

# การจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืนตามความแนวคิดหลักขององค์กร

## “SNC พัฒนาคคน คนพัฒนาสังคม”

**SNC** มีความเชื่อว่าการพัฒนาที่ยั่งยืนที่สุดคือการพัฒนาทรัพยากรบุคคลทั้งในและนอกองค์กร เพื่อบุคคลากรจะสามารถนำความรู้ ความสามารถเพื่อไปพัฒนาสังคมโดยรอบให้พัฒนากระจายต่อออกไปเป็นวงกว้าง เกิดเป็นสังคมขนาดใหญ่ที่พัฒนาอย่างยั่งยืน และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยเริ่มต้นจากภายในสู่ภายนอก จากความว่องไวสัมพันธขนาดเล็กที่ใกล้ชิดกันมาก เช่น พนักงาน คู่ค้าทางตรงและทางอ้อม ลูกค้า สังคม และชุมชนโดยรอบ ตลอดจนผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ในโซ่อุปทานอื่นที่เกี่ยวข้อง และระบบนิเวศธุรกิจ

กลุ่มบริษัท เอส เอ็น ซี (บริษัทฯ) เล็งเห็นถึงความสำคัญของระบบนิเวศทางธุรกิจ ที่เมื่อเกิดการพัฒนาร่วมกันจะก่อให้เกิดผลการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงในวงกว้างอย่างรวดเร็ว ก่อเกิดเป็นผลประโยชน์ต่อสังคมอย่างทั่วถึงและยั่งยืน จึงวางกลยุทธ์ในการพัฒนาระบบการทำงานภายในที่สามารถพัฒนาผู้มีส่วนเกี่ยวข้องภายนอกได้ไปพร้อมๆกัน โดยการแบ่งปันเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่บริษัทคิดค้นหรือประยุกต์พัฒนาให้กับคู่ค้าโดยเริ่มจากคู่ค้าทางตรงของบริษัท ลูกค้า และผู้มีส่วนได้เสีย

### กลยุทธ์และนโยบายห่วงโซ่อุปทานยั่งยืนของกลุ่มบริษัท **SNC**

บริษัทมีกลยุทธ์และนโยบายการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานที่เน้นถึงเสมอภาคและมีความเป็นธรรมแก่คู่ค้าและลูกค้าทุกเจ้า คำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้มีส่วนได้เสียบนพื้นฐานการได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่ายตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืนด้วยการสร้างความเชื่อมั่นผ่านกระบวนการในห่วงโซ่อุปทานที่ถูกต้อง ชัดเจน โปร่งใส และตรวจสอบได้ บริษัทวางกลยุทธ์ในการสร้างห่วงโซ่อุปทานยั่งยืนด้วยการใช้การแบ่งปันความรู้และเทคโนโลยีเป็นเครื่องมือเพื่อการต่อยอดการพัฒนาที่มั่นคงและยั่งยืน บริษัทมีจุดมุ่งหมายที่สนับสนุนให้พนักงานทุกคนในองค์กร คู่ค้า และรวมถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ได้มีโอกาสได้รับความรู้อย่างเท่าเทียมและเพียงพอในหน่วยงานของตัวบุคคล เพื่อให้เกิดความเข้าใจในกระบวนการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียอื่นในห่วงโซ่อุปทานของตนเองได้อย่างเพียงพอ เพื่อท้ายที่สุดแล้วบริษัทคาดหวังว่ากลยุทธ์และนโยบายจะก่อให้เกิดการพัฒนาทั้งระบบนิเวศธุรกิจ ทั้งนี้ขอบเขตกลยุทธ์และนโยบายของกลุ่มบริษัทฯ มีสาระสำคัญดังนี้

1. กลยุทธ์โซ่อุปทาน ที่คำนึงถึงคุณภาพ ราคา ปริมาณ การให้บริการ และความรวดเร็วในการตอบสนอง ต่อความต้องการของลูกค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุด โดยให้ความสำคัญทางด้านประสิทธิภาพ และประสิทธิผลที่คำนึงถึงการมีส่วนร่วมและร่วมรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

ตัวอย่างการดำเนินการตอบรับกลยุทธ์ ระบบ SNC-iVRS ที่กำหนดเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่และระบบ SNC-iCRS ที่ใช้ประเมินลูกค้าตามนโยบายของบริษัท และการประเมินรายเดือนการทำงานของหน่วยงานซัพพลายเชนของบริษัทฯ

2. กลยุทธ์โซ่อุปทาน ที่ไม่เอาเปรียบคู่ค้ามีการแบ่งปันข้อมูลที่ครบถ้วน ถูกต้อง ชัดเจน เปิดเผย และปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเท่าเทียม รับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะของคู่ค้า รวมไปถึงการร่วมมือกันเพื่อการพัฒนา ปรับปรุงกระบวนการทำงานให้เป็นไปในแนวทางเดียวเพื่อที่จะสามารถประเมิน ป้องกัน หลีกเลี่ยง และรับมือกับความเสียหายทางธุรกิจได้อย่างทันท่วงที โดยการที่กลุ่มบริษัทฯ และคู่ค้าร่วม แบ่งปันข้อมูลภายในที่เกี่ยวข้องระหว่างกัน รวมถึงแบ่งปันระบบและเทคโนโลยีที่ใช้ในการทำงานแล้ว ก่อให้เกิดประสิทธิภาพต่อทั้งสองฝ่าย ด้วยข้อมูลที่ถูกใส่เข้ามาโดยตรงจากเจ้าของข้อมูลจะสามารถทำ ให้ผู้เกี่ยวข้องในโซ่อุปทานทั้งเส้นสามารถตอบสนองต่อเหตุการณ์ได้อย่างทันเวลา บนพื้นฐานข้อมูลที่เพียงพอ เข้าถึงได้ ถูกต้อง และโปร่งใส ซึ่งจะสามารถช่วยลดต้นทุนและระยะเวลาในการทำงาน และความยุ่งยากในกระบวนการ รวมถึงเป็นการง่ายต่อการตรวจทานข้อมูล และติดตามงานระหว่างกันอีกด้วย

ตัวอย่างการดำเนินการตอบรับกลยุทธ์ การออกแบบและพัฒนากระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน Scheduling Agreement (SA) เพื่อแบ่งปันข้อมูลเช่น Forecast Production Plan ปริมาณ วัตถุประสงค์เหลือ หรือ จำนวนสินค้าสำเร็จรูปในคลังสินค้าแบบ Real Time เพื่อใช้งานร่วมกับคู่ค้าและลูกค้า

3. กลยุทธ์โซ่อุปทาน ที่เกิดการพัฒนาร่วมกันอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้ประสานความร่วมมือกับคู่ค้าและผู้มีส่วนได้เสีย ในการหาแนวทางปฏิบัติงานร่วมกันอย่างจริงจังและต่อเนื่องเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดตลอดโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยการร่วมกันพัฒนาจากข้อมูล ความรู้ที่แบ่งปันระหว่างกัน นำมา คิดค้นผลิตภัณฑ์ หรือรูปแบบการทำงาน หรือการบริการใหม่ที่เพิ่มประสิทธิภาพ และประสิทธิผล บริษัทฯ ได้มีโครงการหลากหลายที่ทำร่วมกับคู่ค้าที่เกิดจากการแบ่งปันความรู้และเทคโนโลยี เช่น การให้คำปรึกษาและปรับใช้รูปแบบการทำงานที่เป็นระบบ การจัดอบรมเรื่องกระบวนการทำงานที่ถูกต้องเพื่อความปลอดภัยและคุณภาพชีวิตของพนักงาน การออกแบบพัฒนาเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ที่ปลอดภัยต่อผู้ใช้งาน ให้เกิดการใช้ซ้ำที่สามารถช่วยลดของเสียขยะจากกระบวนการผลิต ลดต้นทุนระหว่างกัน และสร้างความสามารถในการแข่งขันที่สูงและแข็งแกร่งขึ้นเพื่อโซ่อุปทานที่ยั่งยืน

ตัวอย่างการดำเนินการตอบรับกลยุทธ์ โครงการ R-Win เพื่อลดการขยะอุตสาหกรรม ลดต้นทุนการใช้วัตถุดิบในการผลิตร่วมกับคู่ค้าผู้ผลิตกล่อง โดยการร่วมออกแบบบรรจุภัณฑ์และรูปแบบการจัดเรียงกล่องใหม่ที่สามารถบรรจุได้ในปริมาณที่มากขึ้นและนำกลับมาใช้ซ้ำได้ ส่งผลให้ลดต้นทุนลงได้จำนวน 299,000 บาทต่อปี คิดเป็นการลดการใช้ไม้และลดขยะ ได้เป็นจำนวน 2,392 พาเลทต่อปี ลดการใช้ไม้ได้ 67 ต้นต่อปี

