือบร้อยละ 57 เป็นกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ แต่สัดส่วนลูกค้าดังกล่าว เพียงร้อยละ 0.40** (จำนวนลูกค้ากลุ่มรายใหญ่เท่ากับ 78,932 ราย จากลูกค้าทั้งหมด 19.88 ล้านราย)
- ในปี 2561 กฟภ. สูญเสียรายได้ให้กับ SPP จำนวน 1,220.57 ล้านบาท ซึ่งหากนับรวมรายได้สะสมที่ กฟภ. สูญเสียไปตลอด 10 ปี จะพบว่า กฟภ. สูญเสียรายได้จำนวน 8,619 ล้านบาทต่อปี อย่างไรก็ตาม กฟภ. สามารถลดการสูญเสียของรายได้ โดยการ**เข้าไปร่วมลงทุนกับ SPP ในการผลิตไฟฟ้าให้กับนิคมอุตสาหกรรม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม**
- กฟภ. มีการคาดการณ์อัตราการเติบโตของ **ROA มีแนวโน้มที่ต่ำลง** เนื่องจากข้อจำกัดในการกำหนดราคาค่าไฟฟ้า และการขยายการลงทุนในอีก 5 ปีข้างหน้า
- การบริหารจัดการผลประโยชน์ กรณีที่ ROIC มากกว่าอัตราอ้างอิงที่กำหนด ทั้งในแง่มุมมองการหารือกับ Regulator เพื่อกำหนด ROIC ที่สอดคล้องกับการดำเนินงานและการลงทุนที่แท้จริง รวมถึงการคำนวณต้นทุนในส่วนธุรกิจ Unregulated เพื่อให้มีการแยกกำไรส่วน Regulated และ Unregulated Revenue ได้อย่างชัดเจน **เพื่อลดผลกระทบจากการถูก Claw Back และผลกระทบต่อเนื่องจากรัฐนำส่งรายได้เข้ารัฐ**

04 ROA vs ROE

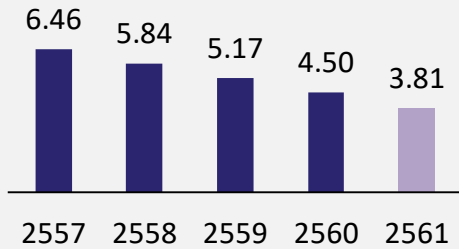




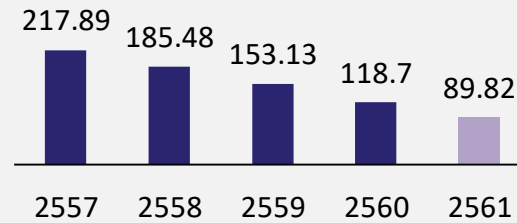
Internal Environment

Distribution

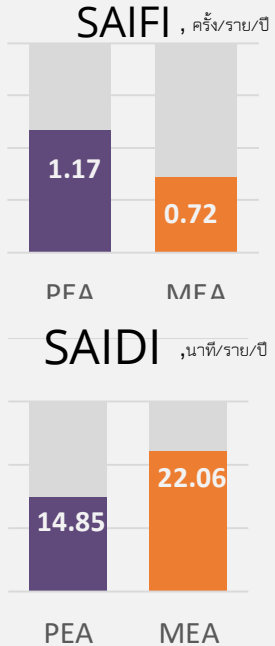
01 SAIFI, ครั้ง/ราย/ปี



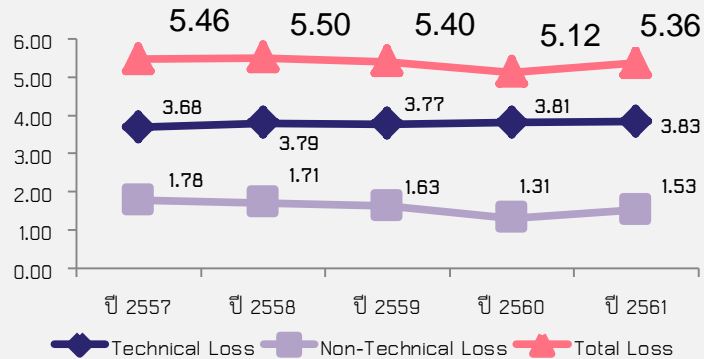
02 SAIDI, นาที/ราย/ปี



Benchmark

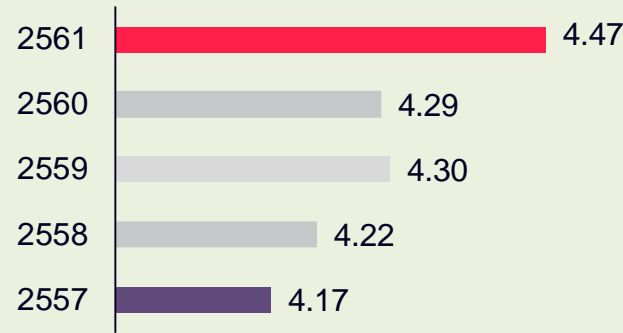


03 LOSS, %



Service

04 คะแนนความพึงพอใจ ปี 2557-2561



05 ความพึงพอใจด้านคุณภาพไฟฟ้าและบริการ ปี 2560-2561 แยกตามกลุ่มลูกค้า



Business Key Points

- ปี 2561 กฟภ. มีหน่วยสูญเสียในระบบจำหน่าย (Loss) เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ร้อยละ 0.24 และสูงกว่าค่าเป้าหมายในปี 2561 (ระดับ 5.18) เนื่องจาก Non Technical Loss ในระบบแรงดันต่ำที่เพิ่มสูงขึ้น และการดำเนินงานตามแผนลดหน่วยสูญเสียทางเทคนิคและไม่ใช่เทคนิคล่าช้ากว่าที่กำหนด
- ความพึงพอใจของungskุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมต่ำสุด โดยประเด็นที่มีความพึงพอใจต่ำ และควรปรับปรุงได้แก่ การจัดการข้อร้องเรียน
- พนักงาน 10,362 คน หรือ ร้อยละ 34.93 จะเกษียณอายุภายใน 10 ปี



- SWOT Analysis
- Strategic Challenge
- Strategic Advantage
- Core Competency

SWOT Analysis

Weakness



- ขาดการบูรณาการกระบวนการและระบบงานเพื่อมุ่งสู่ทิศทาง Digital Utility
- ขาดการกำหนดทิศทางของการจัดการองค์ความรู้และนวัตกรรมเพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการ **new**
- ขาดความพร้อมและความตระหนักของบุคลากรในมุมมองธุรกิจ และการประยุกต์ใช้ Digital เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน
- การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการยังไม่เพียงพอ (Data Analytic)
- หน่วยสูญเสียที่มีแนวโน้มสูงขึ้น **new**

S



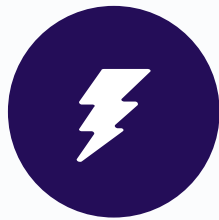
Strength

W

- ระบบการจำหน่ายไฟฟ้าที่มีคุณภาพ และความน่าเชื่อถือ
- ฐานข้อมูลลูกค้าที่มีกระจายอยู่ในระดับภูมิภาค ทั้งลูกค้ารายย่อย และภาคอุตสาหกรรม
- พื้นที่ให้บริการ และเครือข่ายการให้บริการที่ครอบคลุมเกือบทั่วทั้งประเทศ
- บุคลากรมีความเชี่ยวชาญสูงในธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้า
- โครงสร้างองค์กรเอื้อต่อการปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจ และมีการกำหนดทิศทางในการสร้างโอกาสทางธุรกิจเพื่อสะท้อนผลประกอบการโดยรวมขององค์กร **new**
- คุณภาพการให้บริการดีกว่าคู่แข่ง และเหนือความคาดหวังของลูกค้า **new**

SWOT Analysis

Threat



- 1 ประสิทธิภาพของระบบจำหน่ายจากผลกระทบของ DG (Distributed Generation)
- 2 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ใช้ไฟไปสู่ Prosumer นำไปสู่ปริมาณการซื้อไฟฟ้าจากรัฐที่ลดลง
- 3 ความมั่นคงปลอดภัยของเทคโนโลยีดิจิทัล (Cyber Security)
- 4 ความไม่แน่นอนของการปรับโครงสร้างค่าไฟที่อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ
- 5 ข้อจำกัดจากกฎระเบียบและนโยบายภาครัฐ ที่จำกัดการทำธุรกิจของรัฐวิสาหกิจ



Opportunity



- 1 ทิศทางของแผน PDP ที่มุ่งเน้นการสร้างความมั่นคงระบบไฟฟ้า การพัฒนาระบบส่งไฟฟ้า รวมถึงการเพิ่มสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน
- 2 นโยบายรัฐที่สนับสนุนโอกาสในการเข้าร่วมลงทุนกับภาคเอกชน (PPP)
- 3 นโยบาย Smart Grid สนับสนุนการดำเนินงานในการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ
- 4 นโยบายรัฐที่ส่งเสริมความต้องการใช้ไฟฟ้า เช่น โครงการรถไฟฟ้า 3 สนามบิน โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) ที่เอื้อต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ และการเติบโตทางเศรษฐกิจ
- 5 นโยบาย DATA Governance จากรัฐบาลที่มุ่งเน้นการสร้างแนวปฏิบัติที่ดีในการบริหารจัดการและกำกับดูแลข้อมูลที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล **new**
- 6 โครงสร้างอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนแปลงไป ที่ส่งผลต่อโอกาสทางธุรกิจที่ครอบคลุม Value chain ของอุตสาหกรรมไฟฟ้า **new**
- 7 โอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ และเครือข่ายความร่วมมือทั้งภาครัฐและเอกชน



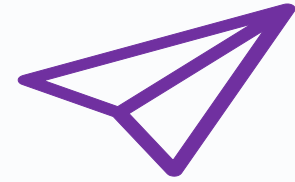
Strategic Advantage

- 1 ประสิทธิภาพของบุคลากรในการดำเนินธุรกิจหลัก และรองรับการขยายตัวของความต้องการการใช้พลังงานตามนโยบายรัฐ
- 2 ความพร้อมของโครงข่ายระบบจำหน่าย ในการให้บริการและการพัฒนาการให้บริการ รวมถึงการตอบสนองต่อนโยบายรัฐในการลงทุนระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน
- 3 คุณภาพของระบบจำหน่าย และคุณภาพบริการดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
- 4 โครงสร้างขององค์กรและบริษัทย่อย และความพร้อมของเงินลงทุนและแหล่งเงินทุนภายนอก มีความพร้อมในการขยายโอกาสทางธุรกิจที่ครอบคลุม Value chain ของอุตสาหกรรมไฟฟ้า



Strategic Challenge

- 1 การใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ฐานข้อมูลลูกค้า และฐานข้อมูลเพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน
- 2 ยังไม่สามารถบริหารจัดการนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร และเพิ่มโอกาสทางธุรกิจจากการพัฒนานวัตกรรม
- 3 การวิเคราะห์และจัดทำ Business Model ขององค์กรเพื่อสอดคล้องกับโครงสร้างของอุตสาหกรรมไฟฟ้าที่เปลี่ยนแปลงในอนาคต
- 4 การบูรณาการระบบงาน และความพร้อมของบุคลากรในการเปลี่ยนแปลงเพื่อเข้าสู่ Digital Transformation
- 5 การใช้ประโยชน์จากความสามารถพิเศษขององค์กร และการดำเนินงานร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งของ Business Portfolio ขององค์กร
- 6 รายได้ของธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้าในระยะยาวมีแนวโน้มที่ลดลง เนื่องจากผลกระทบจาก Prosumer
- 7 ขีดความสามารถของบุคลากรในรูปแบบ multi skill และการสร้าง Business Mind ให้กับบุคลากร เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจภายใต้โครงสร้างอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนแปลงไป
- 8 การปรับปรุงระเบียบ ข้อบังคับ ระบบงาน และกระบวนการทำงานให้รองรับในการดำเนินธุรกิจใหม่ๆ และ การขับเคลื่อนองค์กรสู่การเป็น Digital Utility



Core Competency

ความสามารถพิเศษในปัจจุบัน

- บริหารจัดการ และบริการระบบจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าที่มีความครอบคลุม มีประสิทธิภาพ มั่นคงปลอดภัย เชื่อถือได้
- การให้บริการระบบไฟฟ้าที่ครบวงจรอย่างมีมาตรฐานและความน่าเชื่อถือ

ความสามารถพิเศษที่จำเป็นในอนาคต

ความสามารถในการดำเนินงาน และทักษะของบุคลากรเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่เกี่ยวข้องในอนาคต

นโยบายคณะกรรมการ กฟภ.

(วันที่ 15 พ.ค. 2562)

PEA Board Policy



Digital Utility



ธุรกิจหลัก

- **Resilience:** เนื่องจากโครงสร้างอุตสาหกรรมไฟฟ้ามีการเปลี่ยนแปลง และมี Disruption ต่างๆ มากมาย ดังนั้น กฟภ. ต้องมีกรอบทิศทางดำเนินงาน เพื่อรักษาความเป็นเลิศในด้านจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และทำให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายการเป็น Regional Leader ได้



ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

- **Big Data:** ธุรกิจใหม่ๆ ของ กฟภ. ควรใช้ประโยชน์จากการมีข้อมูลฐานลูกค้า 19-20 ล้านราย เพื่อสร้างความได้เปรียบในการทำธุรกิจ รวมถึงควรทำ Data Analytic เพื่อออกผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- **Business portfolio:** ควรมีการทำ Business portfolio และ Business Alignment ที่ชัดเจน ระหว่าง กฟภ. และ บริษัทในเครือ รวมถึงควรพิจารณาเริ่มดำเนินธุรกิจที่เป็น Non Regulated ในธุรกิจที่องค์กรมี Competency เพื่อให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันกับตลาดได้ นอกจากนี้ควรตั้งเป้าหมายที่ท้าทายของการเติบโตของธุรกิจ โดยควรมีกำไรที่เกิดจาก กฟภ. และบริษัทในเครือ ที่แสดงถึงความท้าทาย เช่น มีกำไรเติบโตเป็น 2 เท่า ในอีก 10 ปีข้างหน้า



การบริหารจัดการองค์กร

- **Structure:** ควรปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรให้มีคล่องตัว โดยให้ความสำคัญกับการกำหนดทิศทางการดำเนินงาน และรูปแบบการดำเนินงานร่วมกันของบริษัท พีอีเอ เอ็นคอมฯ ให้ชัดเจน รวมถึงมีการกำหนดโครงสร้างองค์กรควรมีหน่วยงานที่ดูแลด้านตลาดและลูกค้าโดยตรง เพื่อจะได้มีการพัฒนาการด้าน Customer experience ที่ชัดเจน
- **Innovation :** ให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริการ และกระบวนการ และการผลักดันนวัตกรรมออกสู่เชิงพาณิชย์ ทั้งนี้ นวัตกรรมควรเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดดของ กฟภ.
- **People:** ควรพัฒนาทักษะของบุคลากรในด้านธุรกิจ การตลาด และการสร้าง Business และ Digital Mindset
- **Digital Technology:** การบูรณาการกันระหว่าง โครงสร้างการทำงาน ทักษะของบุคลากร และเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อให้การดำเนินงานขององค์กรไปในทิศทางเดียวกัน และเกื้อหนุนกัน รวมถึงยุทธศาสตร์ของ Digital Transformation ควรมีแนวทางในการ interface ของเทคโนโลยี และทักษะบุคลากรที่ชัดเจนในแต่ละระยะ

02

Strategic Direction

- Strategic Positions (Short, Medium and Long term)
- Strategic Objectives (5 SOs)
- Strategies (12S)

PEA 4.0

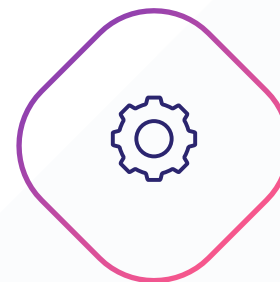
A Journey to

Digital Utility



Vision

กฟภ.เป็นองค์กรชั้นนำที่ทันสมัยในระดับภูมิภาค มุ่งมั่นให้บริการพลังงานไฟฟ้า และ ธุรกิจเกี่ยวเนื่องอย่างครบวงจร ที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต เศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืน



Mission

จัดหา ให้บริการพลังงานไฟฟ้า และดำเนินธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ให้เกิดความพึงพอใจทั้งด้านคุณภาพและบริการ โดยการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม



Value

“ทันโลก บริการดี มีคุณธรรม”



Strategic Position

ปี 2563

ปี 2565

ปี 2570 เป็นต้นไป

Driving Value Growth in the Evolving Utility Landscape

Transformation to the Era of The Digital Utility

To be a Regional leader

Achieve Our



Vision

กฟภ.เป็นองค์กรชั้นนำที่ทันสมัยในระดับภูมิภาค มุ่งมั่นให้บริการพลังงานไฟฟ้า และธุรกิจเกี่ยวเนื่องอย่างครบวงจร ที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต เศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืน

Key Targets



โครงสร้างระบบ
จำหน่าย



Business Model



Financial Goal

สร้างการเติบโตของ กฟภ.

