

นโยบายว่าด้วยการแข่งขันอย่างเป็นธรรม

บริษัท ฮิตาชิ เอลลิเวเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ในฐานะบริษัทในฮิตาชิกรุ๊ป ให้ความสำคัญและมุ่งมั่นให้บริษัทฯ ตลอดจนกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานทุกคน ประพฤติปฏิบัติตนและหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้วยความซื่อสัตย์ตลอดเวลา ดำเนินธุรกิจตามหลักจรรยาบรรณและจรรยาบรรณทางธุรกิจของฮิตาชิกรุ๊ป ตลอดจนปฏิบัติตามกฎหมายของประเทศไทยโดยยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรม

ถ้อยแถลงหลักการ:

บริษัทฯ และแรงงานของบริษัทฯ (ซึ่งหมายถึงผู้บริหาร พนักงาน ทั้งพนักงานเต็มเวลา พนักงานชั่วคราว) จะแข่งขันอย่างเป็นธรรมโดยปฏิบัติตามนโยบายฉบับนี้ และกฎหมายว่าด้วยการแข่งขันที่ใช้บังคับในประเทศ และจะไม่ข้องเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจที่เข้าข่ายเป็นการหลอกลวง ไม่เข้าร่วม กับกิจกรรมใดที่เป็นการกีดกันการค้า โดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย หรือไม่พยายามผูกขาดการค้าในตลาดใดด้วยผลิตภัณฑ์ บริการ หรือโซลูชันอย่างหนึ่งอย่างใด นโยบายฉบับนี้มีผลใช้กับทั้งความสัมพันธ์ในแนวราบระหว่างบริษัทฯ กับคู่แข่ง และความสัมพันธ์ในแนวตั้งระหว่างแต่ละบริษัทในฮิตาชิกรุ๊ป กับห่วงโซ่อุปทานและการจัดจำหน่ายในระดับต่างๆ ด้วย

1. กฎการมีส่วนร่วมสากล

ก. คู่แข่ง

ห้ามมิให้มีการหาหรือทำข้อตกลงใดทางวาจาหรือลายลักษณ์อักษร ทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ กับคู่แข่งของบริษัทฯ หรือที่ทราบกันว่าเป็น “กิจกรรมการรวมกลุ่มเพื่อผูกขาดทางธุรกิจ” ซึ่งหมายถึง ข้อตกลงใด (ข้อตกลงดังกล่าวสามารถตีความเป็นข้อตกลงที่กำลังเกิดขึ้นหรือเป็นที่รับรู้มาจากการสื่อสาร การติดต่อ การแลกเปลี่ยนข้อมูล การเข้าร่วมการประชุม การเป็นสมาชิกองค์กร/สมาคมการค้า การตกลง หรือการกระทำการอื่นใด อันเป็นการประสานความร่วมมือกับคู่แข่งเกี่ยวข้องกับการค้า) โดยที่คู่แข่งสองรายขึ้นไปตกลงจะไม่แข่งขันกันในเรื่องดังต่อไปนี้

- ราคา การประมูล หรือข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาทั้งในปัจจุบันและในอนาคต
- ส่วนลด เงินคืน ค่าลดหย่อน หรือสินเชื่หรือเงื่อนไขค่าขนส่ง
- กลยุทธ์การตลาดและการขาย รวมถึงการส่งเสริมการขายและค่านายหน้าจากการขาย
- การแบ่งตลาด ไม่ว่าจะแบ่งตามเขตแดน ผลิตภัณฑ์ หรือลูกค้าก็ตาม
- การตัดสินใจที่จะไม่แข่งขันหรือมีส่วนเกี่ยวข้องกับการฮั้วประมูล
- การคว่ำบาตรบุคคลหรือหน่วยงานใด
- การจำกัดรายจ่ายและการลงทุนในทรัพย์สินประเภททุนกับการวิจัยและพัฒนา ระดับหรือขีดความสามารถในการผลิต หรือสินค้าคงคลัง
- แนวทางปฏิบัติในการจ้างงาน รวมถึงเงินเดือน สิทธิผลประโยชน์ หรือค่าตอบแทนอื่น
- การปฏิเสธไม่ชักชวนหรือว่าจ้างพนักงานของอีกบริษัทหนึ่ง