4. กลยุทธ์โซ่อุปทาน ที่มีการจัดซื้อจัดจ้างอย่างโปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้ ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบข้อกำหนด และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง มีเป้าหมายในการสร้างความสัมพันธ์ที่อันดีที่เหนียวแน่นกับคู่ค้า เพื่อลดความเสี่ยงจากเหตุการณ์ภายนอก โดยบริษัทเชื่อว่าข้อมูลที่เพียงพอส่งต่ออย่างทั่วถึงจากช่องทางที่หลากหลายในเวลาอันรวดเร็วผ่านทางเครือข่ายโซ่อุปทานที่บริษัท คู่ค้าและลูกค้าสร้างขึ้น จะสามารถช่วยให้บริษัทและผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่อุปทานและระบบนิเวศสามารถร่วมกันประเมินความเสี่ยงของอุตสาหกรรม เพื่อเตรียมการป้องกัน หรือหาทางรับมือ มีการอัปเดตข้อมูลแนวโน้มราคาในตลาดโลก มีการแบ่งปันข้อมูลการวิเคราะห์และประเมินภายในระหว่างบริษัทและคู่ค้าที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อการตอบสนองต่อการให้บริการลูกค้าที่ดีขึ้น เช่นการประชุมพูดคุยกับคู่ค้าถึงแนวโน้มราคาเหล็กที่อาจจะมีการปรับตัวขึ้นหรือลง จากนโยบายของประเทศต้นทางผู้ผลิตแร่เหล็ก รวมถึงนโยบายกำแพงภาษีระหว่างประเทศที่ส่งผลต่อราคาเหล็กในตลาดโลก หรือการประเมินการขาดแคลนเรือขนส่งร่วมกับสายเรือคู่ค้าและลูกค้า เพื่อวางแผนระยะเวลาการจองพื้นที่บนเรือ การเดินทางเพื่อให้สินค้าไปถึงมือผู้บริโภคอย่างทันเวลาที่และทันต่อความต้องการ การแบ่งปันข่าวสารทางด้านกฎหมาย กฎระเบียบใหม่ๆ ที่มีแนวโน้มจะถูกประกาศใช้งานเพิ่มเติม เพื่อให้บริษัทและคู่ค้าได้เตรียมตัวหาวัตถุดิบหรือพัฒนาสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานของประเทศปลายทางนั้นๆ เช่น นโยบายยกเลิกการใช้บรรจุภัณฑ์ชนิดโฟมสำหรับสินค้าประเทศผู้เครื่องมือบางรุ่นในประเทศสหรัฐอเมริกา

ตัวอย่างการดำเนินการตอบรับกลยุทธ์ การจัดทำ Risk Management ประเมินความเสี่ยงทุกมุมมองผ่านตาราง Risk Matrix: Heat Map และ การอัปเดตข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจในห่วงโซ่อุปทานผ่านการแบ่งปันข้อมูลจากกระบวนการ (SA) ร่วมกับคู่ค้าและลูกค้า

## การสนับสนุน เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals : SDGs)



**SDG4** สร้างหลักประกันว่าทุกคนมีการศึกษาที่มีคุณภาพอย่างครอบคลุมและเท่าเทียม และสนับสนุนโอกาสในการเรียนรู้ตลอดชีวิต

### เป้าหมายย่อย 4.4

เพิ่มจำนวนเยาวชนและผู้ใหญ่ที่มีทักษะที่เกี่ยวข้องจำเป็น รวมถึงทักษะทางด้านเทคนิคและอาชีพสำหรับการจ้างงาน การมีงานที่มีคุณค่า และการเป็นผู้ประกอบการ ภายในปี พ.ศ. 2573

**SDG8** ส่งเสริมการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ต่อเนื่อง ครอบคลุม และยั่งยืน การจ้างงานเต็มที่และ มีผลิตภาพ และการมีงานที่มีคุณค่าสำหรับทุกคน

### เป้าหมายย่อย 8.3

ส่งเสริมนโยบายที่มุ่งเน้นการพัฒนาที่สนับสนุนกิจกรรมที่มีผลิตภาพ การสร้างงานที่มีคุณค่า ความเป็นผู้ประกอบการ ความสร้างสรรค์และนวัตกรรม และให้การสนับสนุนการรวมตัวและการเติบโตของวิสาหกิจรายย่อยขนาดเล็ก และขนาดกลาง ผ่านการเข้าถึงบริการทางการเงิน

### เป้าหมายย่อย 8.8

ปกป้องสิทธิแรงงานและส่งเสริมสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ปลอดภัยและมั่นคงสำหรับผู้ทำงานทุกคน รวมถึงผู้ทำงานต่างด้าว โดยเฉพาะหญิงต่างด้าว และผู้ทำงานเสี่ยงอันตราย

**SDG 12** สร้างหลักประกันให้มีแบบแผนการผลิตและการบริโภคที่ยั่งยืน

### เป้าหมายย่อย 12.5

ลดการเกิดของเสียโดยให้มีการป้องกันการลดปริมาณการใช้ซ้ำและการนำกลับมาใช้ใหม่ ภายในปี 2573

**SDG16** ส่งเสริมสังคมที่สงบสุขและครอบคลุมเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน ให้ทุกคนเข้าถึงความยุติธรรม และสร้างสถาบันที่มีประสิทธิภาพ รับผิดชอบ และครอบคลุมในทุกระดับ

### เป้าหมายย่อย 16.5

ลดการทุจริตในตำแหน่งหน้าที่และการรับสินบนทุกรูปแบบ

### เป้าหมายย่อย 16.6

พัฒนาสถาบันที่มีประสิทธิภาพ มีความรับผิดชอบ และโปร่งใสในทุกระดับ

## ผลการดำเนินงานทางด้านโซ่อุปทานยั่งยืนที่สำคัญของกลุ่มบริษัท **SNC**

จากกลยุทธ์และเป้าหมายข้างต้น ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองต่อกลยุทธ์และนโยบายบริษัทและการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานยั่งยืน บริษัทฯ ได้จัดทำโครงการต่อเนื่องมากกว่า 10 โครงการ ในหลากหลายรูปแบบความร่วมมือกับบริษัทในเครือ ลูกค้า และคู่ค้าเพื่อศึกษาและพัฒนากระบวนการทำงาน หรือกระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ผลผลิต และลดต้นทุนที่สร้างประโยชน์ต่อสังคมโดยรอบอย่างยั่งยืน เช่น การลดการใช้พลังงานด้วยการหันมาใช้พลังงานแสงอาทิตย์ ภายใต้โครงการระยะยาว Solar Rooftop การลดการสร้างของเสียด้วยการใช้ซ้ำ หรือนำกลับใช้ใหม่ โดยการออกแบบและแปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อขึ้นต้นใช้งานในเครือบริษัทฯ ก่อนที่จะทำเพื่อจำหน่ายในลำดับขั้นถัดไป ภายใต้โครงการ Safe the planet by redesigning ของกลุ่มงานพลาสติก หรือการลดระยะเวลาและต้นทุนการทำงานด้วยการใช้ระบบซอฟต์แวร์อย่างเป็นระบบ ควบคู่ไปกับโปรแกรมที่ทีมงานร่วมกันพัฒนาเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของบริษัทและคู่ค้าโดยเฉพาะ ภายใต้โครงการกระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน Scheduling Agreement (SA)