ตาม **Landscape ใหม่**

- ✓ เร่งรัดโครงการพัฒนาระบบโครงข่ายไฟฟ้า และ Smart Meter เพื่อรองรับเทคโนโลยีระบบ Smart Grid (โครงการ Pilot :เมืองพญา)
- ดัชนี SAIFI /SAIDI สอดคล้องกับเป้าหมายของแผนพัฒนา ในช่วงแผนฯ 12 (SAIFI =2.67 ครั้ง/ราย/ปี SAIDI= 104 นาที/ราย/ปี)

- ✓ กำหนด Roadmap ของการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ รวมถึงมีผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ (Digitally-enabled Product & Services) ที่ออกสู่ตลาดในเชิงพาณิชย์ จำนวน 4 ผลิตภัณฑ์

- กำหนด Core Business ที่จะใช้ Digital เข้ามาประยุกต์ในการดำเนินงานให้มีความคล่องตัว และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้ตามเป้าหมายที่กำหนด
- ปรับโครงสร้างองค์กรให้คล่องตัวและมีความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงวิเคราะห์อัตรากำลังที่เหมาะสมและมีแนวทางในการจัดสรรอัตรากำลังตามที่ได้วิเคราะห์

- ✓ EBIDA = เป้าหมายปี 2563

ทั้งนี้ในปี 2563 การเติบโตของธุรกิจเกี่ยวเนื่องจะมาจากธุรกิจเสริม (สัดส่วนร้อยละ ~85) และธุรกิจใหม่ (สัดส่วนร้อยละ ~15) โดยธุรกิจเกี่ยวเนื่องจะต้องมีการสร้างรายได้ไม่ต่ำกว่า 6,500-7,000 ลบ.

พลิกองค์กร สู่การเป็น Digital Utility

- ✓ 4 เมืองใหญ่* ได้แก่ เชียงใหม่ ภูเก็ต ชลบุรี ขอนแก่น มีความสำเร็จตามแผนงาน Smart Grid ตามที่กำหนด
- ดัชนี SAIFI /SAIDI สอดคล้องกับเป้าหมายของแผนพัฒนา ในช่วงแผนฯ 12
- บรรลุตามเป้าหมายทั้ง Output และ Outcome ในการพลิกองค์กรสู่การเป็น Digital Utility

- ✓ มี Business Model ที่ชัดเจน ของบริษัทในเครือ และโครงสร้างของการกำกับดูแล และการรับรู้ผลประกอบการในลักษณะ Portfolio
- ต่อยอดสู่การพัฒนา Digital Platform สู่เชิงพาณิชย์ เพื่อก้าวสู่ผู้นำตลาด
- Productivity Ratio อยู่ในระดับ 1 ใน 5 ของรัฐวิสาหกิจ

- ✓ EBIDA เพิ่มขึ้น 25% เมื่อเทียบกับปี 2563

ทั้งนี้สัดส่วนธุรกิจเกี่ยวเนื่องประมาณร้อยละ 13-15 (รายได้รวมของ PEA และบริษัทในเครือ)

ก้าวสู่ผู้นำ ในธุรกิจด้านไฟฟ้า ทั้งในประเทศและในระดับภูมิภาค

- ✓ ดัชนี SAIFI /SAIDI เมืองใหญ่ ดีกว่า หรือเทียบเท่าประเทศในภูมิภาคที่เทียบเคียงได้
- โครงข่ายระบบไฟฟ้า Smart Grid และรองรับกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีระบบไฟฟ้า
- Virtual Utility แห่งแรกของประเทศไทย**

- ✓ Market Leader โดยประเมินจาก Market Share ใน 3 อันดับแรกของธุรกิจเกี่ยวเนื่องอย่างน้อย 2 ผลิตภัณฑ์
- มาตรฐาน PEA Standard ได้รับการยอมรับ และสามารถขยายผลในเชิงพาณิชย์ในประเทศกลุ่ม AEC+3

- ✓ EBIDA เติบโตเป็น 2 เท่า เมื่อเทียบกับปี 2563

ทั้งนี้สัดส่วนธุรกิจเกี่ยวเนื่องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 25 (รายได้รวมของ PEA และบริษัทในเครือ)

ประเด็นที่เพิ่มเติมในปี 2563 และทุกประเด็นที่แสดงใน SP มีการระบุเป้าหมายให้ชัดเจนขึ้น

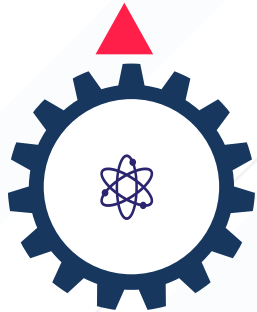
* ชื่อเมืองเป็นข้อมูลเบื้องต้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการศึกษาความเหมาะสมในการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะของแต่ละเมืองอีกครั้ง

**Virtual Utility หมายถึง การบริหารจัดการ (Operators) ในการซื้อขาย/แลกเปลี่ยนพลังงาน โดยครอบคลุม 1) Energy Trading Platform Operators 2) Grid Operators 3) Virtual Power Plants Operators

Strategic Objectives/Goals

1

ดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

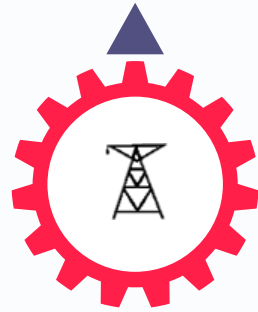


Key Goals

1. ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและชุมชนมีความเชื่อมั่นและยอมรับในการดำเนินงานตามหลักธรรมาภิบาลขององค์กร
2. ยกระดับการดำเนินงานตามแนวทาง SDGs และแนวปฏิบัติที่ดีตามแนวทาง DJSI
3. ยกระดับมาตรฐานความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานขององค์กร

2

มุ่งสู่องค์กรที่เป็นเลิศในด้านจำหน่ายกระแสไฟฟ้าโดยบูรณาการทุกระบบงานด้วย Digitalization



Key Goals

1. เพิ่มความมั่นคงในระบบจำหน่าย ลดการสูญเสีย และดำเนินการตามแผนพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ (Smart Grid)
2. โครงสร้างองค์กรที่มีความเหมาะสมและคล่องตัวในการดำเนินงาน หรือเสริมสร้างกระบวนการดำเนินการทางธุรกิจให้แข็งแกร่ง
3. เพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการสร้างรายได้ของสินทรัพย์
4. สร้างความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว

3

มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า



Key Goals

1. ยกระดับความพึงพอใจและความผูกพันของทุกกลุ่มลูกค้า
2. รักษาฐานลูกค้า High Value

4

การเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจขององค์กร โดยสร้าง Advantaged Portfolio



Key Goals

1. บทบาทการดำเนินงาน การกำกับดูแล และแผนการดำเนินงานของ กฟผ. และบริษัทในเครือสำหรับธุรกิจเกี่ยวเนื่อง
2. การขยายตลาดไปสู่กลุ่มประเทศในภูมิภาค
3. นโยบายในการลงทุน และ Portfolio Mix ที่เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ที่สามารถสร้างผลประกอบการได้ตามเป้าหมาย

5

ขับเคลื่อนองค์กรให้ทันสมัยด้วยทุนมนุษย์ เทคโนโลยีดิจิทัล และนวัตกรรม



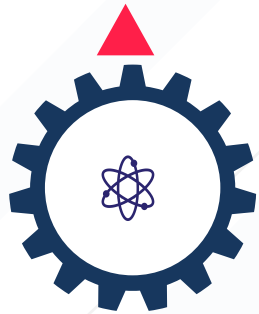
Key Goals

1. การยกระดับการบริหารและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรให้ตอบสนองต่อทิศทางองค์กร
2. พัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัล ให้มีมาตรฐานและมีความมั่นคง ปลอดภัย รองรับการเติบโตของธุรกิจ
3. ยกระดับบทบาทของนวัตกรรมสู่การพัฒนากระบวนการทำงานและการขยายผลเชิงพาณิชย์

Strategic Objectives/Strategies

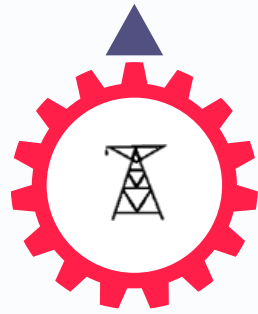
1

ดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน



2

มุ่งสู่องค์กรที่เป็นเลิศในด้านจำหน่ายกระแสไฟฟ้าโดยบูรณาการทุกระบบงานด้วย Digitalization



3

มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า



4

การเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจขององค์กร โดยสร้าง Advantaged Portfolio



5

ขับเคลื่อนองค์กร ให้ทันสมัยด้วยทุนมนุษย์ เทคโนโลยีดิจิทัล และนวัตกรรม



Strategy (12 Strategies)

S1 สร้าง กฟภ. ให้เติบโตอย่างยั่งยืน ตามกรอบ SDGs และแนวปฏิบัติที่ดีของสากล OECD และ DJSI

S2 การให้ความสำคัญและตอบสนองต่อกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

S3 มีการจำหน่ายไฟฟ้าที่ได้คุณภาพในระดับชั้นนำของภูมิภาค

S4 การบริหารและจัดสรรสินทรัพย์ และสร้างความมั่นคงทางการเงิน

S5 ปรับโครงสร้างองค์กรให้มีความคล่องตัว สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ โดยใช้ประโยชน์จากพันธมิตร

S6 การเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการลูกค้า
S7 การสร้างความสัมพันธ์และรักษารฐานลูกค้า High Value

S8 แสวงหาโอกาสในการลงทุนในธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

S9 ยกระดับการบริหารและพัฒนาของทุนมนุษย์

S10 ส่งเสริมและพัฒนาขีดความสามารถด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล(Digital Technology) เพื่อการขับเคลื่อนองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ (Digital Transformation)

S11 เสริมสร้างความมั่นคงปลอดภัยและมีเสถียรภาพของเทคโนโลยีดิจิทัล (Sustainable and Secured Digital Technology)

S12 การพัฒนาระบบจัดการนวัตกรรมองค์กร (Corporate Innovation System :CIS)28

STRATEGY MAP

STRATEGIC OBJECTIVE (SO)

1

2

3

4

5

SUSTAINABILITY & GOOD GOVERNANCE

ดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน มุ่งสู่องค์กรที่เป็นเลิศในด้านจำหน่ายกระแสไฟฟ้าโดยบูรณาการทุกระบบงานด้วย Digitalization

INDUSTRY LEADERSHIP

CUSTOMER FOCUSED

มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า

NEW BUSINESS

การเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจขององค์กร โดยสร้าง Advantaged Portfolio

ENABLER FOR DEVELOPMENT AND GROWTH

ขับเคลื่อนองค์กร ให้ทันสมัยด้วยทุนมนุษย์ เทคโนโลยีดิจิทัล และนวัตกรรม

GOAL



FINANCE

Build Financial Strength



SOCIAL

Build strong relationship with stakeholders



ENVIRONMENT

Energy Efficiency Improvement

CUSTOMER

Satisfying Customers



FINANCE

CR1 ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และการให้บริการของลูกค้า โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Customer Service)



FINANCE



SOCIAL

CR2 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว และรักษารฐานลูกค้ารายสำคัญ (CRM)



FINANCE



SOCIAL

CR3 สร้างประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า (Customer Experience)



FINANCE

New Market



FINANCE

NM1 ส่งเสริมการลงทุนและใช้ประโยชน์ความร่วมมือ เพื่อพัฒนาธุรกิจเกี่ยวเนื่อง



FINANCE

NM2 การผลักดันผลประกอบการและการสร้าง Brand Image ของบริษัทในเครือ

INTERNAL PROCESS

Operational Management Process



FINANCE



SOCIAL

OM1 การเพิ่มประสิทธิภาพและความน่าเชื่อถือของระบบจำหน่าย



FINANCE

OM3 เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์



FINANCE



SOCIAL

OM2 การเสริมสร้างศักยภาพของระบบจำหน่ายโดย Smart Grid



FINANCE

OM4 ปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ โดยให้ครอบคลุมทั้งห่วงโซ่อุปทาน



FINANCE

Innovation Process



FINANCE

IP1 พัฒนาโครงสร้างและกระบวนการด้านนวัตกรรม



SOCIAL



ENVIRONMENT

Regulatory and Social Process



FINANCE



SOCIAL

RS1 สนับสนุนการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ

RS2 ทบทวนกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ เพื่อรองรับการดำเนินงานในธุรกิจเกี่ยวเนื่อง รวมถึงกำกับการดำเนินงานของบริษัทในเครือ เพื่อให้เกิด Synergy

L&G

HR Capital



FINANCE

HR1 ส่งเสริมการบริหารทุนมนุษย์โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการพัฒนาระบบงานด้าน HR (HRM)



FINANCE



SOCIAL

HR2 พัฒนาระบบการเรียนรู้และพัฒนา ในการเสริมสร้างและยกระดับสมรรถนะของบุคลากร (HRD)



FINANCE

Digital Technology



FINANCE

DT1 พัฒนาขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อสะท้อนถึงประสิทธิภาพของการบริหารค่าใช้จ่ายและประสิทธิภาพของกระบวนการดำเนินงาน



FINANCE

DT2 พัฒนาขีดความสามารถด้าน Cyber Security และการบริหารจัดการเทคโนโลยีดิจิทัลสู่มาตรฐานสากล



SOCIAL

Organizational Capital



ENVIRONMENT

OC1 วิเคราะห์ GAP และแนวทางการผลักดันองค์กรสู่ความยั่งยืน



FINANCE

OC3 Change Management

03

ประเด็นสำคัญในการบรรลุ Strategic Position

- การกำหนดทิศทางธุรกิจและ การออกแบบ Business Portfolio ของ กฟผ.
- แนวทางการเติบโตทางการเงินในช่วงปี 2563-2567

สรุปการปรับปรุงแผนยุทธศาสตร์ ตามข้อสั่งเกตของคณะกรรมการ กฟภ. (วันที่ 26.06.2562)

Vision Review

01

Business Portfolio Design

02

Business Alignment

03

ปรับเปลี่ยนวิสัยทัศน์ โดยมีการระบุขอบเขตของธุรกิจ ให้มีความชัดเจนมากขึ้น

กฟภ. เป็นองค์กรชั้นนำที่ทันสมัยในระดับภูมิภาค มุ่งมั่นให้บริการพลังงานไฟฟ้า และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง อย่างครบวงจร ที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต เศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืน

คณะกรรมการ กฟภ. เห็นชอบต่อการแบ่งเป็น 4 ธุรกิจ แต่มีข้อสั่งเกตเพิ่มเติมในการ **พัฒนาขีดความสามารถของ กฟภ. ในการดำเนินงาน** ดังนี้

Business 1 : Supply Generation กฟภ. ควรมีการวิเคราะห์ **เกณฑ์ในการพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุนให้ครบถ้วน** ก่อนพิจารณาการร่วมลงทุนเพื่อสะท้อนถึงอัตราผลตอบแทนจากลงทุนที่เหมาะสม

Business 2 Distribution: ยังคงให้ความสำคัญในการพัฒนา Strong Grid และเพิ่มเติมการ **พิจารณาความเป็นไปได้ในการให้เอกชนมาร่วมลงทุนเพื่อพัฒนาระบบไฟฟ้าด้วยเทคโนโลยี Smart Grid ในเขตพื้นที่ EEC**

Business 3 Customer Solutions: **การเข้าใจความต้องการของลูกค้า (Customer Insight)** เพื่อนวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการให้สอดคล้องกับความต้องการตลาด รวมถึงควรให้ความสำคัญกับการเชื่อมโยงผลการปฏิบัติงานกับระบบแรงจูงใจของ Developer และแนวทางในการส่งต่องานด้านตลาดระหว่าง กฟภ. และบริษัทในเครือ ที่เป็นระบบ

Business 4 Virtual Utility: **เร่งเป้าหมายในการเตรียมความพร้อม Infrastructure และศักยภาพ** เพื่อให้พร้อมต่อการ Claim เป็นกรไฟฟ้าแห่งแรก ที่ดำเนินธุรกิจ Virtual Utility

กำหนดทิศทางในการดำเนินงาน และแนวทางในการกำกับดูแลบริษัทในเครือที่ชัดเจน

สรุปประเด็นขีดความสามารถที่ต้องมีเพิ่มเติม เพื่อผลักดันการดำเนินงานของ กฟภ. ในแผนยุทธศาสตร์ปี 2563-2567 (รายละเอียดตามหน้า 38)