คุณจะต้องออกจากการประชุมที่มีคู่แข่งอยู่ด้วยและออกจากการประชุมในหัวข้อต่างๆ ข้างต้น โดยแสดงตนอย่างชัดเจนเพื่อให้ผู้เข้าร่วมรายอื่นรับทราบว่า คุณจะไม่มีส่วนเกี่ยวข้องในกิจกรรมการรวมกลุ่มเพื่อผูกขาดทางธุรกิจ หรือกระทำการละเมิด ฝ่ายกฎหมายว่าด้วยการแข่งขันแต่อย่างใด หากมีการจดบันทึกการประชุมไว้ คุณต้องมั่นใจได้ว่า ผู้บันทึกได้จดเวลาการออกจากห้องประชุมของคุณไว้ ทั้งนี้โปรดติดต่อหน่วยงานกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบของบริษัทฯ ทันทีเพื่อรายงานเหตุที่เกิดขึ้น

ข. สมาคมการค้าและกลุ่มอุตสาหกรรม

การเป็นสมาชิกของบริษัทฯ ในสมาคมการค้าและกลุ่มอุตสาหกรรมจำเป็นต้องได้รับการอนุมัติจากหน่วยงานกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบของบริษัทฯ ตลอดจนการเข้าร่วมกิจกรรมของสมาคมการค้าและกลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งรวมถึงการสื่อสารอย่างไม่เป็นทางการ และการรวมตัวทางสังคม การรวบรวมข้อมูลตามที่เสนอมา หรือที่ได้รับจากสมาชิก สถานที่ติดตั้งมาตรฐาน การศึกษาวิจัยร่วมกัน การแลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ หรือกิจกรรมที่คล้ายกันนี้จำเป็นต้องได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากหน่วยงานกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบของบริษัทฯ

ค. ลูกค้านำทั้งหมด

หากไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากหน่วยงานกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบของบริษัทฯ ห้ามมิให้มีการพูดคุยหรือทำข้อตกลงใดทางวาจาหรือลายลักษณ์อักษร ทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ กับลูกค้าที่

- เรียกร้องให้ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัทฯ อย่างจำเพาะเจาะจง ในฐานะที่เป็นเงื่อนไขในการขายผลิตภัณฑ์หรือบริการอีกอย่างหนึ่งของบริษัทฯ แก่ลูกค้ารายนั้น (เรียกกันว่า ข้อตกลง “พ่วง” หรือการขาย “แบบพ่วง”)
- เบี่ยงเบนไปจากที่กำหนดไว้ในนโยบายการขาย นโยบายด้านราคาและส่วนยอมให้ในการส่งเสริมการตลาดของบริษัทฯ
- สร้างข้อตกลงในการทำการตลาดหรือโฆษณาร่วม โดยผลกระทบที่ตามมาอาจก่อให้เกิดปัญหาด้านกฎหมายการแข่งขัน เช่น การโฆษณาอันเป็นเท็จหรือทำให้เกิดความเข้าใจที่ผิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการหรือการวิพากษ์วิจารณ์คู่แข่งในทางเสียหาย หรืออาจเกี่ยวเนื่องกับการละเมิด ฝ่ายกฎหมายดั้งเดิมของประเทศหรือกฎหมายว่าด้วยความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์หรือการคุ้มครองผู้บริโภคได้
- กำหนดข้อจำกัดเกี่ยวกับการขายต่อ (เช่น ลูกค้า ข้อจำกัดเชิงเขตแดนและสถานที่ตั้ง และข้อกำหนดด้านมูลค่าเพิ่ม) เว้นแต่มีเหตุผลอันควรทางธุรกิจที่ชอบด้วยกฎหมาย

นอกจากนี้ ยังห้ามมิให้มี :

- การรับรองหรือทำสัญญาอันเป็นเท็จหรือนำมาซึ่งความเข้าใจที่ผิด ในที่นี้รวมถึง เรื่องที่เกี่ยวข้องกับความพร้อมของผลิตภัณฑ์และบริการของบุคคลที่สามทั้งปัจจุบันหรืออนาคตด้วย
- การเปลี่ยนแปลงทางวาจาเรื่องเนื้อหาสัญญาของบริษัทฯ และการบังคับใช้ข้อตกลงอย่างไม่สอดคล้องหรือแนะนำให้บริษัทฯ ไม่บังคับใช้ข้อตกลงแห่งสัญญา โดยปราศจากเหตุผลอันควรทางธุรกิจที่ชอบด้วยกฎหมาย.

