

ผลการดำเนินงานด้านการบริหารห่วงโซ่อุปทาน



ผลการดำเนินงาน ปี 2568

100%

ลูกค้าได้รับการตรวจประเมินด้าน ESG
ครอบคลุมลูกค้าทั้งหมดที่อยู่ในขอบเขตการ
ดำเนินงาน

เป้าหมาย

100%

ภายในปี 2573 ตรวจประเมินลูกค้าด้านการพัฒนา
โครงการและปฏิบัติการ



ผลการดำเนินงาน ปี 2568

100%

ตรวจประเมินลูกค้า ณ สถานประกอบการ
สำหรับลูกค้าที่มีความเสี่ยงอย่างมีนัยสำคัญ

เป้าหมาย

100%

ภายในปี 2573 ลูกค้าได้รับการตรวจประเมิน ณ
สถานประกอบการสำหรับลูกค้าที่มีความเสี่ยง
อย่างมีนัยสำคัญ

01. ผลการดำเนินงานด้านการบริหารห่วงโซ่อุปทาน ปี 2568

การคัดกรองคู่ค้า	หน่วย	ปี 2568	คิดเป็นร้อยละ
คู่ค้าทางตรงทั้งหมด	ราย	4,614	100
คู่ค้าสำคัญทางตรง	ราย	156	3.38
คู่ค้าที่มีความเสี่ยงที่จะเกิดผลกระทบเชิงลบต่อ ESG	ราย	44	0.95
คู่ค้าสำคัญและคู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้าน ESG	ราย	154	3.34
คู่ค้าสำคัญทางอ้อม	ราย	5	-
มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างกับคู่ค้าสำคัญส่วนปฏิบัติการ	ล้านบาท	4,778	72
การประเมินผู้จัดจำหน่าย และการพัฒนาคู่ค้า			
จำนวนคู่ค้าสำคัญทางตรง และคู่ค้าที่มีความเสี่ยงที่จะเกิดผลกระทบเชิงลบต่อ ESG ที่ได้รับการประเมินทางเอกสาร หรือประเมินคู่ค้า ณ สถานปฏิบัติการ	ราย	156	100
จำนวนคู่ค้าที่มีผลกระทบเชิงลบอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งที่เกิดขึ้นจริง และที่อาจเกิดขึ้น พร้อมดำเนินการตามแผนการดำเนินการแก้ไข/ปรับปรุง	ราย	37	84
จำนวนคู่ค้าที่มีผลกระทบเชิงลบอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งถูกยกเลิกสัญญา หรือมีโอกาสยกเลิก	ราย	0	0
จำนวนคู่ค้ารายใหม่ที่ได้รับการคัดกรองโดยใช้เกณฑ์ด้านสิ่งแวดล้อม และสังคม	ราย	2,857	100
จำนวนคู่ค้าที่ได้รับการเสริมสร้างศักยภาพ หรือพัฒนาการดำเนินงานร่วมกัน	ราย	3.38	0.1

02. การบริหารจัดการคู่ค้าอย่างเป็นระบบและขับเคลื่อนด้วยข้อมูล

ในปี 2568 บริษัทฯ ยกระดับการบริหารห่วงโซ่อุปทานด้วยแนวทางการจัดการคู่ค้าเชิงระบบ โดยบูรณาการข้อมูลด้าน ESG ความสำคัญเชิงกลยุทธ์ และความเสี่ยงด้านการดำเนินงานเข้าด้วยกัน เพื่อเสริมสร้างความโปร่งใส ควบคุมความเสี่ยงเชิงรุก และเพิ่มความยืดหยุ่นตลอดห่วงโซ่อุปทานอย่างต่อเนื่อง

ผลการดำเนินงานที่สำคัญ

- **การคัดกรองคู่ค้ารายใหม่ด้าน ESG** คู่ค้าสำคัญทางตรงรายใหม่จำนวน **2,857** ราย และคู่ค้าทางตรงสะสมทั้งหมด **4,614** ราย ผ่านกระบวนการคัดกรองด้วยเกณฑ์สิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) ครอบคลุมร้อยละ **100** สะท้อนการวางรากฐานความยั่งยืนตั้งแต่วันแรกที่ร่วมงานกัน
- **การตรวจประเมินเชิงลึก** คู่ค้าสำคัญทางตรงและคู่ค้ากลุ่มเสี่ยงรวม **156** ราย ได้รับการประเมินอย่างเข้มงวดร้อยละ **100** ผ่านกระบวนการประเมินทางเอกสาร และการตรวจประเมิน ณ สถานที่ปฏิบัติงาน โดยบริษัทฯ พบคู่ค้าที่มีแนวโน้มเกิดผลกระทบเชิงลบด้าน ESG จำนวน **44** ราย ซึ่งทั้งหมดได้รับการจัดทำแผนปฏิบัติการแก้ไข และบริหารจัดการความเสี่ยงสำเร็จแล้วจำนวน **37** ราย (คิดเป็นร้อยละ **84** ของกลุ่มเสี่ยง) โดยไม่มีการยกเลิกสัญญากับคู่ค้ารายใด
- **มุ่งเน้นการจัดซื้อเชิงกลยุทธ์** มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างจากคู่ค้าสำคัญในส่วนปฏิบัติการมีมูลค่ารวม **4,778** ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ **72** ของมูลค่าการจัดซื้อทั้งหมด แสดงถึงความมุ่งมั่นในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีเสถียรภาพและมีทิศทางนโยบายสอดคล้องกับองค์กร
- **ขยายการดูแลห่วงโซ่อุปทานขึ้นรองและ SMEs** บริษัทฯ เริ่มขยายผลการบริหารจัดการเชิงรุกไปยังกลุ่มคู่ค้าสำคัญทางอ้อม จำนวน **5** ราย ควบคู่กับการสนับสนุนกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ผ่านโครงการจัดหาเงินทุนหมุนเวียน และการระดมทุนในรูปแบบ Crowdfunding รวมมูลค่า **170** ล้านบาท ช่วยเสริมสภาพคล่องและสร้างความพร้อมรับมือความผันผวนให้แก่ระบบนิเวศธุรกิจในระยะยาว