### **ผลลัพธ์และผลประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการที่เกี่ยวข้องกับโซ่อุปทานยั่งยืน**

1. กลุ่มบริษัท SNC คำนึงถึงการลดการใช้พลังงานที่สร้างมลภาวะ ด้วยใช้หันมาใช้พลังงานสะอาด มีการออกนโยบายเปลี่ยนการใช้รถโฟล์คคลิฟท์ไฟฟ้าแทนรถน้ำมัน โดยปัจจุบันบริษัทได้เปลี่ยนมาใช้โฟล์คคลิฟท์รถไฟฟ้าทั้งหมดในการขนส่งชิ้นงานและเคลื่อนย้ายสินค้าภายในพื้นที่จังหวัดระยอง จำนวน 55 คัน และจังหวัดสมุทรปราการ จำนวน 14 คัน รวมทั้งสิ้นจำนวน 69 คัน คิดเป็น 100% และบริษัทฯ ยังมีการลงทุนโครงการระยะยาว โดยมีการติดตั้ง Solar Roof บนหลังคาโรงงาน ที่จังหวัดระยอง โดยปัจจุบันได้ติดตั้งไปแล้วจำนวนทั้งสิ้น 6 โรงงาน คิดเป็นกำลังการผลิต จำนวน 3.4 MW เข้ามาติดตั้ง บริษัทมีการจัดเก็บข้อมูลพลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้ รวมถึงข้อมูลปริมาณคาร์บอนที่ลดลง โดยปริมาณคาร์บอนที่ลดได้ในปี 2565 มีปริมาณเท่ากับ 1,740 ตันคาร์บอน คิดเป็นร้อยละ 87.00 จากเป้าหมายที่ตั้งไว้ 2,000 ตันคาร์บอน
2. ได้มีการออกแบบ และพัฒนากระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน Scheduling Agreement (SA) ขึ้นมาเพื่อเป็นเครื่องมือการทำงานที่สามารถสร้างประโยชน์ให้กับห่วงโซ่อุปทานทั้งเส้น ตอบโจทย์การทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงานภายในบริษัทด้วยตนเอง และร่วมกับหน่วยงานภายนอก ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยกระบวนการ SA จะทำงานร่วมกับโปรแกรม RPA (Robotic Process Automation) และ K2 ที่ทีมงานของบริษัทฯ นำมาพัฒนาเพิ่มเติม และเขียนโปรแกรมเฉพาะสำหรับความต้องการของบริษัทและคู่ค้าขึ้นมา เพื่อให้คำนวณข้อมูลดิบออกมาแสดงผลผ่าน Dashboard สามารถกระจายและแบ่งปันข้อมูลร่วมกันกับคู่ค้าและลูกค้าได้อย่าง

พื้นที่และในปัจจุบัน ซึ่งส่งผลให้เกิดการประหยัดในต้นทุนการดำเนินการ ขั้นตอนการดำเนินงาน และระยะเวลาดำเนินการในแต่ละขั้นตอนตั้งแต่กระบวนการวางแผนเพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบ กระบวนการวิเคราะห์และบริหารจัดการข้อมูลภายใน และกับลูกค้า กระบวนการจัดเก็บวัตถุดิบเข้าคลังสินค้า การผลิต จนถึงกระบวนการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าจัดซื้อจัดหา ได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยในปี 2565 ที่ผ่านมากลุ่มธุรกิจรับจ้างประกอบที่เริ่มใช้งานกระบวนการนี้เป็นบริษัทแรก และใช้กับลูกค้ารายสำคัญจำนวน 1 ราย เริ่มใช้ในเดือนกันยายน 2565 คิดเป็นระยะเวลา 4 เดือน โดยภาพรวมของผลลัพธ์ทั้งกระบวนการ SA สามารถลดความผิดพลาดของข้อมูลได้เฉลี่ยถึง 99.5% จากการลดความซับซ้อนในกระบวนการส่งข้อมูลระหว่างกัน (1. จำนวนพาร์ทที่ต้องสั่งซื้อ = 100% 2. การคำนวณแผนเรียงงานรายวันตาม Standard: balance stock on hand: Demand = 100% 3. การ Control Inventory จำนวนออกมาตาม safety day = 98% 4. Report แสดงจำนวนที่ต้องการ, จำนวนที่ถูกรับเข้า, จำนวนค้างส่ง = 100%) และสามารถลดต้นทุนค่าแรงไปได้ 126,910.26 บาท และชั่วโมงการลงได้มากกว่า 2,022 ชั่วโมงต่อลูกค้า

3. การดำเนินนโยบายโซ่อุปทานตามนโยบายของบริษัทฯ ในการดูแลชุมชนและสังคมโดยรวม โดยบริหารจัดการให้มีการกระจายรายได้สู่ลูกค้ารายย่อยในพื้นที่เป็นจำนวนมาก เป็นการเพิ่มรายได้และพัฒนาความเป็นอยู่ให้แก่สังคมโดยรวมและยังเป็นการลดต้นทุนและความความเสี่ยงของบริษัทฯ เช่นกัน บริษัทฯ ได้มีการจ้างงานบริษัทขนส่งรายย่อยในพื้นที่ในการขนส่งสินค้าภายในกลุ่มบริษัทฯ และสินค้าไปยังบริษัทลูกค้า โดยจัดให้มีการอบรมคุณภาพ เรียนรู้ระบบการทำงานระหว่างกัน การใช้โปรแกรมและซอฟต์แวร์ในการทำงาน และข้อกำหนด กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องโดยทีมงานของบริษัทฯ ร่วมกับการให้ความร่วมมือของลูกค้าในการแบ่งปันข้อมูลความรู้ที่เป็นมาตรฐานระดับสากล เพื่อให้บริษัทรายย่อยในพื้นที่ได้มีการปฏิบัติงานที่ได้มาตรฐาน เป็นระบบเดียวกัน สามารถเข้าถึง ให้บริการและหารายได้จากบริษัทที่มีขนาดใหญ่ได้มากขึ้น ส่วนตัวบริษัทฯ จะได้ประโยชน์ร่วมในส่วนของ การลดต้นทุนการเดินทาง ลดความเสี่ยงในการขาดแคลนเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน และยังเป็น การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนโดยรวม โดยในปี 2565 บริษัทในเครือฝั่งตะวันออก จังหวัดระยองได้ทำงานร่วมกับบริษัทขนส่งรายย่อยจำนวน 5 บริษัท เป็นรายย่อยในพื้นที่ชุมชนโดยรวม จำนวน 2 บริษัท คิดเป็น 40% ของบริษัทขนส่งรายย่อยทั้งหมด บริษัทในเครือฝั่งตะวันตก จังหวัดสมุทรปราการ ได้ทำงานร่วมกับบริษัทขนส่งรายย่อยจำนวน 7 บริษัท เป็นรายย่อยในพื้นที่ชุมชนโดยรวม จำนวน 4 บริษัท คิดเป็น 57.14% ของบริษัทขนส่งรายย่อยทั้งหมด บรรลุตามเป้าหมายในการพัฒนาคู่ค้ารายย่อย และชุมชนและสังคมโดยรวม
4. มีการจัดอบรม ให้ความรู้แก่ลูกค้า อย่างต่อเนื่องในเรื่องของระเบียบการทำงานที่มีความปลอดภัย และถูกต้องตามขั้นตอน เพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อองค์กรและผู้ปฏิบัติงาน ให้สามารถทำงานได้

อย่างมีประสิทธิภาพ และปลอดภัยต่อตนเองและทรัพย์สิน ผ่านการจัดกิจกรรมรณรงค์ความปลอดภัย เรื่องการยกกล่องใส่งานลงจากรถขนส่ง ซึ่งมีบริษัททางคู่ค้าทางด้านขนส่งเข้าร่วมจำนวน 5 บริษัท เป็นจำนวนผู้เข้าอบรมทั้งสิ้น 70 คน สามารถช่วยลดของเสียหายจากการยก-วางกล่องอย่างผิดวิธีลง มากกว่า 60 % และยังสามารถช่วยลดระยะเวลาการทำงานลงเฉลี่ยได้ถึง 17 นาทีต่อคัน

5. จากนโยบายของบริษัทในหัวเรื่องการบริหารจัดการแรงงาน บริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่งยวดต่อการเคารพสิทธิมนุษยชนและหลักการพื้นฐานและสิทธิในการทำงาน สำหรับแรงงานทุกคน ซึ่งรวมถึงแรงงานต่างด้าวทุกสัญชาติ รวมถึงวางแผนทางการพัฒนาและยกระดับมาตรฐานการทำงานสำหรับแรงงานทุกคน รวมถึงแรงงานในห่วงโซ่อุปทานในด้าน ค่าจ้าง ชั่วโมงการทำงาน และความปลอดภัย และอาชีวอนามัย โดยสอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนของระบบนิเวศธุรกิจของบริษัทฯ โดยบริษัทได้มีการตั้งเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่และประเมินคู่ค้ารายปัจจุบันอย่างต่อเนื่องและจริงจังในเรื่องของการจ้างแรงงานผิดกฎหมาย ไม่ว่าจะเป็นแรงงานเด็ก แรงงานต่างด้าว หรือการจ้างงานที่ไม่เป็นธรรม รวมถึงการติดสินบนและการทุจริตคอร์รัปชันอื่น ๆ หากพบบริษัทคู่ค้าใดไม่ผ่านเกณฑ์ บริษัทฯ จะทำการหยุดการทำธุรกรรมทุกชนิดเพื่อตรวจสอบทันที และหากคู่ค้าไม่สามารถชี้แจงและแก้ไขให้เป็นไปตามเกณฑ์ได้อย่างเร่งด่วนภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัทฯ จะหยุดการซื้อขายและทุกกิจกรรมที่ทำร่วมกันอย่างถาวร ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ทำการประเมินคู่ค้ารายใหม่และคู่ค้ารายปัจจุบันของบริษัทฯ จำนวน 542 ราย คิดเป็น 70.12% ของคู่ค้าทั้งหมดพบว่า 100% ของคู่ค้าของบริษัทฯ ผ่านเกณฑ์ประเมินในหัวเรื่องข้างต้น