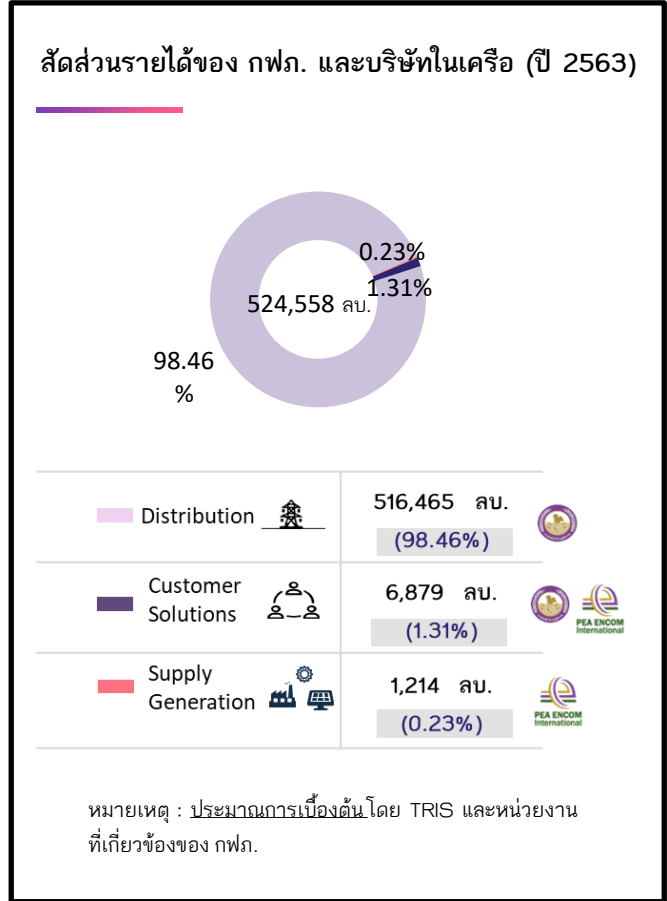
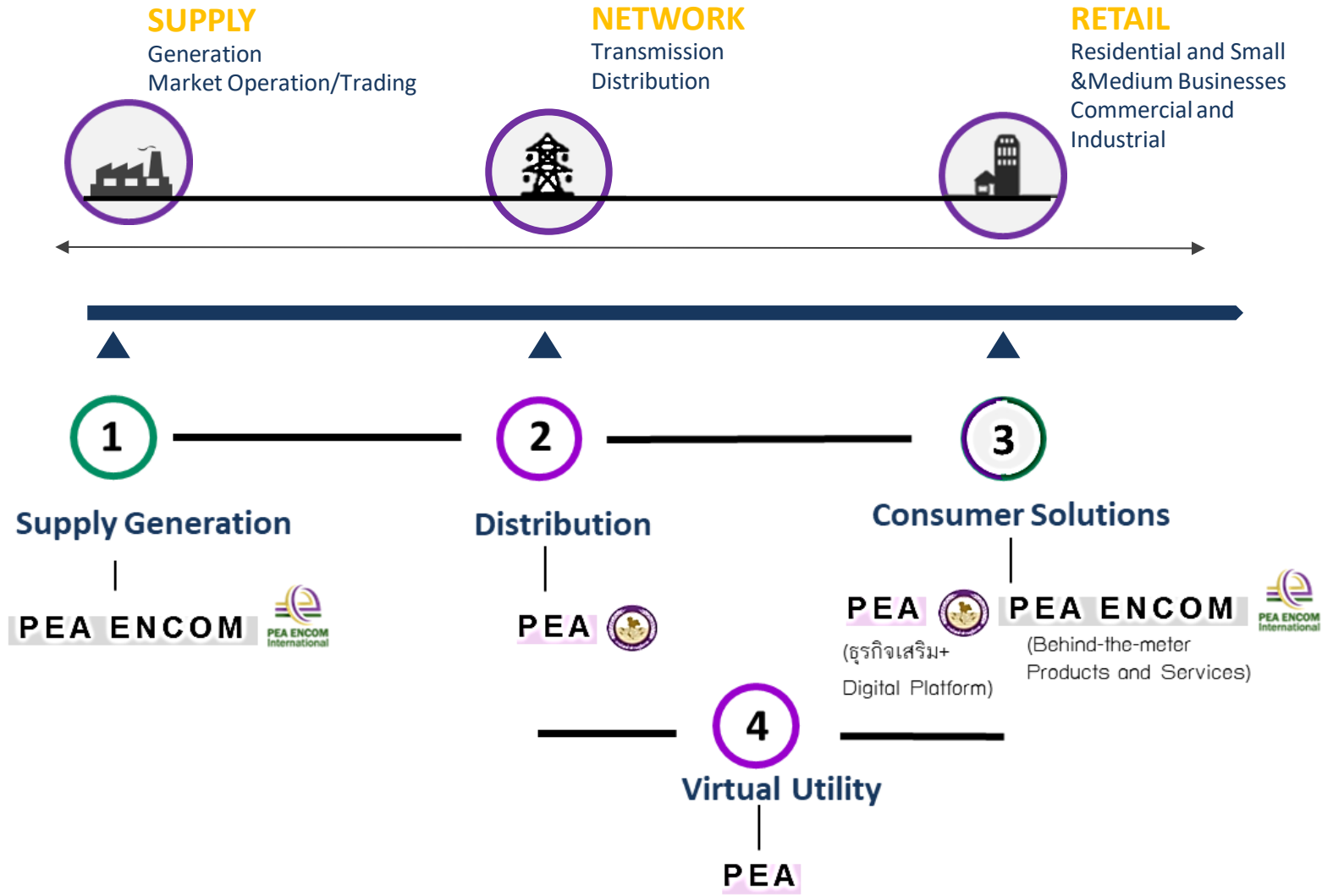


Digital Utility

PEA's Business Portfolio Design

The Utility Value Chain

Business Flagship



PEA's Business Portfolio Design



SUPPLY

Generation
Market Operation/Trading

Asset-Based



Business 1

Supply Generation

Non-regulated Business



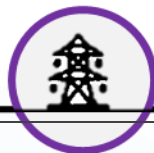
ธุรกิจพลังงานทดแทน



ธุรกิจพลังงานเชิงพาณิชย์

▲ Key Drivers

- ความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ
- การวิเคราะห์โครงการลงทุน ที่มีผลตอบแทนที่เหมาะสม
- พันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในการลงทุน โดยเฉพาะในตลาดต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนการหาช่องทางเข้าไปลงทุน และลดความเสี่ยงในการลงทุน
- แหล่งเงินทุน และการรักษาต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม



NETWORK

Transmission
Distribution



Business 2

Distribution

Regulated Business



จัดหาและจำหน่ายไฟฟ้า
74 จังหวัด

▲ Key Drivers

- โครงข่ายระบบ Smart Grid
- ความมั่นคงของระบบไฟฟ้าจากการเข้ามาของการผลิตไฟฟ้าแบบกระจายตัว (Distributed Generation: DG)
- Grid Code สำหรับการเชื่อมต่อที่มีการแลกเปลี่ยนไฟฟ้าระหว่างกัน
- การร่วมลงทุนกับเอกชน เพื่อให้เกิดการลงทุนในระดับ Efficient Scale



RETAIL

Residential and Small & Medium
Businesses
Commercial and Industrial

Service-Based



Business 3

Consumer Solutions

Regulated
Non-regulated Business

- ธุรกิจเสริม
- Digital Platform & Solutions
 - PEA HERO Series
 - Behind Meter Products (Product Innovators)
 - *Smart Home/Building
 - *Rooftop Solar
 - *Battery Storage
 - *EV Charging
 - *R&D (TRL7-9)

▲ Key Drivers

- การมีโครงสร้างองค์กรในการดูแลด้านลูกค้าและตลาด
- ความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ
- Branding ที่ชัดเจนของธุรกิจในส่วนที่เน้น Service based solutions ให้กับลูกค้า
- การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า และระบบ Data Analytic ที่เหมาะสม
- การบริหารจัดการความปลอดภัยของระบบและฐานข้อมูลในการทำธุรกรรมผ่าน Platform
- ร่วมมือกับ Business partner เพื่อยกระดับขีดความสามารถ โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่



Business 4

Virtual Utility

Non-regulated Business



- Energy Trading Platform Operator
- Grid Operator
- Virtual Power Plants Operator

▲ Key Drivers

- กฎหมาย ระเบียบในการรองรับ รูปแบบการซื้อขายไฟฟ้าระหว่างกัน
- กฎหมาย ระเบียบในการคิดค่า Wheeling Charge ที่เหมาะสม
- Platform และเทคโนโลยี ที่สามารถค้า/ซื้อขายพลังงาน (Digital Marketplace)
- Grid Code สำหรับการเชื่อมต่อที่มีการแลกเปลี่ยนไฟฟ้าระหว่างกัน



Key Issues

Business 1 Supply Generation

Non-regulated Business

- ธุรกิจพลังงานทดแทน
- ธุรกิจพลังงานเชิงพาณิชย์

Key Drivers

- ความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ
- การวิเคราะห์โครงการลงทุน ที่มีผลตอบแทนที่เหมาะสม
- พันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในการลงทุน โดยเฉพาะในตลาดต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนการหาช่องทางเข้าไปลงทุน และลดความเสี่ยงในการลงทุน
- แหล่งเงินทุน และการรักษาดันทุนทางการเงินที่เหมาะสม

Solutions



Partnering Approach

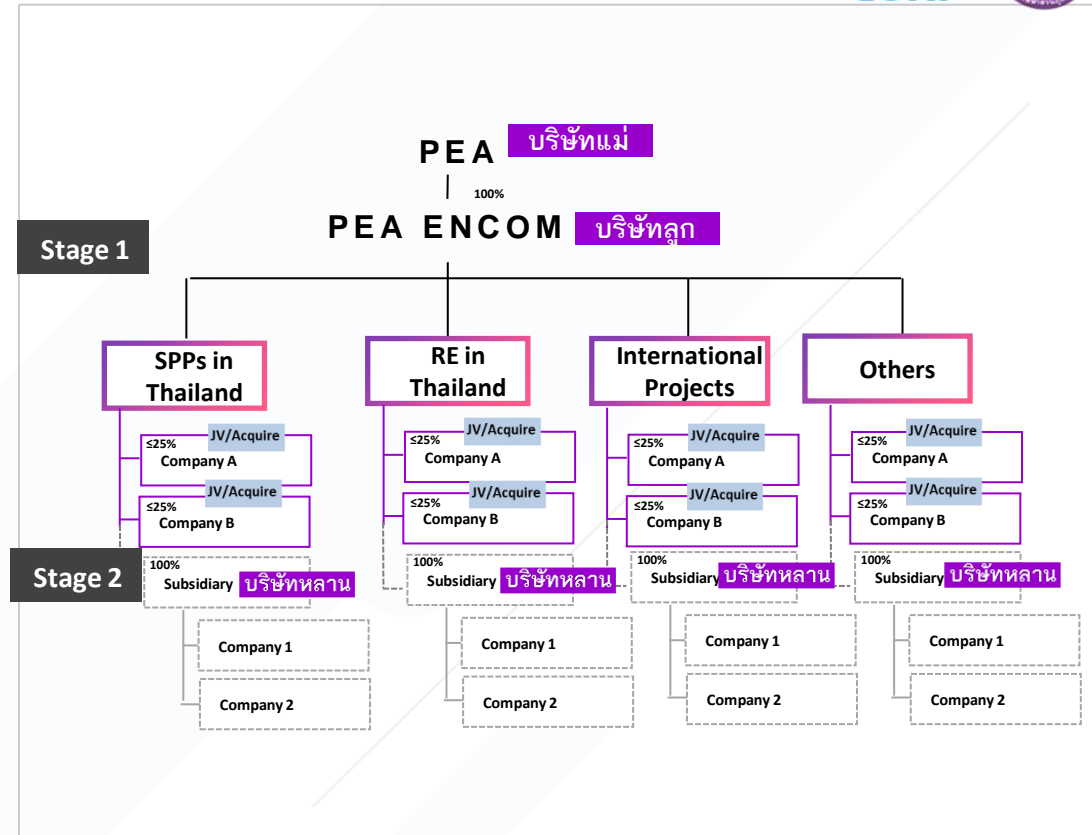


Partner:

Quick win for entering to businesses by acquisition and/or M&A

กฟภ. ควรร่วมลงทุน (Joint Venture) กับบริษัทพันธมิตรที่ลงทุนในธุรกิจพลังงาน โดยการลงทุนซื้อหุ้นในบริษัทที่ลงทุนด้านพลังงานทั้งในและต่างประเทศ เช่น RATCH, EGGO, BCPG, Star Energy เป็นต้น ซึ่งเป็นวิธีที่ง่ายและเร็วในการเข้าตลาด

- **Stage 1:** PEA สนับสนุนในการหาบริษัทพันธมิตรในการร่วมลงทุน โดยการลงทุนจะผ่าน PEA Encom ซึ่งเป็นรูปแบบการ JV/Acquisition ที่ถือหุ้นน้อยกว่าหรือเท่ากับ 25% (ด้วยข้อจำกัด ที่หากลงทุนมากกว่า ร้อยละ 25 จำเป็นต้องผ่านการพิจารณาของ ครม.)
- **Stage 2:** มีการพิจารณาจัดตั้งบริษัทลูกของ PEA ENCOM (บริษัทหลาน) เพื่อให้มีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ และขยายการลงทุนต่อเนื่องทั้งในและต่างประเทศ โดยมี Flagship ในแต่ละกลุ่มธุรกิจที่ชัดเจน



TIMELINE

2562

- ธุรกิจพลังงานทดแทน (ในประเทศ) :
- Rooftop Solar (200 mw)
 - โรงไฟฟ้าประชารัฐ
 - Solar Power

2564

- ธุรกิจพลังงานเชิงพาณิชย์ (SPP)
- ธุรกิจพลังงานทดแทน (ในต่างประเทศ) : Solar Power, Hydropower ,Geothermal Power



TARGET

500 MW ภายในปี 2567

Equity Capacity

หมายเหตุ: ตามแผนธุรกิจ บริษัท พีอีเอเอ็นคอมฯ

Business 2: Distribution

Solutions



มุ่งเน้นในการพัฒนา Strong Grid รวมถึงการพัฒนาโครงข่ายระบบ Smart Grid เพื่อรองรับโครงสร้างอุตสาหกรรมไฟฟ้าที่เปลี่ยนแปลงไป



Key Issues

- การเตรียมความพร้อมในการปรับระบบ Grid ให้รองรับการเชื่อมต่อ เช่น พลังงานทดแทน Electric vehicles Batteries เป็นต้น
- การเตรียมตัวในการรองรับแผนงานในช่วง Stage 2 : National Rollout
- ต้องมี monitoring and reporting system ที่ชัดเจนเพื่อให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้

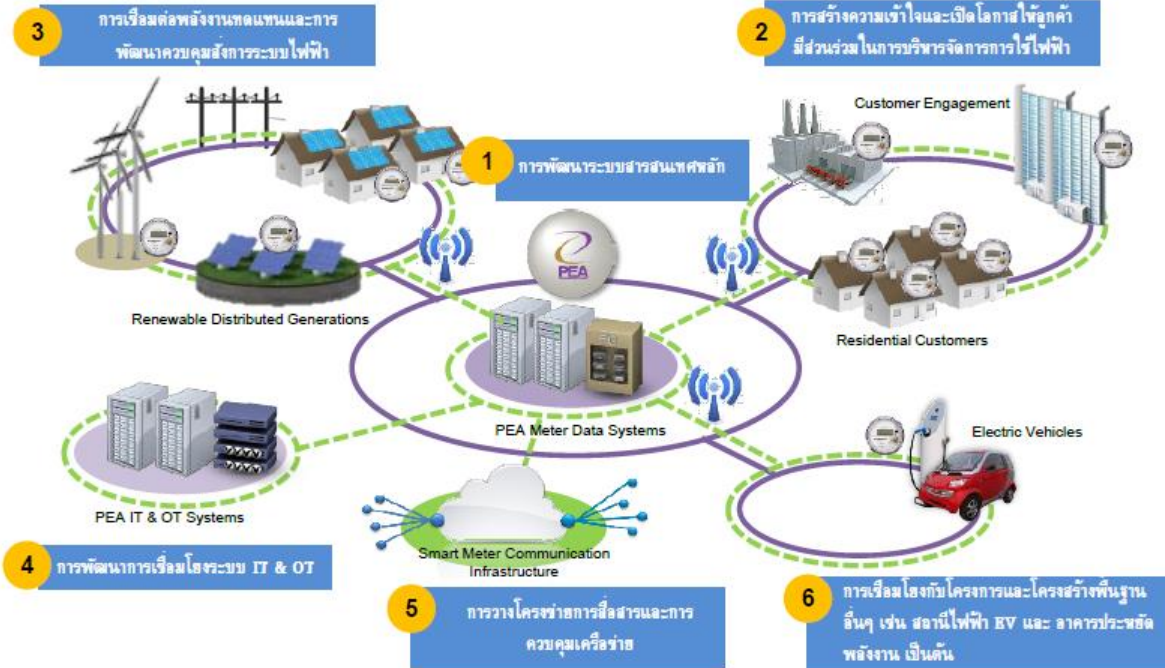
Business 2
Distribution

Regulated Business

- จัดหาและจำหน่ายไฟฟ้า 74 จังหวัด

Key Drivers

- โครงข่ายระบบ Smart Grid
- ความมั่นคงของระบบไฟฟ้าจากการเข้ามาของการผลิตไฟฟ้าแบบกระจายตัว (Distributed Generation: DG)
- Grid Code สำหรับการเชื่อมต่อที่มีการแลกเปลี่ยนไฟฟ้าระหว่างกัน
- การร่วมลงทุนกับเอกชน เพื่อให้เกิดการลงทุนในระดับ Efficient Scale



