

รายงานการประเมินคุณค่า ประจำปี 2566

หลักเกณฑ์การพิจารณาและการกำหนดกลุ่มลูกค้าสำคัญ

บริษัทฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการกำหนดกลุ่มลูกค้าสำคัญ โดยสามารถวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างได้อย่างเป็นระบบ โดยดำเนินการจำแนกกลุ่มลูกค้าผู้ผลิตและ จัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ ดังนี้

ลูกค้าสำคัญ (Critical Tier 1 Suppliers)

1. ลูกค้าที่มียอดสัญญาซื้อขายสูงตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป
2. ลูกค้าที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
3. ลูกค้าที่มีน้อยราย หรือไม่สามารถหาสินค้าหรือบริการรายอื่นมาทดแทนได้

ลูกค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Non-Tier 1 Suppliers)

1. ลูกค้าที่มียอดสัญญาซื้อขายระดับปานกลางถึงต่ำ
2. มีคู่แข่งในตลาดจำนวนมากเพียงพอหรือเกินพอ

ลูกค้าของบริษัททั้งหมด
(Total Suppliers)
137 ราย

ลูกค้าสำคัญของบริษัทโดยตรง
(Critical Tier 1 Suppliers)
5 ราย

ลูกค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับ
บริษัทโดยตรง
(Critical Non-Tier 1 Suppliers)
1 ราย

ประเภทธุรกิจ :

- ประกันภัย
- Software Licenses IT Hardware
- ผู้ให้บริการประกาศตำแหน่งงาน (Job Post)

ประเภทธุรกิจ :

- Broker ประกันภัย

การบริหารจัดการความเสี่ยงของคู่ค้าบริษัท ประกอบด้วย การประเมินความเสี่ยง ด้านเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อมและการวิเคราะห์ มูลค่าในห่วงโซ่อุปทาน เพื่อจัดกลุ่มคู่ค้ารายสำคัญของบริษัท และจัดทำทะเบียนคู่ค้า (Approval Supplier List: ASL) เพื่อพิจารณาคุณสมบัติ ของคู่ค้าที่จะมาร่วมธุรกิจกับบริษัท ซึ่งต้องผ่านเกณฑ์การประเมินทั้ง ทางด้านเทคนิค หลักประกันคุณภาพตามสัญญา และ รวมถึงการปฏิบัติตามกฎหมาย สิ่งแวดล้อมและแรงงานตามหลักสิทธิมนุษยชน

หลังจากได้เข้าร่วมทะเบียนคู่ค้า ซึ่งต้องผ่านการประเมินประสิทธิภาพการทำงานประจำปี (Yearly Suppliers Evaluation) โดยใช้แบบฟอร์มการประเมินคู่ค้า (แบบฟอร์มการคัดเลือกและประเมิน supplier) เพื่อติดตามผลการดำเนินงานในรูปแบบการประเมินตนเองหรือ On-site Visit ตามความเหมาะสม

โดยหัวข้อในการประเมิน จะแยกออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ

1. การประเมินความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ โดยใช้แบบฟอร์มการคัดเลือกและประเมิน supplier (Yearly Suppliers Evaluation)
2. การประเมินความเสี่ยงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยใช้แบบฟอร์มการคัดเลือกและประเมิน supplier และ/หรือใช้แบบประเมินตนเอง (ESG Self-Assessment)

การประเมินความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ โดยใช้แบบฟอร์มการคัดเลือกและประเมิน supplier (Yearly Suppliers Evaluation) ได้ผลการประเมินดังนี้

ผลการประเมิน Supplier ประจำปี 2566

เป้าหมาย	จำนวนคู่ค้าทั้งหมด	ประเมินโดยใช้แบบฟอร์ม ประเมิน Supplier (Yearly Supplier Evaluation)	จำนวนคู่ค้าที่ต้องทำการ ประเมินแบบ On-Site Visit	ผลการดำเนินการ
สามารถทำการประเมินคู่ค้า ได้ 80% ของคู่ค้าทั้งหมด	137 ราย	137 ราย	0 ราย	ประเมินแล้ว 110 ราย (80% ของคู่ค้าทั้งหมด)

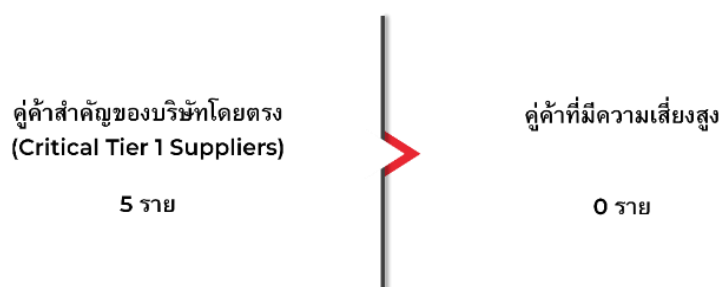
การประเมินความเสี่ยงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม ESG โดยใช้แบบฟอร์มการคัดเลือกและประเมิน supplier และ/หรือใช้แบบประเมินตนเอง (ESG Self-Assessment)

ผลการประเมินคู่ค้าด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม
โดยแบบประเมินตนเอง (ESG Self-Assessment)

ปี 2566

เป้าหมาย	จำนวนคู่ค้าทั้งหมด	คู่ค้าสำคัญของบริษัทฯ (Critical Tier 1)	คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจ กับบริษัทฯ โดยตรง (Critical Non-Tier 1)	ประเมินโดยใช้ แบบฟอร์มประเมินตนเอง (ESG Self-Assessment)	จำนวนคู่ค้าที่ต้องทำการ ประเมินแบบ On-Site Visit	ผลการดำเนินการ
สามารถทำการประเมินคู่ค้าได้ 50% ของคู่ค้าทั้งหมด	137 ราย	5 ราย	1 ราย	131 ราย	0 ราย	ประเมินแล้ว 12 ราย (9% ของคู่ค้าทั้งหมด)

ผลการประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้า



จากการประเมินคู่ค้าทั้งหมด ยังไม่พบว่ามีคู่ค้ารายใดที่มีความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ และด้านความยั่งยืน รวมถึงการคัดกรองคู่ค้าสำคัญของบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) จำนวน 5 ราย ไม่พบความเสี่ยงด้านความยั่งยืน รวมถึงไม่มีคู่ค้ารายใดที่ได้รับ เกรด D จึงไม่มีการ On-Site Visit ในปี 2566