ง. หุ้นส่วนคนกลาง

ห้ามมิให้มีการหาหรือหรือทำข้อตกลงทางวาจาหรือลายลักษณ์อักษร ทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ กับ
หุ้นส่วนคนกลางของบริษัทฯ เกี่ยวกับเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้ โดยปราศจากการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า
ของหน่วยงานกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบของบริษัทฯ

- การกำหนดราคาขายต่อ ในที่นี้ หมายถึง การกำหนดราคาขายต่อที่ผู้ซื้อจะนำสินค้าไปจำหน่ายต่อ เมื่อ
บริษัทฯ ขายผลิตภัณฑ์ให้กับหุ้นส่วนคนกลางแล้ว หุ้นส่วนคนกลางนั้นต้องมีอิสระในการกำหนดราคา
ขายต่อเอง
- ข้อจำกัดการขายต่อที่ไม่ใช่เรื่องราคา (ยกตัวอย่างเช่น ข้อจำกัดด้านเขตแดนหรือลูกค้า) ที่ไม่ได้เป็นส่วน
หนึ่งในสัญญาของหุ้นส่วนคนกลางที่ทำกับบริษัทฯ
- การห้ามไม่ให้หุ้นส่วนคนกลางขนย้ายสินค้าที่มีการแข่งขัน
- การคว่ำบาตรหรือการขึ้นบัญชีดำอีกบริษัทหนึ่ง ไม่ว่าบริษัทนั้นจะอยู่ในห่วงโซ่อุปทานหรือไม่ก็ตาม
- ส่วนใดๆ ในธุรกิจของหุ้นส่วนคนกลางหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับราคาที่หุ้นส่วนรายนั้นเรียกเก็บหรือที่
เกี่ยวข้องกับนโยบายด้านการกำหนดราคาของหุ้นส่วนรายนั้น หรือข้อมูลอื่นใดที่เป็นความลับต่อ
หุ้นส่วนรายนั้น
- การยุติความสัมพันธ์กับหุ้นส่วนคนกลางโดยมีสาเหตุ
- การทำหน้าที่เป็นคนกลางระหว่างหุ้นส่วนคนกลางที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าวข้างต้น

นอกจากนี้ ยังห้ามมิให้มีส่วนร่วมในการแบ่งแยกราคาขายที่อาจส่งผลเสียต่อการแข่งขันระหว่างหุ้นส่วนคนกลาง
ด้วยกัน โดยไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากหน่วยงานกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบ
ทั้งนี้กฎเกณฑ์การแบ่งแยกราคายังมีผลใช้กับข้อตกลงที่ไม่ใช่เรื่องของราคาและต่อส่วนยอมให้ในการส่งเสริม
การบริการและการตลาดที่มอบแก่ลูกค้าที่แข่งขันกัน โดยต้องจัดให้พร้อมใช้งานบนพื้นฐานของความเท่าเทียม
ตามสัดส่วน เว้นแต่เป็นที่รับรู้ว่สิ่งนั้นเป็นผลสะท้อนหรือผลลัพธ์ของการแข่งขัน

ความหมายของคำว่าแบ่งแยกราคา หมายถึง การเรียกเก็บเงินจากหุ้นส่วนคนกลางรายหนึ่งในราคาสุทธิที่
แตกต่างจากที่เรียกเก็บจากหุ้นส่วนคนกลางอีกรายหนึ่งในประเภทเดียวกัน สำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีเกรดและ
คุณภาพระดับเดียวกันและขายในช่วงเวลาเดียวกัน เว้นแต่จะมีเหตุผลอันควรทางธุรกิจที่ขบด้วยกฎหมาย

จ. ชัฟฟลายเออร์

หากไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากหน่วยงานกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบ
ห้ามมิให้มีการ

- ร้องขอให้ชัฟฟลายเออร์ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อแลกกับการที่บริษัทฯ จะได้ซื้อผลิตภัณฑ์ของ
ชัฟฟลายเออร์รายนั้น
- กีดกันไม่ให้ชัฟฟลายเออร์ของบริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตนแก่คู่แข่งของบริษัทฯ
- จัดทำ “คาร์เทลผู้ซื้อ” ซึ่งหมายถึง ข้อตกลงร่วมกันระหว่างผู้ซื้อสินค้าเพื่อใช้อำนาจในการจัดซื้อที่ผนวก
รวมไว้ไปกดดันชัฟฟลายเออร์ให้ทำการปรับลดราคาลง

ฉ. การแข่งขันที่เป็นธรรมและการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม

การมีส่วนร่วมในการแข่งขันที่เป็นธรรมเพื่อชัยชนะทางธุรกิจนั้นเป็นสิ่งที่เหมาะสมและเป็นไปตามหลักจริยธรรม อย่างไรก็ตาม ยังคงมีเส้นบางๆ ระหว่างการแข่งขันที่เป็นธรรมกับการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม และมีแนวทางปฏิบัติบางประการที่เป็นที่ควรต้องห้ามอยู่ เนื่องจากเป็นเรื่องที่ผิดกฎหมายโดยปริยาย หรือนำมาซึ่งความเข้าใจผิดหรือเป็นเหตุหลอกลวงได้ ด้วยเหตุนี้จึงห้ามมิให้มีการ