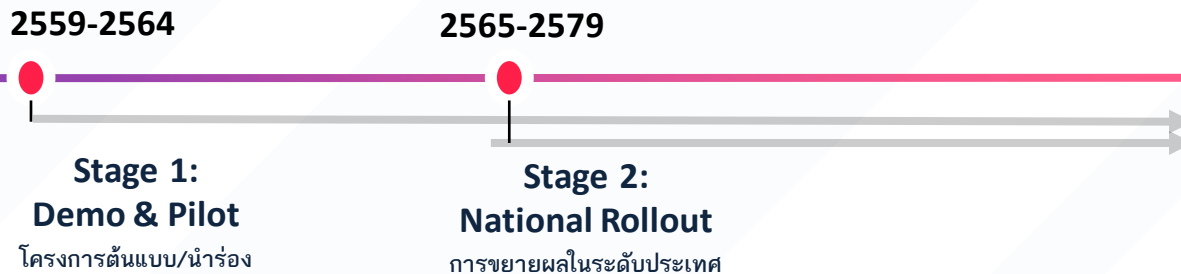
แผนงานที่สำคัญที่สนับสนุนการดำเนินงาน

- แผนงานพัฒนา Strong Grid
- โครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าเพื่อรองรับการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ
- แผนงานพัฒนาภูมิสารสนเทศระบบไฟฟ้าระยะที่ 3
- แผนงานพัฒนาเทคโนโลยีและการสื่อสารเพื่อรองรับการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ
- แผนงานการดำเนินงานตามโครงการ Smart Grid (ให้ความสำคัญภาคเอกชน เพื่อให้เกิดการสร้าง Ecosystem) โดยศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินงานโครงการ Smart Grid โดยให้เอกชนเข้าร่วมลงทุน **ในพื้นที่เขตเศรษฐกิจ หรือในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม**

★ **ปรับตามข้อสั่งเกิดของคณะกรรมการ กฟภ. เมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2562**

แผนที่นำทาง PEA Smart Grid (สอดคล้องกับแผนที่นำทาง Smart Grid ของประเทศไทย)

TIMELINE



Smart Grid Roadmap

TARGET

ต้องสำเร็จตามแผนงานที่กำหนดไว้ในแต่ละปี



Key Issues

- การระบุนหน่วยงานที่ดำเนินงานในแต่ละธุรกิจ และความสามารถในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในเชิงธุรกิจ
- ผนึกกำลัง เพื่อสร้าง "Power of Synergy" ด้วยความร่วมมือกับ กฟผ. PEA ENCOM และ Business Partner ต่างๆ เพื่อให้เกิดความได้เปรียบทางธุรกิจที่ชัดเจน
- ให้ความสำคัญกับ External Innovation โดยการลงทุนร่วม/acquire startup ที่มีความโดดเด่นด้านนวัตกรรม
- Data Driven Growth โดยมุ่งเน้นการใช้ Data Analytic ในการต่อยอดธุรกิจ และสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า

Business 3: Consumer Solutions



Key Drivers

Solutions

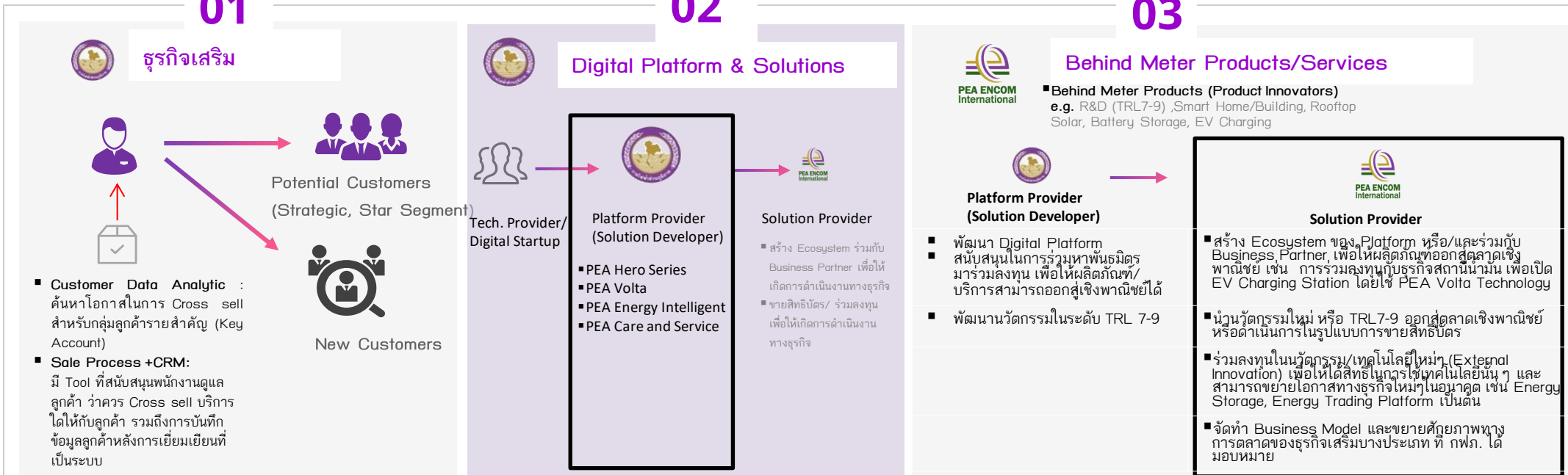


- การมีโครงสร้างองค์กรในการดูแลด้านลูกค้าและตลาด
- ความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (Customer Insight) เพื่อนวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการได้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
- ความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ
- Branding ที่โดดเด่นชัดเจนของธุรกิจในส่วนที่เน้น Service based solutions ให้กับลูกค้า
- การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า 20 ล้านราย และระบบ Data Analytic ที่เหมาะสม
- การจัดการความปลอดภัยของระบบและฐานข้อมูลในการทำธุรกรรมผ่าน Digital Platform
- สร้างศักยภาพ และประสานกำลังกับ Business partner เพื่อยกระดับขีดความสามารถด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ รวมถึงเพื่อเจาะกลุ่มฐานลูกค้าใหม่ๆ

01

02

03



TIMELINE

2562

2563

2564

- มุ่งเน้นการดำเนินงานธุรกิจเสริม
- Digital Platform (PEA Solar Hero และ PEA Energy Trading)
- ขยายศักยภาพธุรกิจเสริม (Cross selling กลุ่มลูกค้ารายสำคัญ (Key Account))
- Digital Platform (PEA Energy Intelligent และ PEA Care & Service)
- มุ่งเน้นการดำเนินงานธุรกิจเสริม
- Digital Platform (PEA Solar Hero และ PEA Energy Trading)
- ขยายศักยภาพธุรกิจเสริม (Cross selling กลุ่มลูกค้ารายสำคัญ (Key Account))
- Digital Platform (PEA Energy Intelligent และ PEA Care & Service)
- การใช้ Data Analytic เพื่อ Cross selling ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆของ กฟผ. และบริษัทในเครือ
- Digital Platform (PEA Hero Series Phase II)

หมายเหตุ: * Cross-sell/up-sell กับกลุ่มลูกค้ารายสำคัญ (Key Account) โดยเป็นกลุ่มที่สร้างมูลค่าสูง (High Value) ให้กับธุรกิจหลัก และสามารถต่อยอดธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ได้ (ปัจจุบันมีจำนวน 1,788 ราย)

** ลูกค้าใหม่ จากการทำธุรกิจ Digital Platform เช่น Solar Hero, IHapm เป็นต้น



TARGET
ภายในปี 2567

New Customers in new products

- ธุรกิจเสริม (Cross sell)*
- ธุรกิจ Digital Platform **

มีผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ (Digitally-enabled Product & Services) ที่ออกสู่ตลาดในเชิงพาณิชย์

EV Charging Station (เชิงสัญลักษณ์)

- 600 ราย
- ≥ 10,000 ราย

4 ผลิตภัณฑ์

มากกว่า 80 แห่ง



Key Issues

- ต้องเตรียมความพร้อมในการพัฒนาโครงสร้าง ศักยภาพและเครือข่าย เพื่อ Claim ในการเป็น การไฟฟ้าแห่งแรกที่ดำเนินธุรกิจ Virtual Utility
- กฟภ. ต้องผลักดัน/เร่งรัด เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีการแก้ไข/ปรับเปลี่ยนกฎหมาย กฎระเบียบ รวมถึงการกำหนดโครงสร้างค่าไฟที่เปลี่ยนแปลงไปตามที่คาดหวัง



Business 4 Virtual Utility

Non-regulated Business

▲ Future value driver

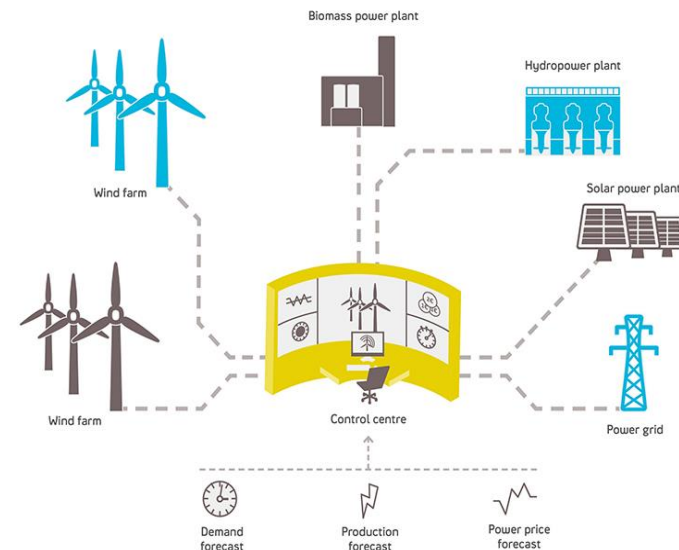
- กฎหมาย ระเบียบในการรองรับ รูปแบบการซื้อขายไฟฟ้าระหว่างกัน
- กฎหมาย ระเบียบในการคิดค่า Wheeling Charge ที่เหมาะสม
- Platform และเทคโนโลยี ที่สามารถค้า/ซื้อขายพลังงาน (Digital Marketplace)
- Grid Code สำหรับการเชื่อมต่อที่มีการแลกเปลี่ยนไฟฟ้าระหว่างกัน

Virtual Utility

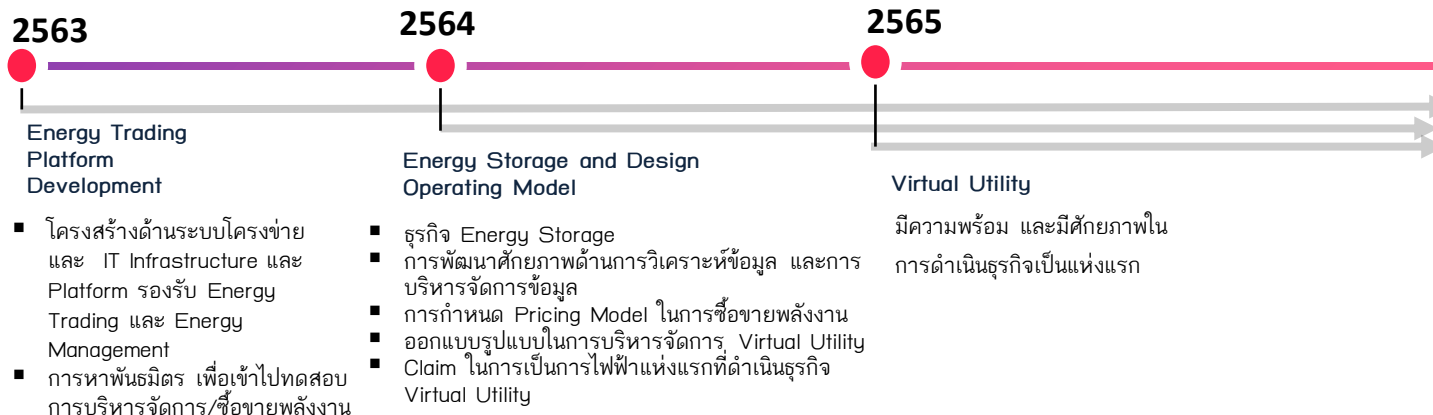
กฟภ. ใช้ความเชี่ยวชาญในระบบจำหน่ายไฟฟ้า ในการดำเนินธุรกิจในส่วนของการบริหารจัดการ (Operators) ในการซื้อขาย/แลกเปลี่ยนพลังงาน

- Energy Trading Platform Operators:** พัฒนาและให้บริการจัดการระบบ Platform ที่เป็นช่องทางในการแลกเปลี่ยนค้า/ซื้อขายพลังงาน
- Grid Operators :** พัฒนาและดูแลระบบไฟฟ้า ที่เชื่อมต่อระหว่างแหล่งผลิตไฟฟ้า Prosumers และ Energy storage ตามจุดต่างๆ
- Virtual Power Plants Operators :** การบริหารจัดการพลังงานให้ Demand และ Supply ให้มีความสมดุล และมีประสิทธิภาพสูงสุด ภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม

หมายเหตุ : Business 4 จำเป็นต้องมีการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาโครงสร้าง ศักยภาพและเครือข่าย เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจในปี 2565



TIMELINE



TARGET

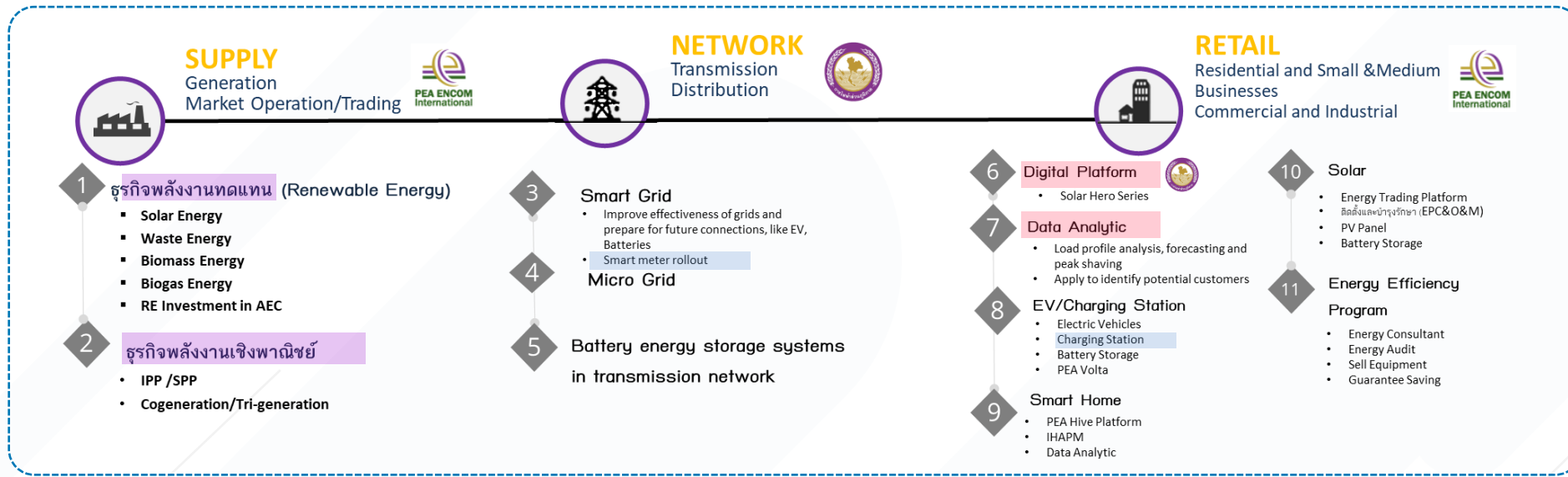
Position

การไฟฟ้าแห่งแรกในการดำเนินธุรกิจ Virtual Utility

ความสำเร็จของแผนงานในการเตรียมความพร้อมของการดำเนิน Virtual Utility

100%ตามแผนงานที่กำหนดในแต่ละปี

Potential Businesses & Roadmap



เหตุผลหลัก:

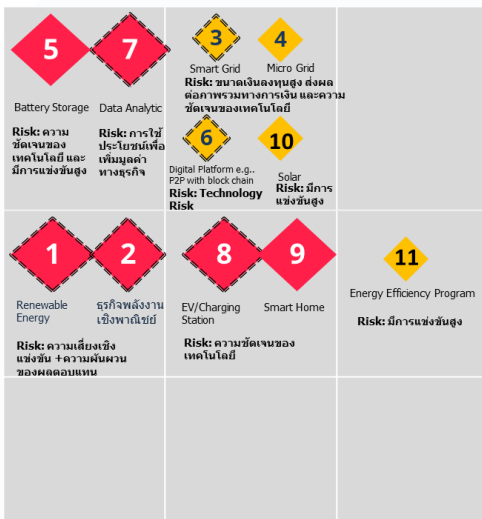
SPP: ผลตอบแทนสูง
RE: ผลตอบแทนสูง และรองรับ DG

ปัจจุบันมีความชัดเจนของเทคโนโลยีและอนาคตการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม ต้องการ Facilities ดังกล่าว

Essential Capabilities ที่จำเป็นอย่างมาก สำหรับการเพิ่ม Business Value ของ กฟผ.