6. นอกเหนือจากนี้บริษัทฯ ยังได้วางกรอบการดำเนินงาน ที่มุ่งเน้นการเปลี่ยนแปลงเพื่อพัฒนาผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และทำงานร่วมกันเพื่อเป้าหมายในการปรับเปลี่ยนสังคมให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ คุ่มค่า สมดุล และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ เองมีความมุ่งมั่นที่จะขับเคลื่อนไปพร้อมกับคู่ค้าให้ไปในทางเดียวกัน ด้วยการกระตุ้นให้มีการปรับเปลี่ยนเข้าสู่การเป็นอุตสาหกรรมสีเขียวที่มีกระบวนการผลิตและการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยเน้นการใช้เทคโนโลยีและสารสนเทศสมัยใหม่เข้ามาใช้เพื่อให้เกิดการพัฒนาาร่วมกัน ในเบื้องต้นบริษัทฯ กำลังอยู่ในช่วงกระบวนการร้องขอคู่ค้าตอบประเมินแบบสอบถามเรื่องสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืน ก่อนที่จะทำการจัดกลุ่มและวางข้อกำหนดเหล่านี้เป็นหนึ่งในคุณสมบัติที่คู่ค้าของบริษัทฯ ควรต้องมีที่นอกเหนือจากจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าที่บริษัทฯ ประกาศไว้อย่างเป็นทางการบนหน้าเว็บไซต์ และหนังสือรายงานความยั่งยืนของบริษัทฯ ภายใต้กรอบระยะเวลาที่กำหนด โดยจะมีการจัดการประเมินในทุกๆปี อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายให้กระบวนการแล้วเสร็จภายในปี 2566 และเริ่มบังคับใช้เป็นคุณสมบัติภายในปี 2567 ณ สิ้นปี 2565 ที่ผ่านมา



บริษัทคู่ค้าตอบกลับแบบสอบถามมาแล้วจำนวนทั้งสิ้น 125 บริษัท คิดเป็น 65.10 % ของจำนวนคู่ค้าที่บริษัทฯ นำส่งแบบประเมินไปจำนวน 192 บริษัท

- นอกจากนี้ ในปี 2565 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมโครงการพัฒนา 5 ระดับอุตสาหกรรมสีเขียวของกระทรวงอุตสาหกรรม และได้รับการรับรองเป็นอุตสาหกรรมสีเขียวระดับ 3 โดยบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะพัฒนากระบวนการผลิตและการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง เพื่อขยับมาตรฐานของบริษัทฯ ขึ้นไปจนระดับสูงสุด พร้อมทั้งสนับสนุนให้มีการใช้พลังงานหมุนเวียนเพิ่มมากขึ้น รวมถึงใช้พลังงานทางเลือก เพื่อเป็นการลดการสร้างขยะอุตสาหกรรม และมลพิษ ผ่านโครงการรีไซเคิลจากโครงการไม่เม็ดพลาสติกเพื่อการผลิตใหม่ของกลุ่มบริษัทพลาสติกในเครือ หรือโครงการใช้ซ้ำสีฝุ่นที่กรองเก็บจากระบวนการผลิตที่อาศัยความร่วมมือจากคู่ค้าในการแนะนำขั้นตอนกระบวนการเก็บที่ปลอดภัย สูตรที่เหมาะสมถูกต้อง ที่ยังคงไว้ซึ่งคุณภาพ หรือการเปลี่ยนสูตรผสมสี โดยหันมาใช้สารเคมีที่ไม่ก่อให้เกิดมะเร็งแก่ผู้ใช้งาน (HAA free) ออกมาเป็นส่วนผสมใหม่ที่ทางบริษัททำงานร่วมกับคู่ค้า เพื่อคิดค้นสูตรเฉพาะสำหรับสินค้าของบริษัทขึ้นมาให้เป็นเจ้าแรก ทั้งนี้ได้รับการรับรองจากบริษัทลูกค้าในประเทศสหรัฐอเมริกาในเรื่องของคุณภาพเรียบร้อยแล้ว ทำให้คู่ค้าสามารถนำสูตรที่พัฒนาไปปรับใช้ได้และเป็นประโยชน์กับลูกค้าของคู่ค้า เป็นการเสริมสร้างคุณภาพชีวิตของผู้ใช้งานในวงกว้าง ซึ่งตอบสนองต่ออุดมการณ์ขององค์กรที่ต้องการให้ผลของโครงการสามารถสร้างประโยชน์กระจายสู่ผู้มีส่วนได้เสียทั้งในและนอกระบบนิเวศของตัวบริษัทเอง

**นอกจากโครงการความร่วมมือข้างต้น ในปี 2565 หน่วยงานซัพพลายเชนของบริษัทฯ ได้มีผลดำเนินงานในส่วนของการจัดการห่วงโซ่อุปทานยั่งยืนที่สำคัญ ดังต่อไปนี้**

- มีการประเมิน 100% เพื่อระบุคู่ค้ารายสำคัญของบริษัทในเครือทุกบริษัท โดยอ้างอิงตามเกณฑ์ที่หน่วยงานซัพพลายเชนลงลายมือชื่อผู้บริหารสูงสุดทางด้านซัพพลายเชนเพื่อประกาศเรื่อง การกำหนดคู่ค้ารายสำคัญ เป็นกฎเกณฑ์หลักที่ใช้ภายในเครือ จากการประเมินพบว่าบริษัทในเครือมีคู่ค้ารายสำคัญคิดเฉลี่ยทั้งกลุ่มอยู่ที่ 29.92% ของจำนวนคู่ค้าทั้งหมดที่จำนวน 773 บริษัท
- มีการประเมินคู่ค้าด้วยแบบประเมิน Audit Check Sheet ที่ครอบคลุมความเสี่ยงทางเศรษฐกิจและความเสี่ยงทางด้านสิ่งแวดล้อม สังคม แรงงาน ธรรมชาติ และการทุจริตคอร์รัปชัน เป็นการประเมินโดยทีมงานของกลุ่มบริษัทฯ ที่ติดต่อกับบริษัทคู่ค้าโดยตรงในรอบปีที่ผ่านมา โดยการพิจารณาจากสินค้าและบริการ การเปิดเผยข้อมูล การเข้าร่วมประชุมและอบรม และข้อมูลจากแบบประเมินตนเอง และข้อมูลอื่นๆ จากภายนอก (หากมี) โดยในรอบปี 2565 ที่ผ่านมา บริษัททำการประเมินคู่ค้าได้ทั้งสิ้นจำนวน 542 ราย คิดเป็น 70.12% ของคู่ค้าทั้งหมด ทั้งนี้บริษัทมีการวางแผนเป้าหมายที่จะประเมินคู่ค้าให้ได้อย่างน้อย 90 % ในปี 2566 และครบ 100% ในปี 2567



