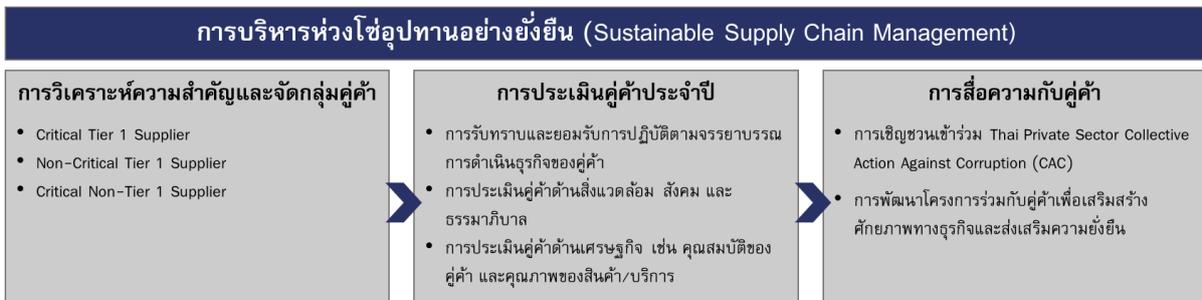




การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรมและโปร่งใส มีการประเมินความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล/เศรษฐกิจ ตลอดจนร่วมพัฒนาศักยภาพคู่ค้าให้เกิดนวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อมและสังคมเพื่อประโยชน์ร่วมกันในการเติบโตอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ มีกระบวนการบริหารจัดการคู่ค้าอย่างยั่งยืน ครอบคลุมตั้งแต่การคัดเลือกคู่ค้า โดยพิจารณาปัจจัยด้านคุณภาพสินค้าและบริการ การดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม เคารพสิทธิมนุษยชน ไม่ใช่แรงงานเด็ก แรงงานบังคับ แรงงานผิดกฎหมาย ดูแลอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในการดำเนินงาน และดำเนินงานตามหลักธรรมาภิบาล โดยคู่ค้าทุกรายต้องรับทราบและปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัท นอกจากนี้ คู่ค้ารายใหม่ต้องผ่านการประเมินตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ และคู่ค้ารายปัจจุบันต้องทำแบบประเมินตนเอง และได้รับการตรวจประเมินพื้นที่ (On-site) เพื่อป้องกันและลดผลกระทบที่อาจเกิดจากการจัดซื้อจัดจ้างและเพื่อผลักดันให้เกิดการจัดซื้อจัดจ้างที่ยั่งยืน โดยจากการประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าด้านสิ่งแวดล้อม สังคม บรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ ในปี 2567 นั้นไม่มีความเสี่ยง



โครงสร้างการบริหารจัดการคู่ค้า

การบริหารจัดการคู่ค้าเพื่อลดความเสี่ยง และผลักดันความยั่งยืนของบริษัทฯ นั้น ครอบคลุมตั้งแต่คณะบริหารไปจนถึงหน่วยปฏิบัติงาน เพื่อให้การดำเนินงานนั้นเป็นไปอย่างโปร่งใส ชัดเจน และรวดเร็ว บทบาทหน้าที่ตามโครงสร้างของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

คณะกรรมการบริษัท มีบทบาทในการกำกับดูแลห่วงโซ่อุปทาน อนุมัตินโยบายและติดตามผลลัพธ์ให้สอดคล้องกับกรอบและกลยุทธ์การบริหารจัดการคู่ค้า

คณะกรรมการบริหาร และ คณะกรรมการความยั่งยืน ดูแลและผลักดันให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและกลยุทธ์ตามหลักการปฏิบัติแบบสากล รวมถึงการพิจารณาเห็นชอบ นโยบาย เป้าหมาย ตัวชี้วัดและแผนการดำเนินงานต่างๆ

ฝ่ายจัดซื้อ ทำหน้าที่กำหนดกลยุทธ์ และดำเนินงานตามนโยบายการบริหารจัดการคู่ค้าที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดไว้ กำหนดเป้าหมาย ตัวชี้วัด และแนวปฏิบัติเพื่อติดตาม ตรวจสอบ ประเมินความเสี่ยงคู่ค้าด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล / เศรษฐกิจ (ESG) รวมทั้งมีส่วนร่วมพัฒนาการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าเพื่อเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน



การกำหนดกลุ่มคู่ค้าสำคัญ

บริษัทฯ มีการกำหนดเกณฑ์ในการระบุคู่ค้าสำคัญ ด้วยการวิเคราะห์มูลค่าการใช้จ่าย การประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าที่มีผลกระทบต่อกระบวนการผลิตและรายได้ของบริษัท ควบคู่กับการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG โดยมีหลักเกณฑ์ในการระบุคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) และคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Non-Tier 1) ดังนี้

1. คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1 Supplier)

คู่ค้าที่จัดหาสินค้าและบริการเกี่ยวกับวัตถุดิบหลัก/เครื่องจักรในการผลิตสินค้าของบริษัทโดยตรง ที่มีมูลค่าซื้อขายสูงกว่า 5 ล้านบาทต่อปี เป็นคู่ค้าที่มีการสั่งซื้อต่อเนื่อง สำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัท และความได้เปรียบในการแข่งขันเชิงธุรกิจ เป็นคู่ค้าที่คัดเลือกผู้ให้บริการทดแทนได้ยาก หรือไม่สามารถหามาทดแทนได้

2. คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Non-Tier 1 Supplier)

คู่ค้าที่จัดหาสินค้า/บริการให้แก่คู่ค้าของบริษัท (คู่ค้าทางอ้อม) ที่จัดหาสินค้า/บริการให้แก่คู่ค้าสำคัญของบริษัท หรือคู่ค้าทางอ้อมที่จัดหาสินค้าที่มีคุณลักษณะพิเศษหรือเฉพาะทาง หรือสินค้า/บริการที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจโดยตรง ที่มีมูลค่าซื้อขายสูงกว่า 5 ล้านบาทต่อปี