Attractiveness
(Business Opportunity)

The Business potential Matrix



Risk vs Return Represent

Recommendation

Compleitive Strength
(PEA's Competence)

Timeline

2563 2564 2565 2566 2567

Phase 1

2563-2565

- EV Charging (เชิงสัญลักษณ์)
- Platform (HERO, iHapm)
- SPP
- Renewable (Solar)

Phase 2

2564-2565

- Data Analytic
- Smart Meter
- Battery Storage

Phase 3

2565-2567

- Virtual Utility
- ขยายผลิตภัณฑ์และบริการสู่ AEC+3

ESSENTIAL CAPABILITIES

CAPTURE BENEFITS OF MEGA TREND



1

Improve ability to comply with laws & regulations

In designing the energy transition and utility landscape

ร่วมมือกับหน่วยงานกำกับ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อผลักดันให้เกิดการเร่งรัดในการแก้ไข/ปรับปรุง กฎหมายระเบียบที่เกี่ยวข้อง ในการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจเกี่ยวเนื่องของ กฟผ. ในอนาคต เช่น

- กฎหมาย ระเบียบในการรองรับ รูปแบบการซื้อขายไฟฟ้าระหว่างกัน
- กฎหมาย ระเบียบในการคิดค่า Wheeling Charge ที่เหมาะสม
- การกำหนดโครงสร้างอัตราค่าไฟฟ้าที่เหมาะสม (New Pricing Model) เพื่อกำหนด Wheeling Charge ที่เหมาะสม
- Backup Rate ที่ Fair กับ กฟผ.



2

Power of Synergies

to enhance PEA's Value creation

- กฟผ. PEA ENCOM ต้องผนึกกำลัง เพื่อให้เกิดการสร้าง Business Model ที่มีรายได้เปรียบทางการแข่งขัน รวมถึงการจับมือกับ Business Partners ที่มีประสบการณ์ในด้านการตลาด เทคโนโลยี การลงทุน เพื่อผลักดันให้เกิดการสร้างตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการที่ตอบสนองต่อความต้องการ/ความคาดหวังของลูกค้าอย่างแท้จริง
- ความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจ ที่มีประสบการณ์ในการลงทุนด้านพลังงาน โรงไฟฟ้าเป็นสิ่งสำคัญ (Critical Success Factor) ในการนำ กฟผ. เข้าสู่ตลาด และการได้รับผลตอบแทนที่ดี เหมาะสม



3

Explore and Develop Innovations

to optimize PEA's Operation

การสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจ ของ กฟผ. นับต่อจากนี้ จำเป็นต้องมี “เทคโนโลยี และนวัตกรรม” ที่แข็งแกร่งเป็นพื้นฐาน โดยมีมิติที่สำคัญ ดังนี้

- Grid Network (Smart grid digitalization) : การเชื่อมระบบไฟฟ้ากับ TPA, Prosumer และเทคโนโลยีในด้านผู้ใช้ไฟในอนาคต เป็นต้น
- Operational Excellence (Operation and Service) เช่น การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารสินทรัพย์ การเพิ่มประสิทธิภาพและอำนวยความสะดวกในการให้บริการลูกค้า การลดต้นทุนจากกระบวนการทำงานที่ซับซ้อน และไม่บูรณาการกัน เป็นต้น
- New Businesses both regulated and non-regulated : เทคโนโลยี และนวัตกรรม เปิดโอกาสในการทำธุรกิจใหม่ๆ เช่น EV ,Charging Station ,smart home ,energy service เป็นต้น



4

Maintain core competency and building new capabilities

to execute PEA's strategy

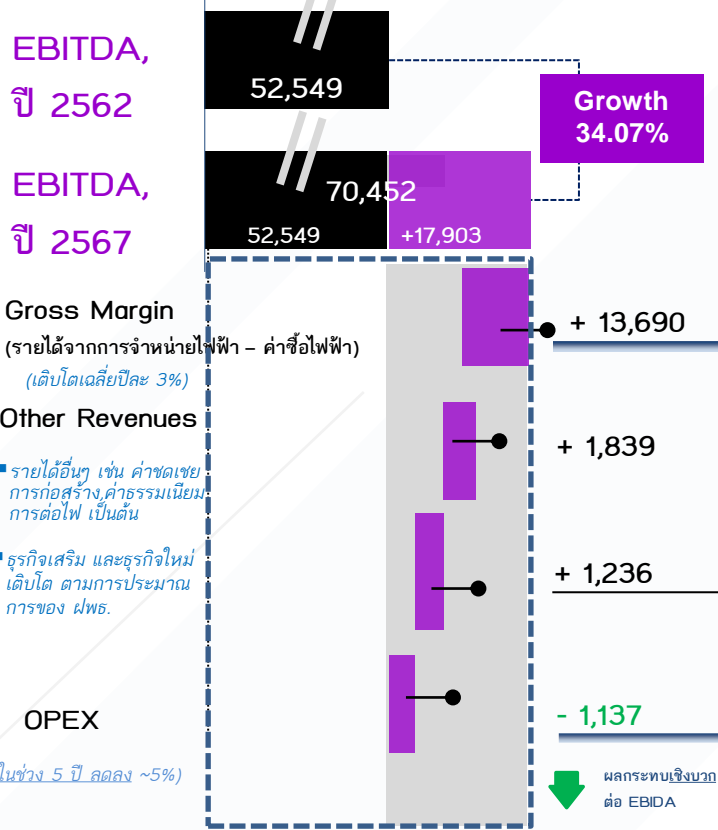
การพัฒนาศักยภาพของบุคลากรให้สอดคล้องกับทิศทางการดำเนินงานขององค์กร และสภาพแวดล้อมการแข่งขัน ในด้านที่สำคัญ ดังนี้

- เทคโนโลยีและนวัตกรรม ที่ส่งต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างอุตสาหกรรมไฟฟ้า
- ความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า (Customer insight) เพื่อนวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการที่สอดคล้องกับความคาดหวัง และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งอื่นๆในตลาดได้
- การทำธุรกิจ การออกแบบ Business Model ของธุรกิจใหม่ๆ และการทำตลาดในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง

เป้าหมาย และแนวทางของการเติบโตทางการเงินในช่วงปี 2563-2567

EBITDA ปี 2562 vs ปี 2567

HIGHLY CONFIDENTIAL



How to manage growth

- Expand the Base**

ยังคงมุ่งเน้นธุรกิจ Regulated โดยขยายและพัฒนา ระบบไฟฟ้า โดยเฉพาะเพื่อรองรับเขตระเบียบเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC)
- Grow Beyond**

สร้าง Advantaged Portfolio โดยขยายศักยภาพธุรกิจเสริม และ มุ่งเน้นการลงทุนใหม่ๆ รองรับโครงสร้างอุตสาหกรรมที่ เปลี่ยนแปลงไป
- Reduce cost to acquire**

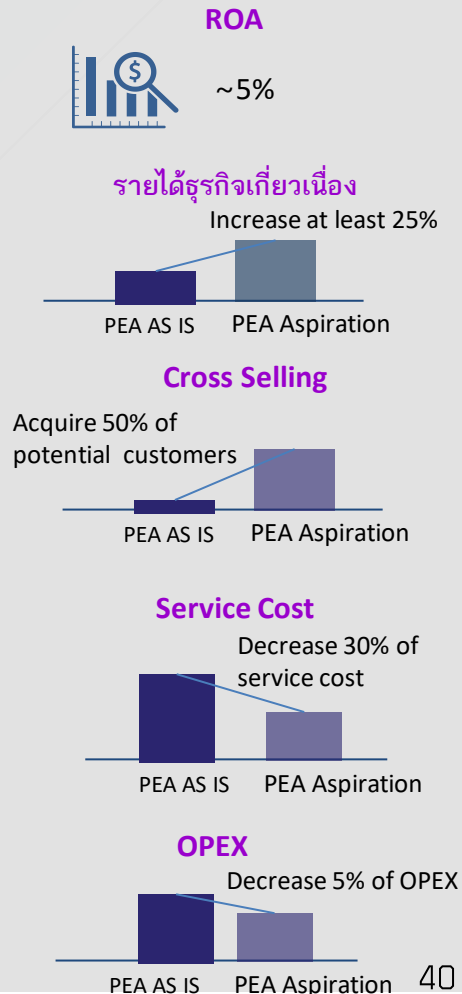
ใช้ Customer Journey ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์/บริการใหม่ๆ (Cross-sell) และใช้ Data Analytic/AI สนับสนุนการระบุ Potential Customers ในธุรกิจใหม่ๆ ของ กฟผ. และบริษัทในเครือ
- Reduce cost to serve**

พัฒนา PEA Smart Plus รวมถึงปรับปรุงกระบวนการ/ ลด ขั้นตอน ในการให้บริการลูกค้าให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น
- Reduce cost to maintenance/replace (Long-term)**

การจัดเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการบริหารจัดการสินทรัพย์ใน ระบบจำหน่ายไฟฟ้า เพื่อเพิ่มคุณภาพของระบบจำหน่ายไฟฟ้า และ ต้นทุน Maintenance/Replacement ในระยะยาว
- Streamline Business Processes**
 - ปรับปรุงระบบงาน/กระบวนการให้มีประสิทธิภาพตาม แผนปฏิบัติการดิจิทัล (PEA DX)
 - เพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการดำเนินงาน (17 Key work Processes) ทั้งระบบขององค์กร (ลดระยะเวลา, ลดขั้นตอนที่ ไม่จำเป็น, ใช้ Digital เพื่อสนับสนุน Automation หรือเพิ่ม ประสิทธิภาพในบางกระบวนการ, ลดจำนวนคน หรือ/และ เพิ่ม Productivity ของบุคลากร)

	ปี 2562F	ปี 2567F	Diff
Gross Margin	74,320.90	88,011.58	13,690.68
รายได้อื่นๆ จากการดำเนินงาน	10,780.77	12,619.68	1,838.91
รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	6,377.28	7,613.45	1,236.17
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	38,929.91	37,792.24	(1,137.68)
EBITDA	52,549.04	70,452.46	17,903.43

Aspiration ของปี 2567 (Next 5 Yrs)



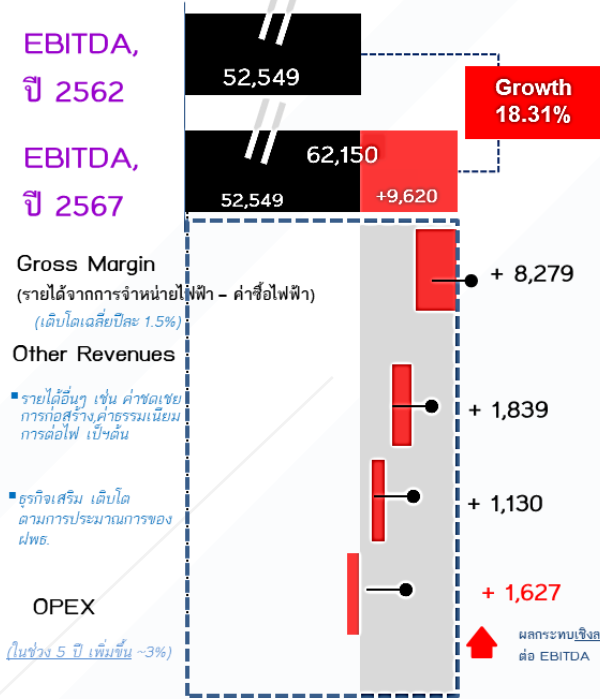
หมายเหตุ: การเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การคิดเงินชดเชยระหว่างการไฟฟ้า อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการเปลี่ยนแปลงของการประมาณการ Margin ที่ลดลงประมาณ 4,000-4,500 ลบ.

Scenario Selection

HIGHLY CONFIDENTIAL

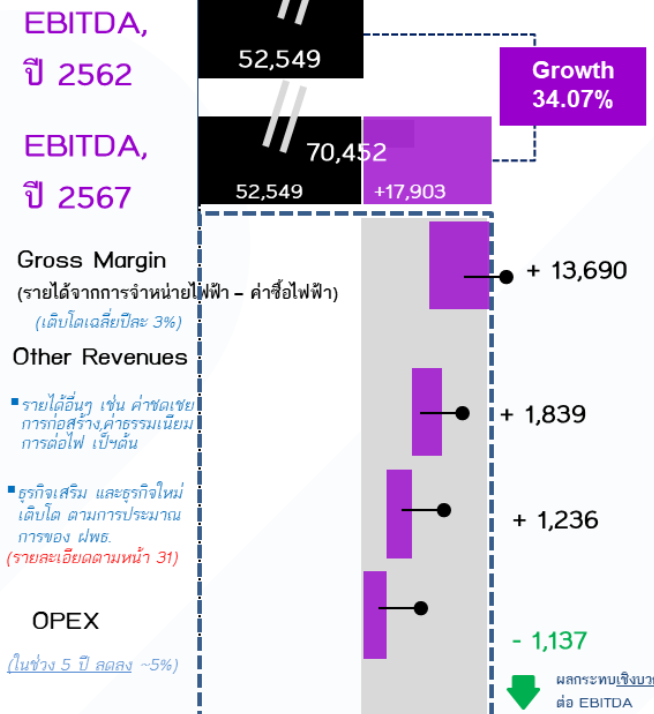


01 WORST ✓



	ปี 2562F	ปี 2567F	Diff
Gross Margin	74,320.90	82,599.94	8,279.04
รายได้อื่นๆ จากการดำเนินงาน	10,780.77	12,619.68	1,838.91
รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	6,377.28	7,430.00	1,130.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	38,929.91	40,499.58	1,627.85
EBITDA	52,549.04	62,150.04	9,620.10

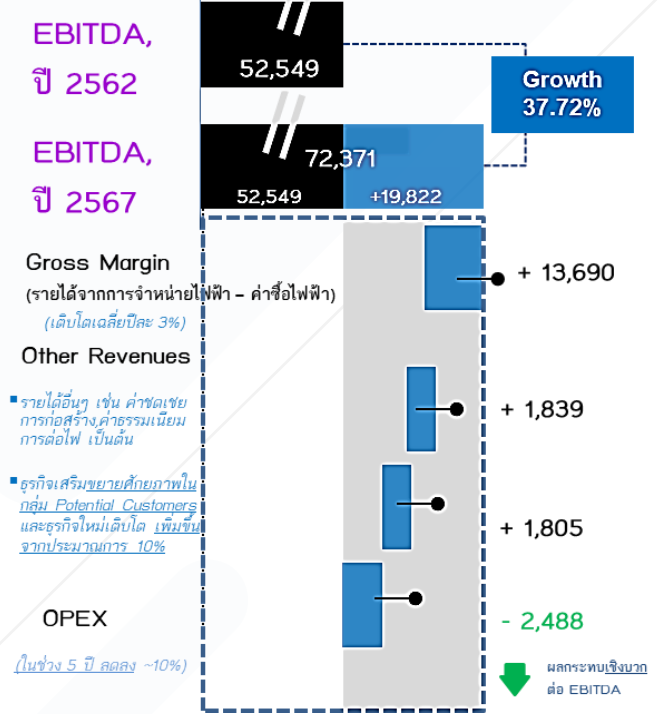
02 BASE ✓



	ปี 2562F	ปี 2567F	Diff
Gross Margin	74,320.90	88,011.58	13,690.68
รายได้อื่นๆ จากการดำเนินงาน	10,780.77	12,619.68	1,838.91
รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	6,377.28	7,613.45	1,236.17
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	38,929.91	37,792.24	(1,137.68)
EBITDA	52,549.04	70,452.46	17,903.43

*EBITDA เติบโตเฉลี่ยปีละ ~ 6%

03 BEST ✓



	ปี 2562F	ปี 2567F	Diff
Gross Margin	74,320.90	88,011.58	13,690.68
รายได้อื่นๆ จากการดำเนินงาน	10,780.77	12,619.68	1,838.91
รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	6,377.28	8,181.79	1,804.51
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	38,929.91	36,441.74	(2,488.17)
EBITDA	52,549.04	72,371.30	19,822.27