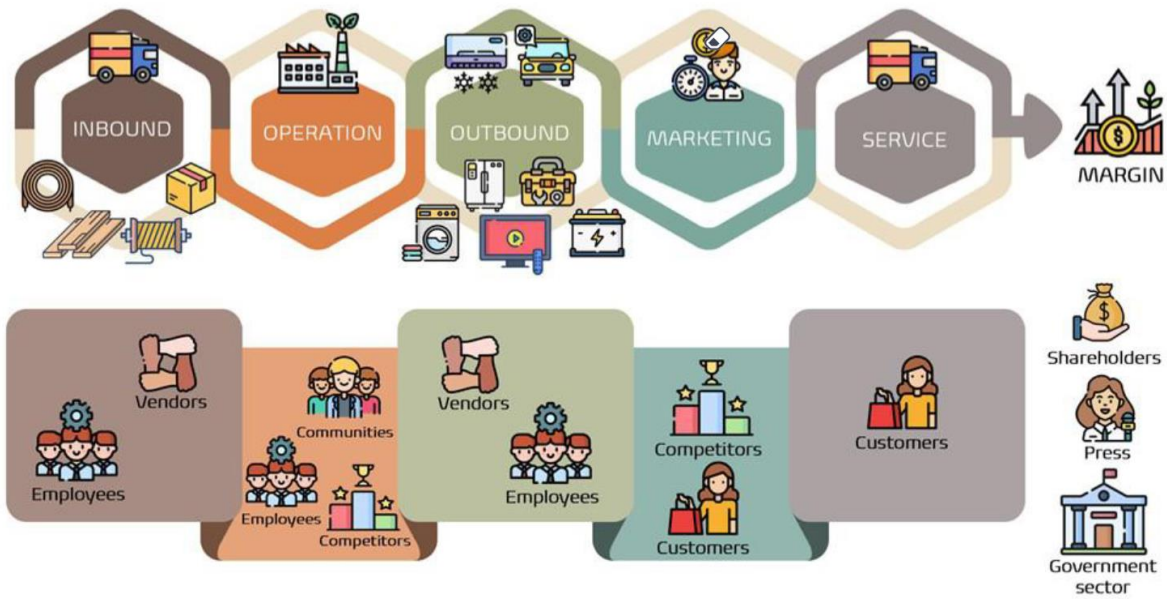
10. มีการทำประเมินคู่ค้ารายสำคัญทุกรายทุก ๆ 6 เดือน โดยผ่านการประเมินเชิงลึกจากกระบวนการทำงานร่วมกัน การบริการและสินค้าที่ได้รับ บริษัทได้มีการพัฒนารูปแบบการตรวจประเมินคู่ค้าด้านความยั่งยืนแบบเชิงรุกให้สอดคล้องกับสถานการณ์และระบบการทำงาน โดยในปี 2565 ที่ผ่านมา บริษัทเริ่มต้นจากการประเมินธุรกิจกลุ่มชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจที่บริษัทมองว่ามีความเสี่ยงในระดับที่สูงกว่ากลุ่มธุรกิจอื่นในเครือ จากการได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีจากเครื่องยนต์สันดาปสู่ยานยนต์ไฟฟ้า (Disruptive Technology in Automotive) โดยพบว่าบริษัทที่ได้ผลการประเมินเกรด A จำนวน 35 บริษัท เกรด B จำนวน 7 บริษัท โดยไม่มีคู่ค้ารายสำคัญใดได้เกรดต่ำกว่า B รวมคิดเป็นคู่ค้ารายสำคัญจำนวน 42 บริษัทสำหรับกลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์ ทั้งนี้บริษัทตั้งเป้าหมายที่จะเข้าประเมินเชิงลึกคู่ค้ารายสำคัญในทุกกลุ่มธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ให้ครบถ้วนภายในปี 2566
11. มีการเข้าประเมินเชิงรุก หรือ การ On-site Audit ตามแบบประเมิน Audit Work Sheet ที่ประเมินทั้งด้านเศรษฐกิจและด้าน ESG โดยคัดเลือกบริษัทคู่ค้าที่ถูกประเมินตามเกณฑ์การประเมิน จากเอกสารประกาศภายใน เรื่อง หลักการประเมินคู่ค้าเพื่อการเข้าตรวจสอบประจำปี ออกโดยหน่วยงานซัพพลายเชนลงลายมือชื่อผู้บริหารสูงสุดทางด้านซัพพลายเชน พบว่ามีบริษัทคู่ค้าที่เข้าเกณฑ์ต้องเข้าประเมิน On-site จำนวน 12 บริษัท เข้าประเมินจริงจำนวน 9 บริษัท เลื่อนการประเมินไปในปี 2566 จำนวน 3 บริษัท คิดเป็น 75% ของเป้าหมายการประเมินประจำปี 2565 ทั้งนี้จากการประเมินพบว่าบริษัทคู่ค้า มีคะแนนการประเมินที่ผ่านเกณฑ์ขั้นต่ำทั้งหมด โดยมีคะแนนเฉลี่ยประจำปี 2565 อยู่ที่ 97.54%
12. มีการติดตามอย่างต่อเนื่องสำหรับคู่ค้าที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินเป็นบริษัทคู่ค้าชั้นดีเยี่ยม (เกรด A) และคู่ค้าที่ไม่ผ่านหรือไม่ได้คะแนนดีเยี่ยม (เกรด A) ในหัวข้อย่อยที่บริษัทมองว่าสำคัญ ทั้งในรูปแบบการไป On-site audit ซ้ำหากไม่ผ่านเกณฑ์ขั้นต่ำในเรื่องที่บริษัทมองว่าสำคัญและกระทบต่อองค์กร โดยตรงและเป็นวงกว้าง หรือทำการส่งเอกสารการแก้ไขผ่านฟอร์ม Improvement Schedule for Supplier เพื่อปรับปรุงในส่วนที่ยังไม่ถึงมาตรฐานที่บริษัทตั้งไว้ ทั้งนี้บริษัทยังมีการนัดอบรมและประชุมพูดคุยอย่างใกล้ชิด เพื่อแก้ไขปัญหาาร่วมกันกับคู่ค้า

## ตัวชี้วัด (KPIs) และเป้าหมายห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มบริษัท **SNC**

กลุ่มบริษัทฯ โดยหน่วยงานซัพพลายเชน ได้ที่มุ่งเน้นความโปร่งใส และมีความเสมอภาคแก่คู่ค้าทุกราย คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียรอบด้าน โดยตั้งอยู่บนรากฐานของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนด้วยคุณภาพและคุณธรรม ทั้งนี้บริษัทฯ ได้กำหนดตัวชี้วัดผลสำเร็จประจำปีของการจัดการบริหารห่วงโซ่อุปทาน ดังนี้

No.	KPI	Target
1	% Cost Down compare with Raw Material Use	1%
2	Cash Conversion Cycle (CCC)	(30D)
3	% Delivery Ontime	100%
4	Inventory	25%
5	Inventory days (RM+WIP+FG)	7D
6	Reduce Time	1 Project/Person
7	Reduce Cost	1 Project/Person
8	Increase Productivity	1 Project/Person
9	คู่ค้ารายสำคัญ จะต้องได้รับการตรวจประเมิน On Site Audit ทั้ง 4 มิติ (ธุรกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และการกระจายรายได้สู่ชุมชน) ภายในปี 2566	100%
10	คู่ค้ารายสำคัญ ที่ผลคะแนนประเมิน On Site Audit ทั้ง 4 มิติ (ธุรกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และการกระจายรายได้สู่ชุมชน) ไม่ผ่าน จะต้องทำแผนตรวจติดตามและพัฒนาทุกปี	100%

ห่วงโซ่อุปทานดิจิทัลและความเชื่อมโยงของผู้มีส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัท **SNC**



**INBOUND: การนำเข้ามาซึ่งทรัพยากรที่จำเป็นต่อการผลิต**

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในการคัดสรรทรัพยากรที่จำเป็นต่อการดำเนินงานขององค์กร ตั้งแต่การคัดสรรทรัพยากรบุคคล ที่บริษัทสรรหาบุคลากรที่มีทัศนคติตรงกับวิสัยทัศน์ขององค์กร ทัศนคติที่พร้อมเปิดรับการเรียนรู้อย่างไม่จำกัด ทั้งในเรื่องเทคโนโลยี ความรู้ และวัฒนธรรมองค์กรตามกลยุทธ์ที่ยั่งยืนของบริษัท โดยบริษัทได้เข้าพูดคุยและทำสัญญาความร่วมมือกับสถานศึกษาโดยตรง มากกว่า 30 แห่ง ในการนำบุคลากรเข้ามาฝึกประสบการณ์เพื่อปูรากฐานทางความคิด และให้ความรู้ ประสบการณ์ ที่ตรงต่อความต้องการของอุตสาหกรรม อีกทั้งยังได้เซ็นความร่วมมือขั้นสูง ที่บริษัทได้มีบทบาทสำคัญในการร่วมอภิปราย แนะนำหลักสูตรการศึกษาร่วมกับมหาวิทยาลัยมากกว่า 10 แห่ง เพื่อวางรากฐานการศึกษาและทัศนคติของบุคลากร ซึ่งจะเป็นกำลังสำคัญในอนาคตที่จะตอบสนองต่อเป้าหมายความยั่งยืนขององค์กรและประเทศ