- กำหนดราคาต่ำกว่าต้นทุน
- ชักจูงให้ละเมิดสัญญาระหว่างคู่แข่งกับลูกค้าหรือซัพพลายเออร์ของคู่แข่ง
- แสดงความคิดเห็นที่เป็นเท็จ ทำให้เกิดความเข้าใจผิด หรือวิพากษ์วิจารณ์ทางลบเรื่องผลิตภัณฑ์ ธุรกิจ หรือการดำเนินธุรกิจของอีกบริษัทหนึ่ง
- ทำการร้องเรียนอันเป็นเท็จหรือทำให้เกิดความเข้าใจผิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ
- บิดเบือนความจริงเรื่องผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ
- จำหน่ายผลิตภัณฑ์ใดๆ โดยไม่เปิดเผยประเทศต้นกำเนิด
- บิดเบือนความจริงเรื่องสิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้า หรือสิทธิทรัพย์สินทางปัญญาอื่นๆ
- ไม่แจ้งเตือนผู้บริโภคเกี่ยวกับอันตรายต่างๆ ที่อาจเกิดจากการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ
- กระทำการใดๆ โดยอ้อมในสิ่งที่คุณไม่ได้รับอนุญาตให้สามารถกระทำได้โดยตรง

2. มาตรการป้องกันพฤติกรรมต่อต้านการแข่งขัน

- ก) มอบหมายหน่วยงานที่มีคุณสมบัติให้ทำหน้าที่บริหารจัดการงานการส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรมภายในองค์กร
- ข) จัดอบรมตามวาระให้แก่แรงงานของบริษัทฯ (หมายถึง เจ้าหน้าที่ พนักงาน ทั้งพนักงานประจำ พนักงานชั่วคราว และผู้รับเหมา) เกี่ยวกับวิธีการรับรู้และหลีกเลี่ยงการดำเนินธุรกิจที่ปิดกั้นการแข่งขัน
- ค) พัฒนาแนวทางปฏิบัติด้านทรัพยากรบุคคล ได้แก่ การสรรหาพนักงาน การปรับเลื่อนขั้น การฝึกอบรม การประเมินผลงาน ค่าตอบแทน การขึ้นชมพนักงาน และจริยธรรมทางธุรกิจทั่วไป ที่สะท้อนกฎเกณฑ์เหล่านี้
- ง) ตรวจสอบความถูกต้องตามกฎหมายและความเหมาะสมของเงื่อนไขแห่งสัญญา โดยดำเนินการตามระเบียบปฏิบัติที่กำหนดไว้สำหรับ “การพิจารณาทบทวนทางกฎหมายและการอนุมัติสัญญา
- จ) ดำเนินการสอบทานธุรกิจในทุกหน่วยงานที่บริษัทมีการทำธุรกิจด้วย รวมถึง เมื่อจะลงทุนใดด้วย
- ฉ) ดำเนินการตรวจประเมินด้วยตัวเองปีละครั้ง เพื่อมั่นใจได้ว่า มีการปฏิบัติตามนโยบายฉบับนี้จริง

3. ตรวจสอบโดยหน่วยงานของรัฐ

หากมีการตรวจสอบโดยหน่วยงานของรัฐ แรงงานของบริษัทฯ จำเป็นต้องดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆ ดังต่อไปนี้

- ระบุเจ้าหน้าที่หรือพนักงานของบริษัทฯ ที่อาวุโสมากที่สุดในพื้นที่ และแจ้งบุคคลนั้นให้ทราบว่าหน่วยงานของรัฐได้มาถึงแล้ว

- ติดต่อที่ปรึกษาทางกฎหมายในพื้นที่หรือหน่วยงานกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบของบริษัทฯ โดยด่วนที่สุดด้วยวิธีการที่เร็วที่สุดที่มี
- ขอหรือถ่ายสำเนาหรือบันทึกเอกสารประจำตัวของเจ้าพนักงานที่มาทำการตรวจสอบสถานที่ และจำกัดการปฏิสัมพันธ์อย่างอื่นใดกับเจ้าพนักงานให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้
- ทำสำเนาหมายค้นในสถานที่ที่มีการตรวจสอบ
- เก็บบันทึกเอกสารที่มีการยึดไว้หรือทำสำเนาไว้ รวมถึงข้อมูลที่เจ้าพนักงานร้องขอ เพื่อนำส่งให้กับหน่วยงานกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบของบริษัทฯ
- ป้องกันการขอยืมหรือทำลายเอกสารใด หรือป้องกันการลบข้อมูลจากวัสดุอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ซึ่งรวมถึงการลบข้อมูลอัตโนมัติอันเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินการตามปกติ
- ห้ามเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการตรวจเยี่ยมโดยหน่วยงานรัฐแก่บุคคลที่สาม