3. คู่ค้าทั่วไป (Non-Critical Tier 1 Supplier)

คู่ค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรงอื่นๆ ที่มีมูลค่าซื้อขายน้อยกว่า 5 ล้านบาท และสามารถคัดเลือกผู้ให้บริการทดแทนได้โดยง่าย รวมถึงคู่ค้าทั่วไปอื่นๆทั้งหมดที่ไม่เข้าเกณฑ์ของ Critical Tier 1 Supplier และ Critical Non-Tier 1 Supplier

ในปี 2567 บริษัทมีคู่ค้าทั้งหมด 439 ราย เป็นคู่ค้าสำคัญของบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1 Supplier) ร้อยละ 4.8 ของคู่ค้าทั้งหมด, ไม่มีคู่ค้าที่ถูกระบุเป็นคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Non-Tier 1 Supplier) และเป็นคู่ค้าทั่วไป (Non-Critical Tier 1 Supplier) ร้อยละ 95.2

สัดส่วนปริมาณการซื้อขายแบ่งตามกลุ่มคู่ค้า

กลุ่มคู่ค้า	จำนวนคู่ค้า (ราย)	สัดส่วนปริมาณการซื้อขาย (%)
คู่ค้า Critical Tier 1 Supplier	21	77.5%
คู่ค้า Critical Non-Tier 1 Supplier	-	-
คู่ค้า Non-Critical Tier 1 Supplier	418	22.5%
รวม	439	100.0%

การติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของลูกค้า

ปี 2567 บริษัทฯ ได้มีการติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของลูกค้าในประเด็นด้านสถานะทางธุรกิจ กระบวนการผลิต คุณภาพสินค้า รวมทั้งการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าทุกรายปฏิบัติตามจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจตามที่บริษัทกำหนดไว้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการขยายขอบเขตการประเมินลูกค้าที่สำคัญให้ครอบคลุมประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล โดยในปี 2567 ลูกค้า Critical Tier 1 ร้อยละ 100 รับผิดชอบต่อและยอมรับข้อกำหนดในจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของลูกค้า และทำแบบประเมินความเสี่ยงลูกค้าด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสุ่มตรวจประเมินพื้นที่ปฏิบัติการของลูกค้า (On-site Visit) ตามความเหมาะสม โดยเบื้องต้น บริษัทฯ ตั้งเป้าในการตรวจประเมินพื้นที่ของลูกค้ากลุ่ม Critical Tier 1 ให้ได้ร้อยละ 50 และจะดำเนินการตรวจสอบทุก 2 ปี และจะดำเนินการขยายขอบเขตครอบคลุมลูกค้าในห่วงโซ่อุปทานเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

ผลการติดตามการปฏิบัติงานของลูกค้า ปี 2567

ตัวชี้วัด	เป้าหมาย*	ผลการดำเนินงานปี 2567
ลูกค้ารับผิดชอบต่อและยอมรับการปฏิบัติตามจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของลูกค้า	100%	100%
ลูกค้าจัดทำแบบประเมินความเสี่ยงลูกค้าด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล / เศรษฐกิจ	100%	100%

* เป้าหมายครอบคลุมเฉพาะลูกค้ากลุ่ม Critical Tier 1

โครงการพัฒนาการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนร่วมกับลูกค้า

บริษัทฯ ได้ร่วมมือทางธุรกิจกับ Schneider Electric Industries SAS เพื่อผลิตสินค้ารุ่น PRISMA iPM ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน IEC 61439 (License Type Test) ซึ่งบริษัทฯ ได้รับความรู้และเทคโนโลยีการผลิตและร่วมกันออกแบบนวัตกรรมสินค้า กระบวนการ หรือบริการ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า



โครงการพัฒนาความรู้ร่วมกับลูกค้า

ในปี 2567 บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมเพิ่มความรู้ให้กับพนักงานภายในองค์กร โดยเชิญลูกค้าหลักมาเป็นวิทยากรให้ความรู้ในหลากหลายหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน เช่น การอบรมการใช้งานเครื่องตัดด้วยไฟเบอร์เลเซอร์ เครื่องเชื่อม เครื่องปั๊ม และเครื่องพ่นสี และการอบรมการใช้งานซอฟต์แวร์บริหารงานระบบคุณภาพ ISO เป็นต้น



ความร่วมมือกับคู่ค้าในการพัฒนาด้านความยั่งยืน

ปี 2567 บริษัท มีการสื่อความและเชิญชวนให้คู่ค้าเข้าร่วมประกาศเจตนารมณ์หรือรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต โครงการ Collective Action Coalition (CAC) การสื่อความเรื่องจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า การจัดทำแบบประเมินคู่ค้าด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล/เศรษฐกิจ

นอกจากนี้ บริษัท ยังหาแนวทางร่วมกับคู่ค้ารายสำคัญเพื่อให้สินค้า หรือกระบวนการธุรกิจมีความยั่งยืนมากขึ้น โดยโครงการที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 คือ โครงการกล่องขนส่งสินค้าหมุนเวียน ที่หลังจากคู่ค้านำส่งวัตถุดิบการผลิตให้แล้ว บริษัทจะทำการรวบรวมกล่องพัสดุ และนำส่งกลับสู่คู่ค้าในรอบการรับวัตถุดิบการผลิตรอบถัดไป เพื่อลดปริมาณของเสียที่เกิดจากกล่องพัสดุขนส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้คู่ค้าสามารถลดของเสียจากกล่องพัสดุขนส่งวัตถุดิบได้ถึง 27.91 kgCO₂e