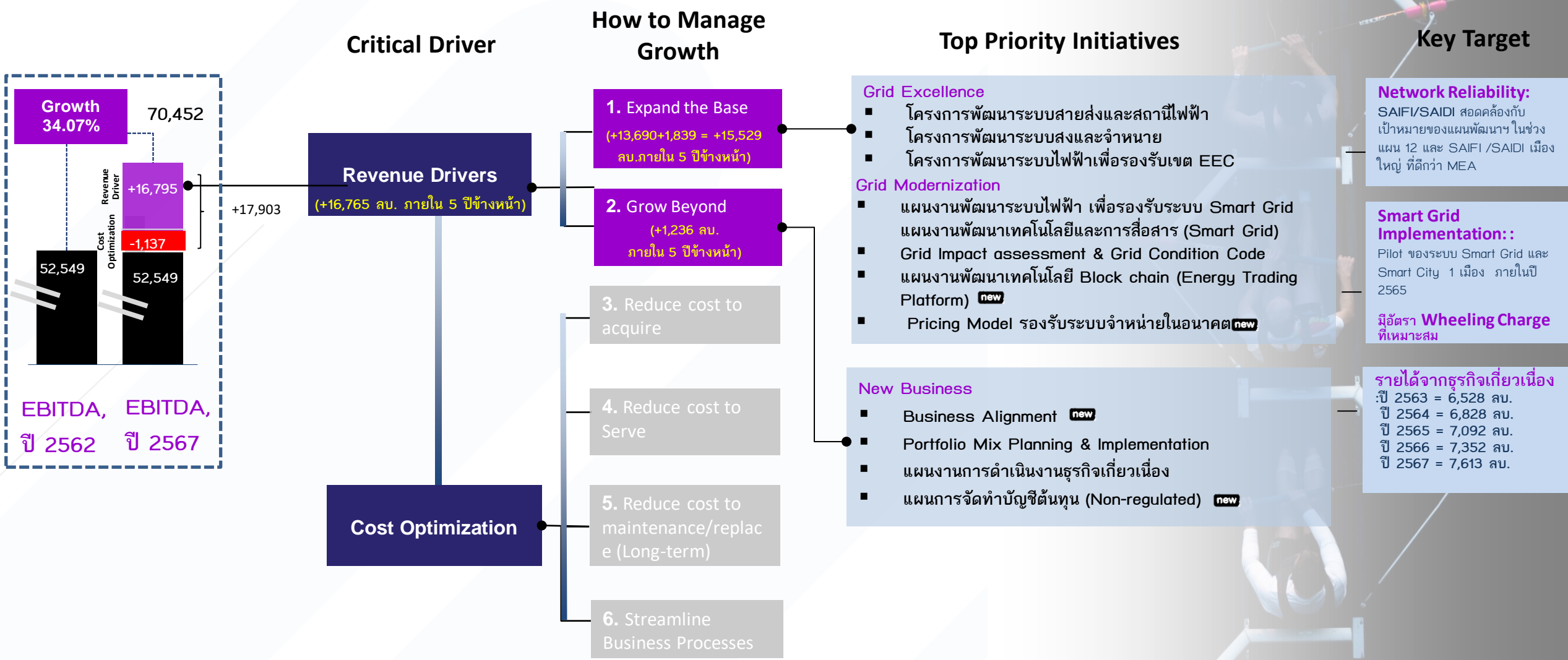
*EBITDA เติบโตเฉลี่ยปีละ ~ 6.6%

หมายเหตุ: การเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การคิดเงินชดเชยระหว่างการไฟฟ้า อาจส่งผลกระทบการเปลี่ยนแปลงของการประมาณการ Margin ที่ลดลงประมาณ 4,000-4,500 ลบ.

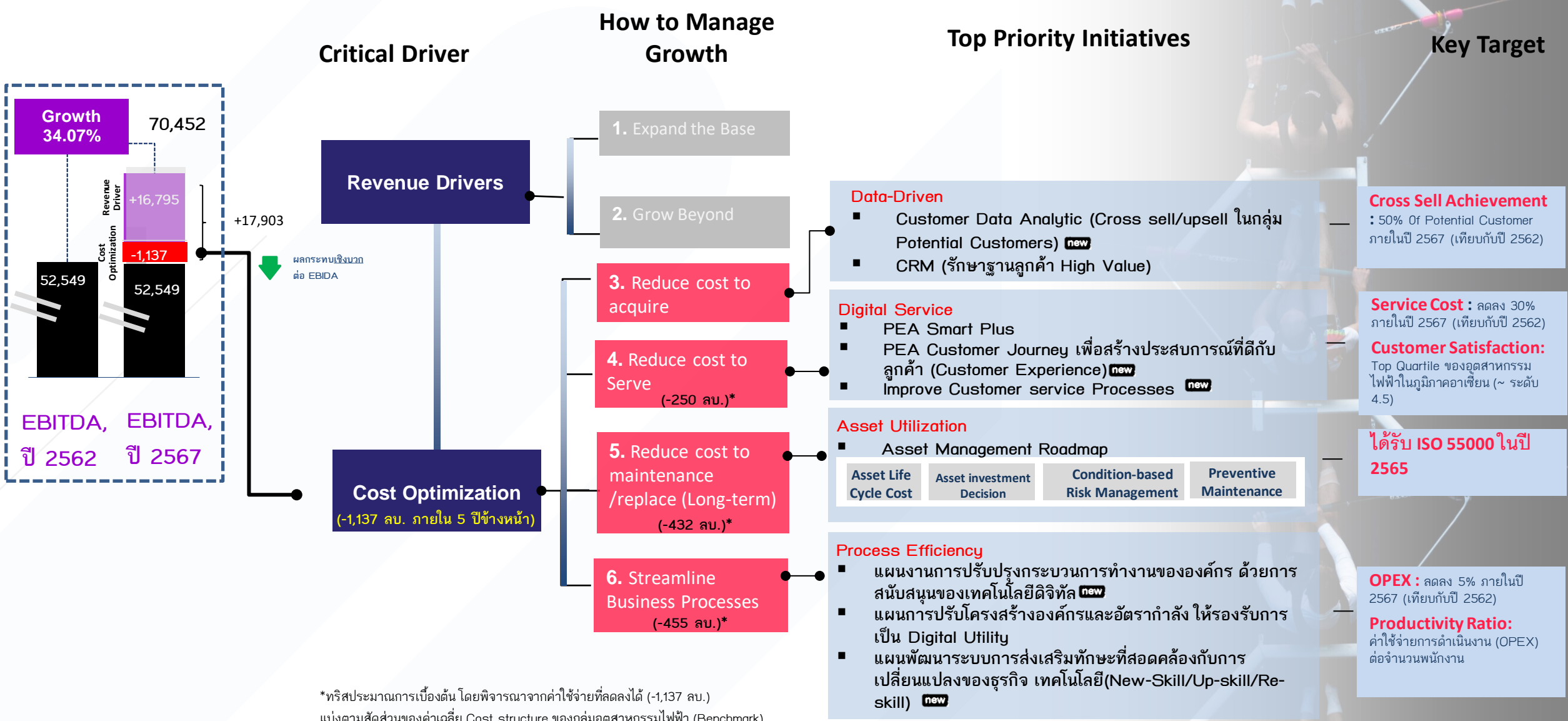
ทั้งนี้ ผลประกอบการทางการเงิน (EBITDA) (กรณี Best Case) สามารถปรับเพิ่มขึ้นได้ หากแผนงานการพัฒนาการบริหารจัดการสินทรัพย์ของระบบไฟฟ้า ของ กฟผ. แผนงานการปรับปรุงกระบวนการทำงานขององค์กร (Digital Operational Excellence) ด้วยการสนับสนุนของเทคโนโลยี ดิจิทัลและการใช้ประโยชน์จากบริษัทในเครือเพื่อสร้างรายได้จากธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ดำเนินงานได้ดีกว่า/เร็วกว่าเป้าหมายที่กำหนด

Critical Driver to Enhance PEA's Value (ด้านรายได้)

HIGHLY CONFIDENTIAL



Critical Driver to Enhance PEA's Value (ด้านค่าใช้จ่าย)



*ทริสประมาณการเบื้องต้น โดยพิจารณาจากค่าใช้จ่ายที่ลดลงได้ (-1,137 ลบ.) แบ่งตามสัดส่วนของค่าเฉลี่ย Cost structure ของกลุ่มอุตสาหกรรมไฟฟ้า (Benchmark)

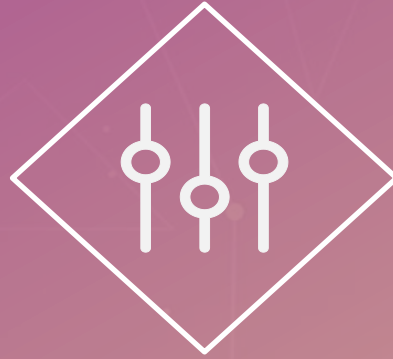
04

ตัวชี้วัด เป้าหมาย และแผนการดำเนินงานที่สำคัญ

4.1 Balanced Scorecard (BSC) พ.ศ. 2563-2567

4.2 ค่าเกณฑ์วัดประเมินผล ปี 2563

4.3 ตัวอย่างแผนงานที่สำคัญที่สนับสนุนกลยุทธ์องค์กร



4.1 Balanced Scorecard (BSC) พ.ศ. 2563-2567

กลยุทธ์ ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ		
			2563	2564	2565	2566	2567			
1. มุมมอง Goal										
	1.1 อัตราส่วนผลตอบแทนสินทรัพย์รวม (ROA)	ร้อยละ	4.83	4.59	4.43	4.37	4.34	รพก.(บ)		
	1.2 การบริหารค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (CPI-X)	ล้านบาท	31,723	31,898	32,191	32,473	33,698	รพก.(บ)		
2. มุมมอง Customer Value Proposition										
Satisfying Customers										
CR1	ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และการให้บริการของลูกค้า โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Customer Service)	2.1	ความพึงพอใจรายกลุ่มลูกค้า	ระดับ	4.37	4.395	4.42	4.445	4.47	รพก.(ภ3)
			กลุ่มลูกค้ารายย่อย (บ้านอยู่อาศัยและพาณิชย์รายย่อย)	ระดับ	4.40	4.42	4.44	4.46	4.48	
			กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ (อุตสาหกรรมและพาณิชย์รายใหญ่)	ระดับ	4.32	4.345	4.37	4.395	4.42	
			ภาครัฐและอื่นๆ (ราชการ และรัฐวิสาหกิจ และอื่นๆ)	ระดับ	4.33	4.36	4.39	4.42	4.44	
		2.2	ร้อยละต้นทุนการให้บริการลูกค้าที่ลดลง	ร้อยละ	10	15	20	25	30	รพก. (ภ1-ภ4) รพก.(ทส) รพก.(ย) รพก.(บ)
	2.3	ความสำเร็จในการวิเคราะห์และจัดทำฐานข้อมูลของ Potential Customer (Strategic และ Star) เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ระดับ	5	5	5	5	5	รพก.(ธ) รพก.(ย) รพก.(ภ1-ภ4) รพก.(ทส)	
CR2	การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว และรักษารฐานลูกค้ารายสำคัญ (CRM)	2.4	ความพึงพอใจลูกค้า Key Account, High Value	ระดับ	4.34	4.365	4.39	4.415	4.44	รพก.(ภ3)
CR3	สร้างประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า (Customer Experience)	2.5	ความสำเร็จของแผนงานพัฒนา PEA Customer Journey	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพก. (ภ1-ภ4) รพก (ธ)

กลยุทธ์ ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ		
			2563	2564	2565	2566	2567			
2. มุมมอง Customer Value Proposition										
New Market										
NM1	ส่งเสริมการลงทุนและใช้ประโยชน์ความร่วมมือ เพื่อพัฒนาธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	2.6	ความสำเร็จของแผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพท.(ธ)
		2.7	รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ล้านบาท	6,525	6,775	7,035	7,290	7,546	รพท.(ธ) รพท.(ภ1-ภ4) รพท.(ว)
NM2	การผลักดันผลประกอบการและการสร้าง Brand Image ของบริษัทในเครือ	2.8	ความสำเร็จของการดำเนินงานของบริษัทในเครือ และการวิเคราะห์ในเชิงนโยบายในการกำกับดูแล	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพท.(ธ) และ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท พีอีเอ เอ็นคอม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
3. มุมมอง Internal Process										
Operational Management Process										
OM1	การเพิ่มประสิทธิภาพและความสำเร็จของระบบจำหน่าย	3.1	ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI)	ครั้ง/ราย/ปี	2.91	2.55	2.23	1.95	1.71	รพท.(ป)
		3.2	ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI) เมืองใหญ่	ครั้ง/ราย/ปี	1.075	1.075	1.075	1.075	1.075	รพท.(ป)
		3.3	ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI)	นาที/ราย/ปี	69.84	61.20	53.52	46.80	41.04	รพท.(ป)
		3.4	ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI) เมืองใหญ่	นาที/ราย/ปี	14.860	14.860	14.860	14.860	14.860	รพท.(ป)
		3.5	ร้อยละของหน่วยสูญเสียในระบบจำหน่าย (Loss)	ร้อยละ	5.18	5.18	5.18	5.18	5.18	รพท.(ป)
		3.6	ความพึงพอใจด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ของ กฟภ.	ระดับ	4.39	4.41	4.43	4.45	4.47	รพท.(ป) รพท.(ภ 1-ภ4)

กลยุทธ์ ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ		
			2563	2564	2565	2566	2567			
3. มุมมอง Internal Process										
Operational Management Process										
OM2	การเสริมสร้างศักยภาพของระบบจำหน่ายโดย Smart Grid	3.7	ความสำเร็จของแผนโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รผก.(ว) รผก.(ทส)
		3.8	ความสำเร็จในการพัฒนาเทคโนโลยี Blockchain มาใช้ในการซื้อขายพลังงานไฟฟ้า (Energy Trading Platform)	ร้อยละ	100 (สำนักงานใหญ่)	100 (สำนักงานระดับภาค 2 แห่ง)	100 (สำนักงานระดับภาค 4 แห่ง)	100 (สำนักงานระดับภาค 6 แห่ง)	100 (สำนักงานระดับภาค 12 แห่ง)	รผก.(ว) รผก.(ย) รผก.(บ)
OM3	เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์	3.9	ความสำเร็จในการดำเนินงานตามแผน Asset Management Roadmap	ร้อยละ	100	100	100 และได้รับมาตรฐาน ISO 55000	100	100	คณะอนุกรรมการจัดทำแผนและติดตามการดำเนินการบริหารจัดการสินทรัพย์ระบบไฟฟ้า
OM4	ปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพโดยให้ครอบคลุมทั้งห่วงโซ่อุปทาน	3.10	ความสำเร็จของการดำเนินการตาม Service Level Agreement ที่ระบุในห่วงโซ่อุปทาน โดยบูรณาการระดับหน่วยงาน	ระดับ	5	5	5	5	5	รผก.(ย)
		3.11	ความสำเร็จของการปรับปรุงกระบวนการทำงานขององค์กร (Digital Operational Excellence) ด้วยการสนับสนุนของเทคโนโลยีดิจิทัล	ระดับ	5	5	5	5	5	รผก.(ย)

กลยุทธ์ ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

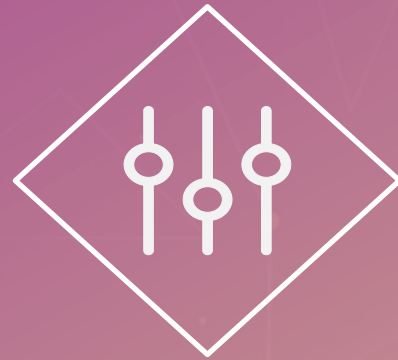
กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ		
			2563	2564	2565	2566	2567			
3. มุมมอง Internal Process										
Innovation Process										
IP1	พัฒนาโครงสร้างและกระบวนการด้านนวัตกรรม	3.12	ความสำเร็จการดำเนินงานตามแผนงานการพัฒนาระบบการจัดการนวัตกรรมองค์กร (Corporate Innovation System)	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพก.(ว) รพก.(ท) รพก.(ธ)
			และมินวัตกรรมที่เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน 2 ชั้นงาน และสร้างรายได้เชิงพาณิชย์/ภาพลักษณ์/มูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร 1 ผลิตภัณฑ์		และมินวัตกรรมที่เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน 2 ชั้นงาน และสร้างรายได้เชิงพาณิชย์/ภาพลักษณ์/มูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร 1 ผลิตภัณฑ์	และมินวัตกรรมที่เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน 2 ชั้นงาน และสร้างรายได้เชิงพาณิชย์/ภาพลักษณ์/มูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร 1 ผลิตภัณฑ์	และมินวัตกรรมที่เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน 2 ชั้นงาน และสร้างรายได้เชิงพาณิชย์/ภาพลักษณ์/มูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร 1 ผลิตภัณฑ์	และมินวัตกรรมที่เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน 2 ชั้นงาน และสร้างรายได้เชิงพาณิชย์/ภาพลักษณ์/มูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร 1 ผลิตภัณฑ์	และมินวัตกรรมที่เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน 2 ชั้นงาน และสร้างรายได้เชิงพาณิชย์/ภาพลักษณ์/มูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร 1 ผลิตภัณฑ์	
Regulation & Social Process										
RS1	สนับสนุนการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ	3.13	มาตรการส่งเสริมการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานสำหรับผู้ผลิตและจำหน่ายพลังงาน (Energy Efficiency Resources Standards : EERS)	ระดับ	5	5	5	5	5	รพก.(ว) รพก.(ภ1-ภ4)
		3.14	จำนวนหน่วย (kWh) ที่ประหยัดพลังงานไฟฟ้าได้สะสม	kWh	80 ล้าน	100 ล้าน	120 ล้าน	140 ล้าน	160 ล้าน	รพก.(ว) รพก.(ภ1-ภ4)
RS2	ทบทวนกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ เพื่อรองรับการดำเนินงานในธุรกิจเกี่ยวเนื่อง รวมถึงกำกับการดำเนินงานของบริษัทในเครือ เพื่อให้เกิด Synergy	3.15	ความสำเร็จของการจัดทำหรือปรับปรุงกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ หลักเกณฑ์ต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ระดับ	5	5	5	5	5	อส.กม.
		3.16	ความสำเร็จของการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกิจเกี่ยวเนื่องของ กฟผ.	ระดับ	5	5	5	5	5	อส.กม.