4. การสื่อสาร

บันทึกฉบับจับต้องได้หรือและบันทึกในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์อาจถูกนำมาใช้เป็นหลักฐานในกรณีที่มีการฟ้องร้องหรือการสอบสวนจากรัฐบาลเกี่ยวกับพฤติกรรมต่อต้านการแข่งขัน ด้วยเหตุนี้คุณควรระมัดระวังในการสื่อสารเรื่องต่างๆ รวมถึง การสื่อสารผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ ข้อความ ข้อความเสียง จดหมาย บันทึกข้อความด้วยลายมือ และการตีพิมพ์บนโซเชียลมีเดีย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันและคู่แข่ง เนื่องจากการปฏิสัมพันธ์ทางอิเล็กทรอนิกส์มีความรวดเร็วและไม่เป็นทางการ ดังนั้น อาจเกิดการสื่อสารที่ผิดพลาดโดยไม่เจตนาได้ ในบางครั้งอาจก่อให้เกิดปัญหาทางกฎหมายที่สำคัญทั้งต่อตัวบุคคลและต่อบริษัท จึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบถึงผลกระทบที่จะตามมาจากสิ่งที่คุณพูดหรือเขียนลงไป

กฎเกณฑ์การสื่อสารดังต่อไปนี้จะช่วยลดหรือกำจัดความเสี่ยงได้

- การสื่อสารต้องมีความถูกต้อง แม่นยำและยึดหลักความจริง หลีกเลี่ยงการคาดเดา การแสดงความคิดเห็นหรือการกล่าวเกินจริง
- หลีกเลี่ยงการใช้ภาษาที่โอ้อวด ก้าวร้าว หรือเหยียดหยาม ซึ่งอาจตีความเป็นการกระทำในเชิงต่อต้านการแข่งขันได้
- ระบุนิยามหรือแหล่งของข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาของกลุ่มหรือข้อมูลเชิงการแข่งขันอื่นๆ เพื่อหลีกเลี่ยงการถูกอนุมานได้ว่า ข้อมูลดังกล่าวได้มาอย่างผิดกฎหมาย

5. การบัญชีและบันทึกทางธุรกิจ

บริษัทฯ ทำบัญชีและเก็บบันทึกที่ถูกต้องตรงเวลา เพื่อใช้เป็นหลักฐานแสดงการปฏิบัติตามนโยบายฉบับนี้และมีการเก็บรักษาไว้ตามกฎหมายว่าด้วยการเก็บรักษาเอกสารของบริษัทฯ

6. ความรับผิดชอบบุคคล

แรงงานของบริษัทฯ ที่ละเมิดนโยบายฉบับนี้จะต้องถูกดำเนินการทางวินัยสูงสุดถึงขั้นเลิกจ้าง โดยโทษทางวินัยจะถูกดำเนินการทันทีอย่างเหมาะสมหลังการสอบสวนการกระทำอันฝ่าฝืนนโยบายฉบับนี้ ไม่ว่าจะเป็นการฝ่าฝืนที่เกิดขึ้นจริงหรือต้องสงสัย โดยจะดำเนินการสอบสวนตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องว่าด้วยการกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการสอบสวนภายในและการกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการลงโทษทางวินัยของบริษัทฯ และฮิตาชิกรุ๊ป ตลอดจนอาจได้รับโทษตามกฎหมายในประเทศไทยและประเทศอื่นที่เกี่ยวข้อง

7. การรายงานข้อพิพาทและการละเมิด ฝ่าฝืน

หากพบกรณีต้องสงสัยหรือที่ปรากฏชัดว่ามีการละเมิด ฝ่าฝืนนโยบายฉบับนี้ ผู้พบเห็นสามารถรายงานการกระทำดังกล่าวมายังบริษัทฯ ที่หมายเลขโทรศัพท์ 02 320 5777 ต่อ 210 หรืออีเมลมาที่ compliance.het.yf@hitachi.com โดยผู้รายงานจะต้องระบุรายละเอียดของการกระทำ พร้อมหลักฐานหรือข้อมูลที่เพียงพอต่อการตรวจสอบ และแจ้งชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้

มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2568 เป็นต้นไป



(นายฉัตรชัย เล้าตระกูล)

กรรมการผู้จัดการ