นอกเหนือจากโครงการร่างหลักสูตรเฉพาะเพื่อนักศึกษาแนวใหม่แล้ว บริษัทยังได้เล็งเห็นถึงการให้ความรู้และแบ่งปันระบบแก่คู่ค้าทั้งรายย่อยและรายใหญ่ ในและนอกพื้นที่ชุมชนโดยรอบ เพื่อพนักงานในโซ่อุปทานเดียวกันได้เข้าถึงทักษะทางเทคนิคและอาชีพที่จำเป็นสำหรับส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ทั้งนี้ในการสรรหาวัตถุดิบ บริษัทให้ความสำคัญกับการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นธรรม โปร่งใสและมีกระบวนการทำงานที่ได้ประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ที่มีกระบวนการผลิตที่ยั่งยืน แต่รักษ์โลก มีการส่งมอบตรงเวลา และตรงต่อความต้องการของลูกค้า โดยกำหนดแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจน และเข้าร่วมประเมินความเสี่ยง เพื่อปรับปรุงและพัฒนาไปพร้อมกับคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง เช่นโครงการอบรมวิธีการขนย้าย และขนส่งสินค้า หรือโครงการการพัฒนาสูตรผสมของวัตถุดิบสีฝุ่นที่เป็นมิตร ปลอดภัยต่อสุขภาพของ

ผู้ใช้งาน โครงการ reuse Pallet ที่ออกแบบร่วมกันเพื่อยืดอายุการใช้งานของวัสดุ ลดการเกิดขยะอุตสาหกรรม และเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่ง

### **OPERATION: กระบวนการผลิต และกระบวนการทำงานหลังบ้าน**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญและใส่ใจในทุกกระบวนการผลิตที่มุ่งสู่ความยั่งยืน มีการพัฒนาทั้งสายการผลิตและระบบสนับสนุนหลังบ้านด้วยทีมงานรุ่นใหม่ของบริษัทและสถาบันการศึกษา ร่วมกันบูรณาการประสบการณ์และความรู้ โดยมีการประยุกต์และคิดค้นนวัตกรรม และเทคโนโลยีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเข้ามาใช้ในสายการผลิต เช่น การออกแบบและผลิตรถขนย้ายไฟฟ้า (Automate Guided Vehicle: AGV) เข้ามาใช้ในการขนส่งสินค้าและชิ้นส่วนงานเพื่อลดขั้นตอนและเวลาการทำงานของพนักงาน การนำหุ่นยนต์เข้ามาใช้ในงานที่อันตรายและงานใช้แรงงาน เพื่อความปลอดภัยและสุขภาพการทำงานที่ดีของพนักงาน การจัดตั้งโครงการกระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน Scheduling Agreement (SA) เพื่อให้พัฒนาเทคโนโลยีขึ้นมาเพื่อจัดการกับข้อมูลจำนวนมากระหว่างบริษัทและคู่ค้า เพื่อลดความผิดพลาด ระยะเวลาและต้นทุนของทั้งบริษัทและคู่ค้า และการนำระบบ IoT เข้ามาใช้ในการเก็บข้อมูลการผลิต ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลของเสีย หรือข้อมูลการทำงานของเครื่องจักร ข้อมูลการใช้พลังงานไฟฟ้า และอื่นๆ และแสดงผลผ่านทาง Dashboard เพื่อเป็นข้อมูลใช้ในการวิเคราะห์ และพัฒนาต่อไป

บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าในทุกกระบวนการผลิต โดยมีเป้าหมายที่จะให้ทุกกระบวนการผลิตไม่ก่อมลพิษต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนโดยรอบ มีการลงทุนในพลังงานทางเลือกสะอาดอย่าง Solar Rooftop มีการนำกลับมาใช้ใหม่ของน้ำจากกระบวนการผลิต โดยผ่านกระบวนการบำบัดน้ำเสียภายใน มีการนำวัสดุของเสียจากกระบวนการผลิตมาใช้ซ้ำ เช่น การนำสีฝุ่นที่หล่นร่วงจากกระบวนการพ่นสีมาใช้ซ้ำตามสัดส่วนที่เหมาะสม มีการนำของเสียจากกระบวนการผลิตมาแปรรูปและผลิตใหม่เพื่อใช้ในการบวนการดำเนินงานของธุรกิจใบเขียว เช่น โครงการ Safe the planet by redesigning ที่นำ SCRAP ที่อยู่ในกระบวนการผลิตของธุรกิจฉีดพลาสติก มาผลิตเป็นฟิล์มยืด เพื่อใช้กับบริษัทในเครือของ SNC โดยแกนกลางของฟิล์มยืดก็เกิดจากการเก็บแกนเก่าที่ไม่ใช้ แล้วนำกลับมาใช้ใหม่

ทั้งนี้ทุกกระบวนการผลิตของบริษัทฯ อ้างอิงอยู่บนมาตรฐานระดับสากล ที่ครอบคลุมในเรื่องของคุณภาพการผลิต คุณภาพของสินค้า ความปลอดภัย การใช้แรงงาน และสิ่งแวดล้อม เช่น มาตรฐาน ISO 14001:2015, ISO 9001: 2015, IATF 16949 – First Edition

### **OUTBOUND: การส่งออกผลิตภัณฑ์จากกระบวนการผลิต**

เป็นกระบวนการส่งออกผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่ายออกจากไลน์การผลิตเพื่อนำเข้าสู่คลังสินค้าของบริษัท โดยผ่านกระบวนการตรวจสอบคุณภาพที่รวดเร็ว โดยการนำเทคโนโลยีเข้ามาเป็นตัวช่วยในการย่นระยะเวลาในการทำงานของพนักงาน มีการใช้ข้อมูลจาก dashboard เพื่อวางแผนทาง และรูปแบบในการตรวจสอบชิ้นงานในล็อตการผลิตนั้นๆ ให้เหมาะสม เพื่อให้มั่นใจว่าของที่พร้อมส่งออกไปยังมีลูกค้าได้มาตรฐานของบริษัทและลูกค้า และไม่ให้เกิดการสูญเสียจากการเคลื่อนย้ายและขนส่งที่ไม่จำเป็น มีการใช้ระบบ ERP ร่วมกับระบบ RPA ที่เขียนขึ้นโดยทีมงานเพื่อให้ตรงต่อความต้องการใช้งานของบริษัทและลูกค้า เข้ามาช่วยในการจัดเก็บสินค้าอย่างเป็นระบบ รวมถึงรวบรวม และสรุปข้อมูลอัตโนมัติแบบ real time เพื่อแจ้งให้แก่ลูกค้าทราบถึงสถานะของสินค้า

### **MARKETING: การทำการตลาดเพื่อพัฒนา**

การทำการตลาดของบริษัท มุ่งเน้นการศึกษาตลาดเพื่อหาความร่วมมือจากคู่ค้าและคู่แข่งในการสร้างการแข่งขันที่เสริมสร้าง และพัฒนาไปในแนวทางยั่งยืน และสนับสนุนการแข่งขันที่โปร่งใส ยุติธรรม และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ระหว่างลูกค้าและผู้ให้บริการทุกราย บริษัทมีความตั้งใจที่จะสร้างเครือข่ายของระบบนิเวศธุรกิจที่ยั่งยืนผ่านทางการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า คู่แข่ง และคู่ค้าที่อาจจะกลายมาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจได้ในอนาคต บริษัทยังได้ใช้กลยุทธ์เพิ่มช่องทางการติดต่อโดยใช้เทคโนโลยี หรือสื่อโซเชียลสมัยใหม่ เพื่อขยายฐานลูกค้าออกไปในพื้นที่ใหม่ ๆ ได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึงมากขึ้น