กลยุทธ์ ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ
			2563	2564	2565	2566	2567	
4. มุมมอง Learning & Growth								
HR Capital								
HR1 ส่งเสริมการบริหารทุนมนุษย์โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการพัฒนาระบบงานด้าน HR (HRM)	4.1 ความสำเร็จในการพัฒนากลไกการประเมินผลการปฏิบัติงานที่เป็นระบบและมีประสิทธิภาพให้เป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนองค์กร	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพก.(ท)
	4.2 ความสำเร็จในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีดิจิทัลด้าน HR	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพก.(ท)
HR2 พัฒนาระบบการเรียนรู้และพัฒนาในการเสริมสร้างและยกระดับสมรรถนะของบุคลากร (HRD)	4.3 ความสำเร็จในการดำเนินงานตามแผนงานเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของบุคลากร	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพก.(ท) รพก.(ย) รพก.(ว)
	4.4 Competency ของกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการพัฒนา New-skill/Up-skill/Re-skill	ร้อยละ	80	80	80	80	80	รพก.(ท)
Digital Technology								
DT1 พัฒนาขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อสะท้อนถึงประสิทธิภาพของการบริหารค่าใช้จ่ายและประสิทธิภาพของกระบวนการดำเนินงาน	4.5 ความสำเร็จของแผนปฏิบัติการดิจิทัลของ กฟภ.	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพก.(ทส)
	4.6 ความสำเร็จการดำเนินงานตามแผนงานการยกระดับการกำกับดูแลข้อมูลฯ	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพก.(ทส)
	4.7 ความสำเร็จในการพัฒนามาตรฐานการกำกับดูแลที่ดีและบริหารจัดการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพก.(ทส)
	4.8 ความสำเร็จการดำเนินงานตามแผนงาน EA Governance & Development	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพก.(ทส)
DT2 พัฒนาขีดความสามารถด้าน Cyber Security และการบริหารจัดการเทคโนโลยีดิจิทัลสู่มาตรฐานสากล	4.9 ความสำเร็จของแผนสร้างมาตรฐานด้านความมั่นคงปลอดภัย (ISO 27001)	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รพก.(ทส)

กลยุทธ์ ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ		
			2563	2564	2565	2566	2567			
4. มุมมอง Learning & Growth										
Organizational Capital										
OC1	วิเคราะห์ GAP และแนวทางการผลักดันองค์กรสู่ความยั่งยืน	4.10	คะแนนประเมิน ITA	คะแนน	80-100 หรือมีคะแนนติดอันดับ 1 ใน 3 ของรัฐวิสาหกิจทั้งหมดที่เข้าร่วมประเมิน	80-100 หรือมีคะแนนติดอันดับ 1 ใน 3 ของรัฐวิสาหกิจทั้งหมดที่เข้าร่วมประเมิน	80-100 หรือมีคะแนนติดอันดับ 1 ใน 3 ของรัฐวิสาหกิจทั้งหมดที่เข้าร่วมประเมิน	80-100 หรือมีคะแนนติดอันดับ 1 ใน 3 ของรัฐวิสาหกิจทั้งหมดที่เข้าร่วมประเมิน	80-100 หรือมีคะแนนติดอันดับ 1 ใน 3 ของรัฐวิสาหกิจทั้งหมดที่เข้าร่วมประเมิน	อส.วก.
		4.11	ค่าดัชนีการประสบอุบัติเหตุ (Disabling Injury Index: vDI)	-	0.0978	0.0929	0.0882	0.0838	0.0796	อส.วก. รผก. (ภ1-ภ4)
		4.12	ความสำเร็จของการดำเนินงานด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย	ร้อยละ	100	100	100	100	100	อส.วก.
		4.13	ความสำเร็จเพื่อยกระดับการดำเนินงานให้ได้ตามมาตรฐาน OECD , DJSI และเกณฑ์การกำกับดูแลของ สคร.	ร้อยละ	100	100	100	100	100	อส.วก.
		4.14	ความสำเร็จในการดำเนินงานเพื่อยกระดับสู่ความยั่งยืน	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รผก.(ส)
		4.15	ความสำเร็จในการยกระดับโครงการด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รผก.(ส)
OC2	การวิเคราะห์และกำหนดแนวทางตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	4.16	ความสำเร็จของการดำเนินงานตามแผนงานบูรณาการในการยกระดับด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ร้อยละ	100	100	100	100	100	รผก.(ส) รผก.(ธ) รผก.(ย)
		4.17	ผลสำรวจความพึงพอใจในการดำเนินงานของ กฟภ. ที่ตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ระดับ	4	4	4	4	4	รผก.(กบ) รผก.(อ) รผก.(ภ3) รผก.(ท)
OC3	Change Management	4.18	ความสำเร็จของการปรับโครงสร้างองค์กร เพื่อเน้น Business Alignment	ระดับ	5	5	5	5	5	รผก.(ย) รผก.(ธ)



4.2 ค่าเกณฑ์วัดประเมินผลประจำปี 2563

ค่าเกณฑ์วัดประเมินผล ปี 2563

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	ผู้รับผิดชอบ	
1. มุมมอง Goal									
	1.1 อัตราส่วนผลตอบแทนสินทรัพย์รวม (ROA)	ร้อยละ	4.39	4.50	4.61	4.72	4.83	รพก.(บ)	
	1.2 การบริหารค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (CPI-X)	ล้านบาท	31,951	31,894	31,837	31,780	31,723	รพก.(บ)	
2. มุมมอง Customer Value Proposition									
Satisfying Customers									
CR1	ยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และการให้บริการของลูกค้า โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Customer Service)	2.1 ความพึงพอใจรายกลุ่มลูกค้า	ระดับ	4.17	4.22	4.27	4.32	4.37	รพก.(ภ3)
		กลุ่มลูกค้ารายย่อย (บ้านอยู่อาศัยและพาณิชย์รายย่อย)	ระดับ	4.20	4.25	4.30	4.35	4.40	
		กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ (อุตสาหกรรมและพาณิชย์รายใหญ่)	ระดับ	4.12	4.17	4.22	4.27	4.32	
		ภาครัฐและอื่นๆ (ราชการ และรัฐวิสาหกิจ และอื่นๆ)	ระดับ	4.13	4.18	4.23	4.28	4.33	
		2.2 ร้อยละต้นทุนการให้บริการลูกค้าที่ลดลง	ร้อยละ	6	7	8	9	10	รพก.(ภ1-ภ4) รพก.(ทส) รพก.(ย) รพก.(บ)
		2.3 ความสำเร็จในการวิเคราะห์และจัดทำฐานข้อมูลของ Potential Customer (Strategic และ Star) เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ระดับ	1	2	3	4	5	รพก.(ธ) รพก.(ภ1-ภ4) รพก.(ทส) รพก.(ย)
CR2	การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว และรักษารฐานลูกค้ารายสำคัญ (CRM)	2.4 ความพึงพอใจลูกค้า Key Account, High Value	ระดับ	4.14	4.19	4.24	4.29	4.34	รพก.(ภ3)
CR3	สร้างประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า (Customer Experience)	2.5 ความสำเร็จของแผนงานพัฒนา PEA Customer Journey	ร้อยละ	80	85	90	95	100 และเป็นไปตาม เงื่อนไขที่ กำหนด	รพก.(ภ1-ภ4) รพก (ธ)

ค่าเกณฑ์วัดประเมินผล ปี 2563

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	ผู้รับผิดชอบ		
2. มุมมอง Customer Customer Value Proposition										
New Market										
NM1	ส่งเสริมการลงทุนและใช้ประโยชน์ความร่วมมือ เพื่อพัฒนาธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	2.6	ความสำเร็จของแผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(๖)
		2.7	รายได้ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ล้านบาท	5,865	6,025	6,185	6,355	6,525	รพก.(๖) รพก.(๓1-๓4) รพก.(๗)
NM2	การผลักดันผลประกอบการและการสร้าง Brand Image ของบริษัทในเครือ	2.8	ความสำเร็จของการดำเนินงานของบริษัทในเครือ และการวิเคราะห์ในเชิงนโยบายในการกำกับดูแล	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก. (๖) และ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท พีอีเอ เอ็นคอม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ค่าเกณฑ์วัดประเมินผล ปี 2563

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	ผู้รับผิดชอบ		
3. มุมมอง Internal Process										
Operational Management Process										
OM1	การเพิ่มประสิทธิภาพและค่านำเชื่อถือของระบบจำหน่าย	3.1	ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI)	ครั้ง/ราย/ปี	ค่าระดับ 2 + ค่า Interval	ค่าระดับ 3 + ค่า Interval	ผลการดำเนินงานในปี 2562	ค่าระดับ 3 - ค่า Interval	นำค่าข้อมูล 7 ปีย้อนหลัง (ใช้ค่า 2556-2562) มาทำ Exponential Regression เพื่อหาค่า SAIFI	รพท.(ป)
		3.2	ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI) เมืองใหญ่	ครั้ง/ราย/ปี	ค่าระดับ 2 + ค่า Interval	ค่าระดับ 3 + ค่า Interval	เพิ่มขึ้น 5% จากค่าเป้าหมาย SAIFI ระดับ 5 ปี 2563	ค่าระดับ 3 - ค่า Interval	ค่าคาดการณ์ผลการดำเนินงาน ณ สิ้นปี 2562	รพท.(ป)
		3.3	ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI)	นาทิต/ราย/ปี	ค่าเป้าหมาย SAIFI ระดับ 1 ปี 2563 คุณด้วยเวลาเฉลี่ย ปี 2561	ค่าเป้าหมาย SAIFI ระดับ 2 ปี 2563 คุณด้วยเวลาเฉลี่ย ปี 2561	ค่าเป้าหมาย SAIFI ระดับ 3 ปี 2563 คุณด้วยเวลาเฉลี่ย ปี 2561	ค่าเป้าหมาย SAIFI ระดับ 4 ปี 2563 คุณด้วยเวลาเฉลี่ย ปี 2561	ค่าเป้าหมาย SAIFI ระดับ 5 ปี 2563 คุณด้วยเวลาเฉลี่ย ปี 2561	รพท.(ป)
		3.4	ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI) เมืองใหญ่	นาทิต/ราย/ปี	ค่าระดับ 2 + ค่า Interval	ค่าระดับ 3 + ค่า Interval	เพิ่มขึ้น 10% จากค่าเป้าหมาย SAIDI ระดับ 5 ปี 2563	ค่าระดับ 3 - ค่า Interval	ค่าคาดการณ์ผลการดำเนินงาน ณ สิ้นปี 2562	รพท.(ป)
		3.5	ร้อยละของหน่วยสูญเสียในระบบจำหน่าย (Loss)	ร้อยละ	X + 2 Interval	X + Interval	X	X - Interval	5.18	รพท.(ป)
		3.6	ความพึงพอใจด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ของ กฟภ.	ระดับ	4.19	4.24	4.29	4.34	4.39	รพท.(ป) รพท.(ภ1-ภ4)

ค่าเกณฑ์วัดประเมินผล ปี 2563

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	ผู้รับผิดชอบ		
3. มุมมอง Internal Process										
Operational Management Process										
OM2	การเสริมสร้างศักยภาพของระบบจำหน่ายโดย Smart Grid	3.7	ความสำเร็จของแผนโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ว) รพก.(ทส)
		3.8	ความสำเร็จในการพัฒนาเทคโนโลยี Blockchain มาใช้ในการซื้อขายพลังงานไฟฟ้า (Energy Trading Platform)	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ว) รพก.(ย) รพก.(บ)
OM3	เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์	3.9	ความสำเร็จในการดำเนินงานตามแผน Asset Management Roadmap	ร้อยละ	80	85	90	95	100 และค่าใช้จ่าย Unplanned-Maintenance ที่ลดลงจากการบริหารจัดการ Power Transformer ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 7 เทียบกับปี 2561	คณะอนุกรรมการจัดทำแผนและติดตามการดำเนินการบริหารจัดการสินทรัพย์ระบบไฟฟ้า
OM4	ปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพโดยให้ครอบคลุมทั้งห่วงโซ่อุปทาน	3.10	ความสำเร็จของการดำเนินการตาม Service Level Agreement ที่ระบุในห่วงโซ่อุปทาน โดยบูรณาการระดับหน่วยงาน	ระดับ	1	2	3	4	5	รพก.(ย)
		3.11	ความสำเร็จของการปรับปรุงกระบวนการทำงานขององค์กร (Digital Operational Excellence) ด้วยการสนับสนุนของเทคโนโลยีดิจิทัล	ระดับ	1	2	3	4	5	รพก.(ย)

ค่าเกณฑ์วัดประเมินผล ปี 2563

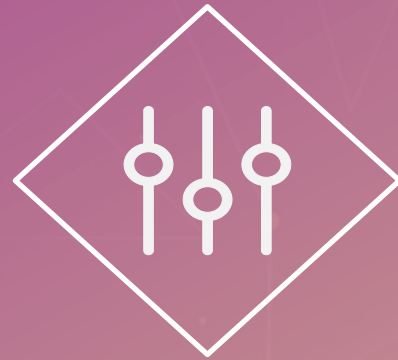
กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	ผู้รับผิดชอบ	
3. มุมมอง Internal Process									
Innovation Process									
IP1	พัฒนาโครงสร้างและกระบวนการด้านนวัตกรรม	3.12 ความสำเร็จการดำเนินงานตามแผนงานการพัฒนาระบบการจัดการนวัตกรรมองค์กร (Corporate Innovation System)	ระดับ	1	2	3	4	5	รพก.(ว) รพก.(ท) รพก.(ธ)
Regulation & Social Process									
RS1	สนับสนุนการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ	3.13 มาตรการส่งเสริมการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานสำหรับผู้ผลิตและจำหน่ายพลังงาน (Energy Efficiency Resources Standards : EERS)	ระดับ	1	2	3	4	5	รพก.(ว) รพก.(ภ1-ภ4)
		3.14 จำนวนหน่วย (kWh) ที่ประหยัดพลังงานไฟฟ้าได้สะสม	kWh	60 ล้าน	65 ล้าน	70 ล้าน	75 ล้าน	80 ล้าน	รพก.(ว) รพก.(ภ1-ภ4)
RS2	ทบทวนกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ เพื่อรองรับการดำเนินงานในธุรกิจเกี่ยวเนื่อง รวมถึงกำกับการดำเนินงานของบริษัทในเครือ เพื่อให้เกิด Synergy	3.15 ความสำเร็จของการจัดทำหรือปรับปรุงกฎหมายกฎระเบียบ ข้อบังคับ หลักเกณฑ์ต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ระดับ	1	-	3	-	5	อส.กม.
		3.16 ความสำเร็จของการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกิจเกี่ยวเนื่องของ กฟผ.	ระดับ	1	-	3	-	5	อส.กม.