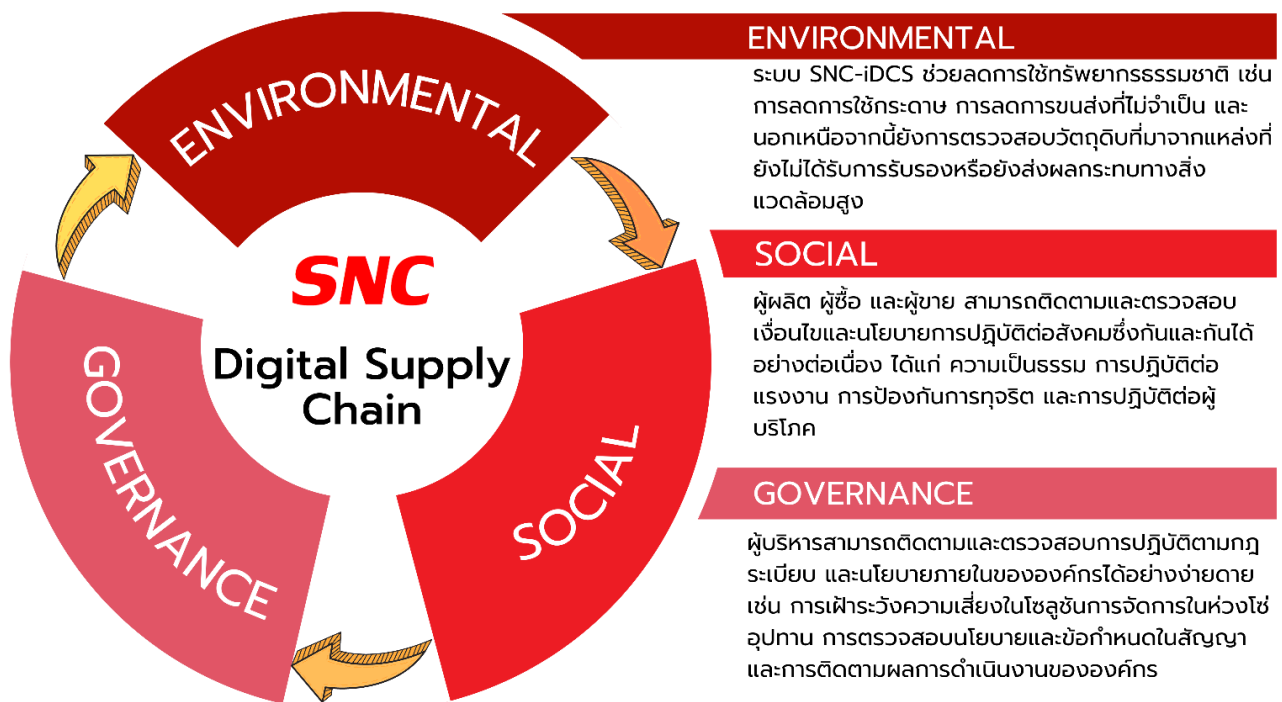
### **SERVICE: การส่งมอบสินค้าและบริการสู่ลูกค้า**

บริษัทวางกลยุทธ์ภายใต้กรอบการดำเนินการที่ยั่งยืน ภายใต้กฎระเบียบ และข้อกำหนดต่างๆ ของหน่วยงานรัฐบาลและประเทศคู่ค้าและลูกค้า โดยอาศัยความร่วมมือในเครือข่ายในโซ่อุปทานและระบบนิเวศ ที่มีการใช้ระบบร่วมกันเพื่อการแบ่งปันข้อมูลเกี่ยวข้องที่สำคัญ เช่น การติดตามและประเมินความเสี่ยงในส่วนของเงื่อนไขการบรรจุภัณฑ์ การส่งมอบ และการบริการต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมร่วมกับคู่ค้าและลูกค้าในการตอบสนองต่อกฎเกณฑ์ได้อย่างทันท่วงที บริษัทได้มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และรูปแบบการขนส่งอย่างต่อเนื่อง เช่น มีการเปลี่ยนการใช้บรรจุภัณฑ์จากโฟมเป็นกระดาษเพื่อลดการสร้างขยะที่ไม่ย่อยสลายและตอบสนองต่อเงื่อนไขการส่งออกสินค้าบางประเภทไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา หรือการออกแบบการจัดวางสินค้าในรูปแบบใหม่เพื่อลดการขนส่งอากาศและลดการจำนวนความต้องการใช้งานตู้คอนเทนเนอร์เพื่อความเสี่ยงต่อปัญหาการขึ้นราคาค่าขนส่งจากการขึ้นราคาของน้ำมัน

## ระบบโซ่อุปทานดิจิทัล

### SNC-iDCS: Digital Supply Chain

บริษัทได้มีการพัฒนาระบบโซ่อุปทานดิจิทัล (**SNC-iDCS: Digital Supply Chain**) ในช่วงปี พ.ศ. 2565 โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและการสื่อสารทางอินเทอร์เน็ตเพื่อสร้างแพลตฟอร์มออนไลน์โดยมีวัตถุประสงค์หลักคือการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างกันในโซ่อุปทานของบริษัท เพื่อพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพเริ่มต้นกระบวนการขึ้นทะเบียนและประเมินผู้ซื้อ ขึ้นทะเบียนและประเมินผู้ขาย และกระบวนการภายในเช่น จัดหาวัตถุดิบ ผลิตสินค้า จัดเก็บสินค้า จัดส่ง และจัดการโลจิสติกส์ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพรวมถึงเป็นการพัฒนาโซ่อุปทานร่วมกันในทุกฝ่าย โดยตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อและการปฏิบัติต่อสิ่งแวดล้อม (Environmental) สังคม (Social) และการบริหารจัดการ (Governance) โดยใช้ข้อมูลและเทคโนโลยีที่สามารถรวบรวม วิเคราะห์ และแบ่งปันข้อมูลที่จำเป็นทั้งในและนอกบริษัทได้อย่างเป็นระบบและสะดวกต่อการบริหารจัดการมากยิ่งขึ้น



ระบบ **SNC-iDCS** จะเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างกันจาก 3 โมดูลหลัก คือ 1.ระบบขึ้นทะเบียนและประเมินผลผู้ขาย (**SNC-iVRS: Vendor Registration System**) 2. ระบบขึ้นทะเบียนและประเมินผู้ซื้อ (**SNC-iCRS: Customer Registration System**) 3. ระบบการอินเทอร์เน็ตทุกสรรพสิ่งภายในกระบวนการผลิต (**SNC-IIoT System**) ซึ่งปัจจุบันระบบ **SNC-iVRS** ได้ดำเนินการเสร็จสิ้นและใช้งานแล้วตั้งแต่ไตรมาสที่ 1/2566 เป็นต้น



มาและจะดำเนินการ **SNC-iCRS** เสร็จสิ้นภายในไตรมาสที่ 4/2566 โดยมีเป้าหมายการใช้ระบบ **SNC-DCS** เต็มรูปแบบในช่วง ปี พ.ศ. 2567

**SNC-iVRS**

**ความสอดคล้องกับนโยบาย ESG**

- เข้าใจนโยบาย ESG
- มีการประเมินการปฏิบัติตามนโยบาย ESG ของบริษัท
- มีการสนับสนุนโครงการและการเรียนรู้เกี่ยวกับ ESG ให้กับพนักงาน
- มีการติดตามและรายงานผลการปฏิบัติตาม ESG อย่างเป็นระบบ
- มีการประเมินและรับรองว่ามีระบบที่สามารถประเมินและรับรองการปฏิบัติของพนักงานและบริษัท

**สถานะทางการเงินและการบริการความเสี่ยงทางการเงิน**

- เสนอข้อมูลรายงานทางการเงินที่ครอบคลุม
- ระบุอัตราผลตอบแทนทางการลงทุน
- ระบุข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารหนี้
- ระบุข้อมูลความสามารถในการสร้างกระแสเงินสดของธุรกิจ
- ระบุการจัดการความเสี่ยงทางการเงินของบริษัท
- ระบุความสามารถในการปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ

**การจัดการและความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม**

- มีมาตรการในการประหยัดพลังงานในกระบวนการผลิต
- มีมาตรการในการจัดการสารเคมีในกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์
- ระบุการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อม เช่น การตรวจวัดและรายงานการใช้วัตถุดิบที่มีต้นทุนสิ่งแวดล้อมต่ำ
- มีการรักษาสมดุลทางสิ่งแวดล้อม เช่น การเพิ่มพื้นที่สีเขียว หรือการสนับสนุนโครงการการชดเชยสิ่งแวดล้อม
- มีการรายงานผลปฏิบัติตามนโยบายสิ่งแวดล้อม

**ความสัมพันธ์ทางสังคม**

- มีนโยบายและมาตรการที่ส่งเสริมความเป็นธรรมในการทำงาน
- ระบุการรับผิดชอบต่อสังคมที่มีต่อผู้ประกอบธุรกิจ ลูกค้า และสังคม
- ระบุความน่าเชื่อถือในการดำเนินงานของบริษัท
- ระบุมาตรการในการสนับสนุนความหลากหลายและความเสมอภาคทั้งในบริษัทและในการทำธุรกิจ
- ระบุมาตรการที่เข้มงวดเพื่อป้องกันความเลวร้ายใน Supply Chain

**ความโปร่งใสและบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจ**

- ระบุนโยบายที่เกี่ยวข้องกับความโปร่งใสและบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง
- มีการเผยแพร่ข้อมูลทางการเงินอย่างถูกต้อง และน่าเชื่อถือ
- ระบุมาตรการที่ใช้ในการบริหารความเสี่ยงในภาคธุรกิจ
- มีการประเมินและรับรองที่เกี่ยวข้องกับความโปร่งใสและบริหารความเสี่ยง

**ความน่าเชื่อถือและความรับผิดชอบ**

- ระบุนโยบายที่เกี่ยวข้องกับความน่าเชื่อถือและความรับผิดชอบที่เป็นไปในบริษัท
- มีมาตรการในการสร้างความน่าเชื่อถือระหว่างฝ่ายขายและลูกค้า
- มีการพัฒนาเพื่อการยกระดับธุรกิจอย่างต่อเนื่อง
- มีการสนับสนุนและเข้าร่วมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับความรับผิดชอบต่อสังคม



**SNC-iCRS**

**ความสอดคล้องกับนโยบายบริษัท**

- ประเมินผู้ซื้อว่ามีการปฏิบัติตามนโยบายและกฎระเบียบที่สอดคล้องกัน
- ประเมินความสอดคล้องของผู้ซื้อกับมาตรฐานที่บริษัทกำหนด
- ประเมินว่าผู้ซื้อมีการรายงานผลและปฏิบัติตามนโยบายและกฎระเบียบที่กำหนดโดยบริษัท
- ประเมินวิธีที่ผู้ซื้อปฏิบัติตามนโยบายและค่านิยมของบริษัท และวิเคราะห์ว่ามีความสอดคล้องกับการทำธุรกิจกันอย่างเหมาะสม
- ประเมินการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของผู้ซื้อ

**ประวัติและความน่าเชื่อถือ**

- ประเมินประวัติของผู้ซื้อเพื่อดูประวัติการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- สำรวจความน่าเชื่อถือและความซื่อสัตย์ของผู้ซื้อ
- ประเมินว่าผู้ซื้อได้รับการกำกับดูแลและการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานภายนอก
- ประเมินว่าผู้ซื้อมีการปฏิบัติตามหลักความรับผิดชอบทางธุรกิจ

**ความเสี่ยงทางธุรกิจ**

- ประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นจากการทำธุรกิจกับผู้ซื้อ
- ประเมินความเสี่ยงทางกฎหมายที่อาจเปลี่ยนแปลงและมีผลต่อธุรกิจ
- ประเมินความเสี่ยงด้านสังคมที่อาจมีผลต่อธุรกิจ
- ประเมินความเสี่ยงทางการเงินและเงื่อนไขการชำระเงิน
- ประเมินข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการประเมินและการจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจ เช่น การกำหนดกลยุทธ์การจัดการความเสี่ยง

**ความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม**

- ประเมินว่าผู้ซื้อมีนโยบายและการปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม
- ประเมินว่าผู้ซื้อปฏิบัติตามการประหยัดพลังงาน
- ประเมินว่าผู้ซื้อมีการรักษาสมดุลทางสิ่งแวดล้อม เช่น การเพิ่มพื้นที่สีเขียว
- มีการวัดและรายงานผลการปฏิบัติตามนโยบายสิ่งแวดล้อมของบริษัท

**ความรับผิดชอบต่อสังคม**

- ประเมินว่าผู้ซื้อปฏิบัติตามหลักการรับผิดชอบต่อสังคม เช่น การสนับสนุนความเป็นอยู่ที่ยั่งยืนของชุมชนในท้องถิ่น
- ประเมินข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการสิ่งแวดล้อมของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความรับผิดชอบต่อสังคม เช่น การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
- ประเมินข้อมูลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของธุรกิจกับกลุ่มสังคมที่เกี่ยวข้อง เช่น การสนับสนุนชุมชนท้องถิ่น



ระบบขึ้นทะเบียนและประเมินผู้ขาย (**SNC-iVRS: Vendor Registration System**) เป็นกระบวนการที่สำคัญในการจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain) และสร้างธุรกิจที่มีความยั่งยืนและสอดคล้องกับหลัก ESG (Environmental, Social, and Governance) เนื่องจากเป็นกระบวนการเริ่มต้นในการคัดเลือกและพัฒนาผู้ขายใหม่เข้ามาสู่โซ่อุปทานคุณค่า (Value Chain) ของทางบริษัท ซึ่งบริษัทมีเกณฑ์การพิจารณาต่างๆ ดังนี้

1. ความสอดคล้องกับนโยบาย ESG: ประเมินว่าผู้ขายมีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวทาง ESG ของบริษัท ซึ่งอาจรวมถึงการส่งเสริมความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม การให้ความสำคัญกับสังคม และการบริหารงานที่ดีต่อการปกป้องสิทธิมนุษยชนและส่วนหนึ่งของการบริหารงานเชิงธุรกิจ (Corporate Governance)
2. สถานะทางการเงินและการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน: ประเมินความมั่นคงทางการเงินของผู้ขาย เพื่อให้มั่นใจว่ามีความสามารถในการดำเนินธุรกิจในระยะยาวและสามารถปฏิบัติตามสัญญาและการชำระหนี้ได้ตรงตามเงื่อนไขที่กำหนด
3. การจัดการและความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม: ประเมินว่าผู้ขายมีการดำเนินกิจกรรมธุรกิจด้วยกระบวนการที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างเหมาะสมและเป็นไปตามมาตรฐาน ซึ่งอาจรวมถึงการใช้พลังงานที่มีประสิทธิภาพ การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก การจัดการสารเคมี และการบำรุงรักษาทรัพยากรธรรมชาติอื่นๆ
4. ความสัมพันธ์ทางสังคม: การตรวจสอบว่าผู้ขายมีการปฏิบัติตามกฎหมายและมีความเป็นธรรมในการจัดการกับพนักงาน การสนับสนุนสิทธิมนุษยชน การปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การทำงานที่ยุติธรรม และการสร้างโอกาสในการทำธุรกิจสำหรับกลุ่มที่มีความเสี่ยงในสังคม
5. ความโปร่งใสและการบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจ: ประเมินว่าผู้ขายมีการบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องอย่างเหมาะสม รวมถึงการติดตามและรายงานผลโดยชัดเจนและเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องต่อสาธารณชนและผู้เกี่ยวข้องที่สนใจ
6. ความน่าเชื่อถือและความรับผิดชอบ: ประเมินว่าผู้ขายมีการดำเนินธุรกิจอย่างสอดคล้องกับจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) และมีการปฏิบัติตามระบบควบคุมและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง เช่น มาตรฐาน ISO, มาตรฐานการจัดการความเสี่ยง หรือมาตรฐานการบริหารความรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility)

ระบบขึ้นทะเบียนและประเมินผู้ซื้อ (SNC-iCRS: Customer Registration System) บริษัทมีเกณฑ์การพิจารณา ดังนี้

1. ความสอดคล้องกับนโยบายบริษัท: ประเมินว่าผู้ซื้อมีความสอดคล้องกับนโยบายและกฎระเบียบที่กำหนดโดยบริษัท เช่น นโยบายการจัดซื้อที่ยั่งยืน นโยบายการปฏิบัติทางสิ่งแวดล้อม และนโยบายความยั่งยืนทางสังคม
2. ประวัติและความน่าเชื่อถือ: ประเมินประวัติและความเชื่อถือของผู้ซื้อ เพื่อให้มั่นใจว่ามีความน่าเชื่อถือ และไม่มีประวัติข้อพิพาทหรือการกระทำที่ไม่เหมาะสม
3. ความเสี่ยงทางธุรกิจ: ประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นจากการทำธุรกิจกับผู้ซื้อ ซึ่งอาจเป็นความเสี่ยงทางการเงิน ความเสี่ยงทางกฎหมาย หรือความเสี่ยงทางสิ่งแวดล้อม
4. ความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม: ประเมินว่าผู้ซื้อมีนโยบายและการปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม เช่น การลดการใช้พลาสติก การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และการใช้วัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
5. ความรับผิดชอบทางสังคม: ประเมินว่าผู้ซื้อมีการปฏิบัติตามหลักการรับผิดชอบต่อสังคม เช่น การสนับสนุนความเป็นอยู่ที่ยั่งยืนของชุมชนท้องถิ่น หรือการปฏิบัติตามกฎหมาย

ผังกระบวนการ: แสดงขั้นตอนการตรวจสอบ และการประเมินผล ผู้ขายรายใหม่

ระบบ: ขึ้นทะเบียนและประเมินผลผู้ขาย (SNC-iVRS: Vendor Registration System)