ค่าเกณฑ์วัดประเมินผล ปี 2563

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	ผู้รับผิดชอบ		
4. มุมมอง Learning & Growth										
HR Capital										
HR1	ส่งเสริมการบริหารทุนมนุษย์โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการพัฒนาระบบงานด้าน HR (HRM)	4.1	ความสำเร็จในการพัฒนากลไกการประเมินผลการปฏิบัติงานที่เป็นระบบและมีประสิทธิภาพให้เป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนองค์กร	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ท)
									และสามารถนำไปใช้งานจริงโดยเชื่อมโยงกับระบบแรงจูงใจทุกสายงาน	
		4.2	ความสำเร็จในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีดิจิทัลด้าน HR	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ท)
HR2	พัฒนาระบบการเรียนรู้และพัฒนาในการเสริมสร้างและยกระดับสมรรถนะของบุคลากร (HRD)	4.3	ความสำเร็จในการดำเนินงานตามแผนงานเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของบุคลากร	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ท) รพก.(ย) รพก.(ว)
		4.4	Competency ของกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการพัฒนา New-skill Up-skill/Re-skill	ร้อยละ	60	65	70	75	80	รพก.(ท)
Digital Technology										
DT1	พัฒนาขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อสะท้อนถึงประสิทธิภาพของการบริหารค่าใช้จ่ายและประสิทธิภาพของกระบวนการดำเนินงาน	4.5	ความสำเร็จของแผนปฏิบัติการดิจิทัลของ กฟผ.	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ทส)
		4.6	ความสำเร็จการดำเนินงานตามแผนงานการยกระดับการกำกับดูแลข้อมูลฯ	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ทส)
		4.7	ความสำเร็จในการพัฒนามาตรฐานการกำกับดูแลที่ดีและบริหารจัดการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ทส)
		4.8	ความสำเร็จการดำเนินงานตามแผนงาน EA Governance & Development	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ทส)
DT2	พัฒนาขีดความสามารถด้าน Cyber Security และการบริหารจัดการเทคโนโลยีดิจิทัลสู่มาตรฐานสากล	4.9	ความสำเร็จของแผนสร้างมาตรฐานด้านความมั่นคงปลอดภัย (ISO 27001)	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ทส)

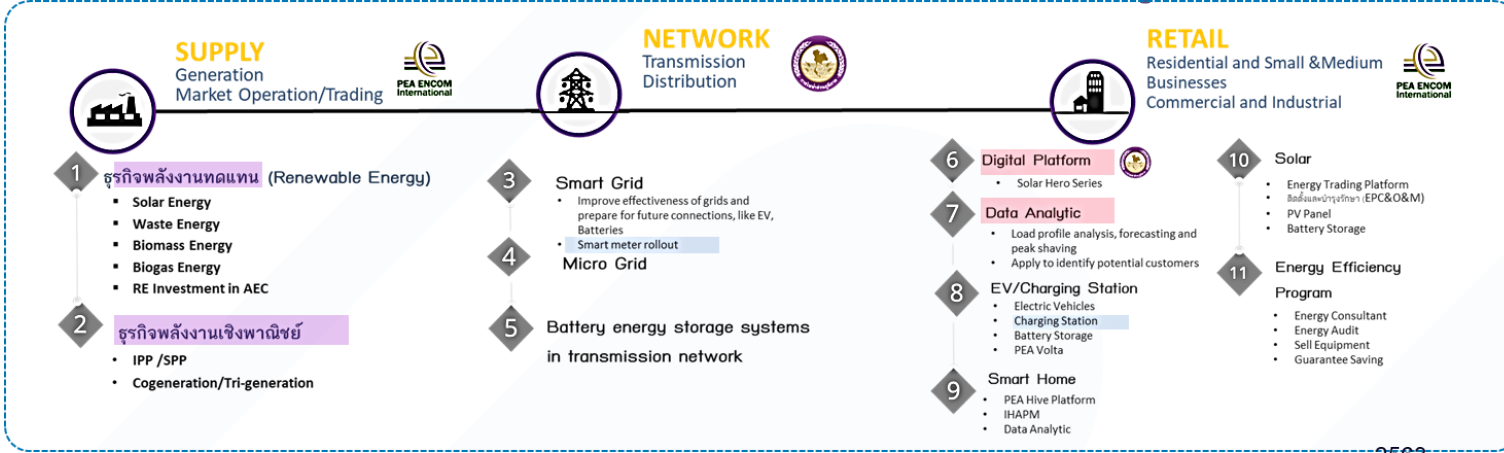
ค่าเกณฑ์วัดประเมินผล ปี 2563

กลยุทธ์	Corporate KPI	หน่วยวัด	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5	ผู้รับผิดชอบ		
4. มุมมอง Learning & Growth										
Organizational Capital										
OC1	วิเคราะห์ GAP และแนวทางการผลักดันองค์กรสู่ความยั่งยืน	4.10 คะแนนประเมิน ITA	คะแนน	0.-19.99 หรือมีคะแนนติดอันดับ 1 ใน 20 ของรัฐวิสาหกิจทั้งหมดที่เข้าร่วมประเมิน	20-39.99 หรือมีคะแนนติดอันดับ 1 ใน 15 ของรัฐวิสาหกิจทั้งหมดที่เข้าร่วมประเมิน	40-59.99 หรือมีคะแนนติดอันดับ 1 ใน 10 ของรัฐวิสาหกิจทั้งหมดที่เข้าร่วมประเมิน	60-79.99 หรือมีคะแนนติดอันดับ 1 ใน 5 ของรัฐวิสาหกิจทั้งหมดที่เข้าร่วมประเมิน	80-100 หรือมีคะแนนติดอันดับ 1 ใน 3 ของรัฐวิสาหกิจทั้งหมดที่เข้าร่วมประเมิน	อส.วก.	
	4.11	ค่าดัชนีการประสบอุบัติเหตุ (Disabling Injury Index:√DI)	-	มากกว่า 0.1188 ขึ้นไป	0.1188	0.1078	0.1027	0.0978	อส.วก. รพก.(ภ1-ภ4)	
	4.12	ความสำเร็จของการดำเนินงานด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย	ร้อยละ	80	85	90	95	100	อส.วก.	
	4.13	ความสำเร็จเพื่อยกระดับการดำเนินงานให้ได้ตามมาตรฐาน OECD , DJSI และเกณฑ์การกำกับดูแลของ สคร.	ร้อยละ	80	85	90	95	100	อส.วก.	
	4.14	ความสำเร็จในการดำเนินงานเพื่อยกระดับสู่ความยั่งยืน	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ส)	
	4.15	ความสำเร็จในการยกระดับโครงการด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ส)	
OC2	การวิเคราะห์และกำหนดแนวทางการตอบสนองความต้องการความคาดหวัง และความกังวลผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	4.16	ความสำเร็จของการดำเนินงานตามแผนงานบูรณาการในการยกระดับด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ร้อยละ	80	85	90	95	100	รพก.(ส) รพก.(ข) รพก.(ย)
	4.17	ผลสำรวจความพึงพอใจในการดำเนินงานของ กฟภ. ที่ตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ระดับ	3.2	3.4	3.6	3.8	4.0	รพก.(กบ) รพก.(อ) รพก.(ภ3) รพก.(ท)	
OC3	Change Management	4.18	ความสำเร็จของการปรับโครงสร้างองค์กร เพื่อเน้น Business Alignment	ระดับ	1	2	3	4	5	รพก.(ย) รพก.(ธ)



4.3 ตัวอย่างแผนงานที่สำคัญที่สนับสนุนกลยุทธ์องค์กร

Potential Businesses & Roadmap : แผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

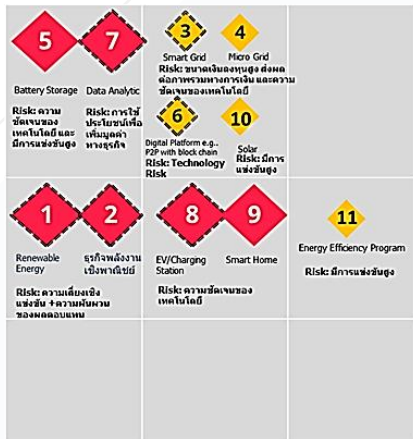


เหตุผลหลัก:

- SPP: ผลตอบแทนสูง
- RE: ผลตอบแทนสูง และรองรับ DG
- ปัจจุบันมีความชัดเจนของเทคโนโลยี และอนาคตการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม ต้องการ Facilities ดังกล่าว
- Essential Capabilities ที่จำเป็นอย่างมาก สำหรับการเพิ่ม Business Value ของ กฟภ.

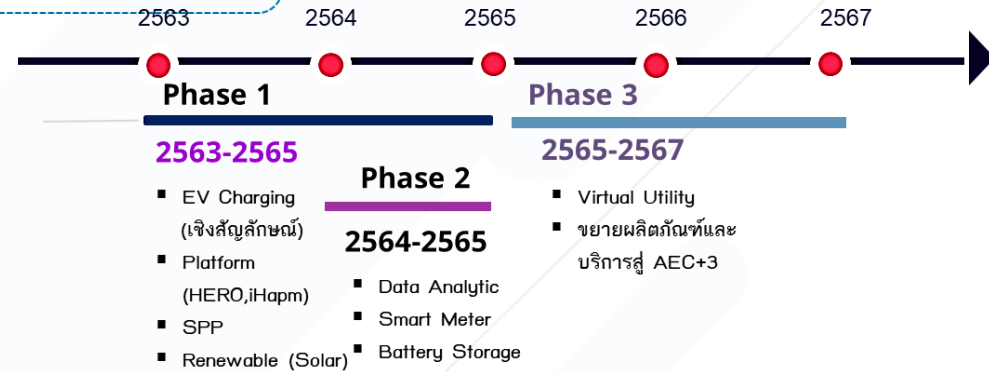
Attractiveness (Business Opportunity)

The Business potential Matrix



Recommendation

Timeline



ประมาณการรายได้ New Business ของ กฟภ.

หน่วย : ลบ.

	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567
ธุรกิจเสริม	6,300	6,440	6,680	6,930	7,180	7,430
Business 3: Digital Platform & Solutions (อ้างอิงประมาณการรายได้ PEA Hero Series)	52.99	63.29	73.30	81.11	84.97	89.01
Customer Solutions Behind Meter Products (Product Innovator) (อ้างอิงรายได้ Smart Home +EV)	24.29	25.47	26.74	28.06	29.47	30.96
Dividend จาก PEA ENCOM	0	0	47.70	52.47	57.71	63.48

รวม 6,377.28 6,528.76 6,827.74 7,091.64 7,352.15 7,613.45

DIGITAL TRANSFORMATION

OBJECTIVES IN PRACTICE



ENGAGING CUSTOMERS

OPTIMIZING OPERATION

TRANSFORMING PRODUCTS, SERVICES AND BUSINESS MODEL

Analyzing data for a complete view on the **customer journey**, drawing actionable **customer insights**, and delivering personalized, **differentiated customer experiences** at scale

Accelerating business responsiveness, **improving service level**, **reducing costs** by moving process from analog to digital and anticipating the future with **intelligent processes**.

Augmenting existing products and services with **digital features and functionalities**, improving value propositions and capture **emerging revenue opportunities**.

การผลักดัน PEA เข้าสู่ DIGITAL UTILITY



ENGAGING CUSTOMERS

- แผนงานพัฒนา Customer Data Analytic (CR1.4+1.5)
- แผนงานยกระดับมาตรฐานการให้บริการ (CR1.1-1.3+CR2.1)
- แผนงานสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และยกระดับการสร้างความประทับใจที่ดี (CR2.1-2.3+CR3.1)



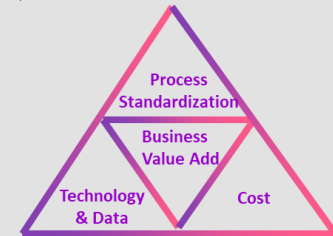
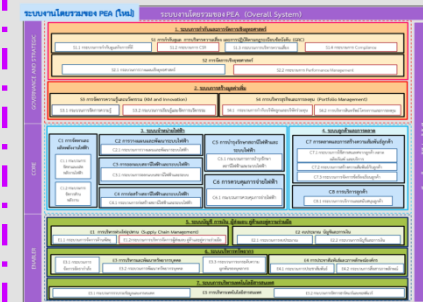
OPTIMIZING OPERATION

แผนงานการปรับปรุงกระบวนการทำงานขององค์กร (Digital Operational Excellence) ด้วยการสนับสนุนของเทคโนโลยีดิจิทัล (OM4.2)

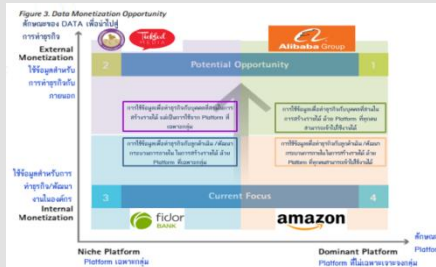


17 Key work Processes

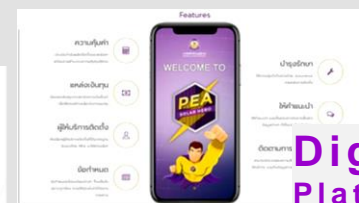
Aim for Operational Excellence



TRANSFORMING PRODUCTS, SERVICES AND BUSINESS MODEL



แผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (NM2.2)



Digital Platform



EV Charger

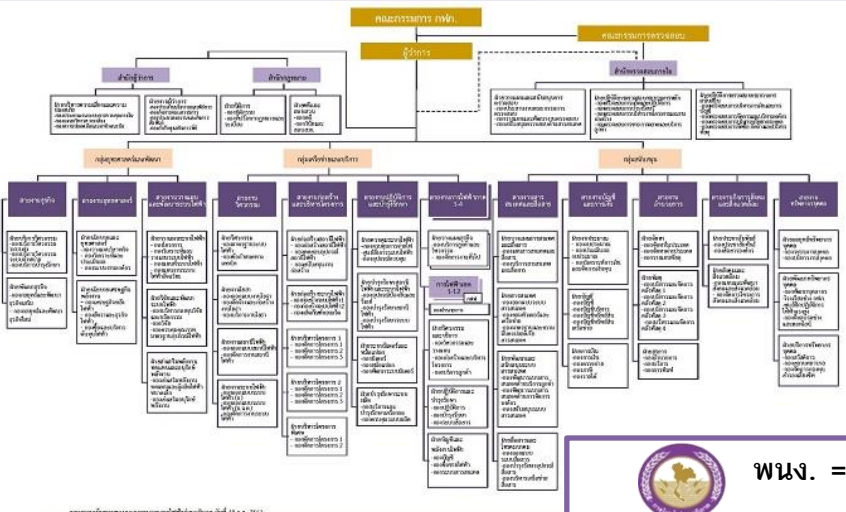
PEA Digital Platform เพื่อให้บริการพลังงานไฟฟ้า และการบริหารจัดการพลังงาน ได้แก่

- PEA Solar Hero
- PEA Energy Trading
- PEA Energy Intelligent
- PEA Care & Service

- PEA ได้จัดตั้ง EV Chargers เพื่อสนับสนุนตลาด EV

Moving to the

NEW ORGANIZATION MODEL



New Organization Structure & Man Power

- แผนการปรับโครงสร้างองค์กรและอัตรากำลังให้รองรับการเป็น Digital Utility (HR1.2)
- แผนงานการพัฒนาศักยภาพบุคลากรด้านดิจิทัลที่รองรับการดำเนินธุรกิจ และพัฒนาการส่งเสริม Digital (HR 2.1)



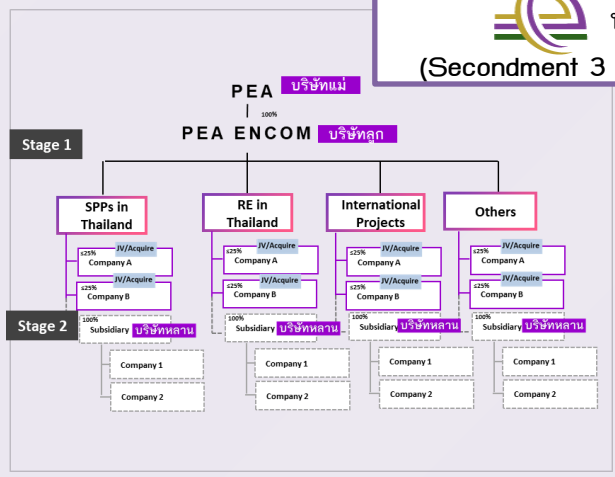
Corporate Innovation System

- แผนงานการพัฒนากระบวนการจัดการนวัตกรรม (Innovation Management System) (IP 1.1)
- แผนการพัฒนากระบวนการต่อยอดนวัตกรรมเพื่อให้เกิดประโยชน์และสร้างรายได้ (IP 1.2)

พณง. = 29,274 คน

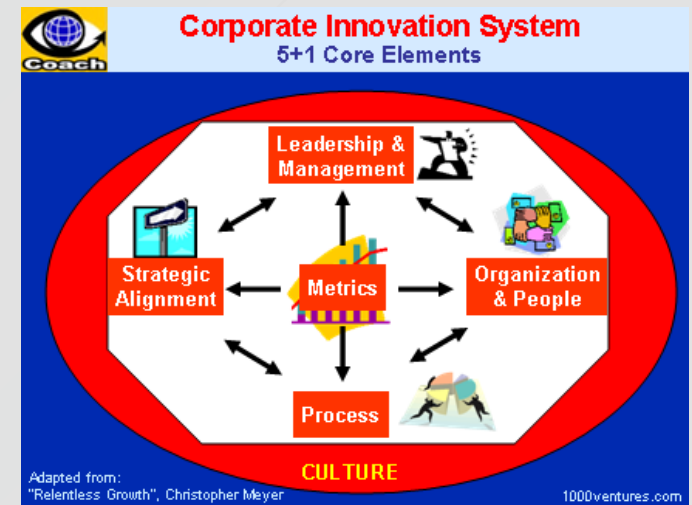
พณง. = 103 คน
(Secondment 3 คน ยืมตัว 57 คน)

การทบทวนโครงสร้างการบริหารและจำนวนบุคลากรที่เหมาะสมของ กฟภ. และ PEA ENCOM & ศักยภาพและแรงจูงใจ ของบุคลากร ในการรองรับ Digital Utility



Competency & Talent Management Career Path Job Rotation & Incentive

- แผนพัฒนาระบบการส่งเสริมทักษะที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ เทคโนโลยี และภาวะการแข่งขัน (New-skill/Up-skill/Re-skill) (HR 2.4)
- แผนงานพัฒนาพัฒนาโครงการประเมินผลการปฏิบัติงานที่เป็นระบบ (PMS) และการนำระบบเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการพัฒนา (HR 1.1)



สร้างระบบการจัดการนวัตกรรมในภาพรวม ทั้ง 6 องค์ประกอบให้เกิดการบูรณาการร่วมกัน และมุ่งสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับ กฟภ.



ขอขอบคุณ



แบบประเมินผลการสัมมนาชี้แจงแผนยุทธศาสตร์ กฟภ.
และแนวทางการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปี