

# TANACHIRA

## การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

บริษัท ธนจิรา รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยตระหนักว่าห่วงโซ่อุปทานไม่เพียงเป็นองค์ประกอบสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ แต่ยังส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมในวงกว้าง การจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพจึงเป็นพื้นฐานสำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง มีประสิทธิภาพ สามารถรักษาคุณภาพสินค้า สร้างความไว้วางใจจากผู้บริโภค และนำไปสู่ความยั่งยืนในที่สุด

โดยบริษัทฯ กำหนดแนวทางในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยบูรณาการประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) เข้ากับแนวปฏิบัติสำหรับการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่การคัดเลือก ติดตาม และประเมินความเสี่ยงและประเมินผลการดำเนินงานของคู่ค้า เพื่อให้มั่นใจว่าคู่ค้าทุกรายมีแนวทางดำเนินงานที่สอดคล้องกับจริยธรรมและค่านิยมขององค์กร พร้อมส่งเสริมให้คู่ค้าพัฒนามาตรฐานการดำเนินธุรกิจของตนให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้บริษัทฯ มีการระบุคู่ค้าที่สำคัญทั้งคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรงและไม่ได้ดำเนินธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง ดังนี้

### 1. นิยามและประเภทของคู่ค้าสำคัญ

บริษัทฯ มีหลักเกณฑ์ในการระบุคู่ค้าสำคัญโดยตรง (Critical Tier 1) และคู่ค้าสำคัญทางอ้อม (Critical non-Tier 1) ดังนี้

#### 1.1 คู่ค้าสำคัญโดยตรง (Critical Tier 1)

- ☐ คือคู่ค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง และมีความสำคัญสูงสุดต่อความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ เช่น ซัพพลายเออร์ผู้จัดจำหน่ายสินค้า แบรินด์เจ้าของผลิตภัณฑ์หลัก และผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ที่เป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินงาน
- ☐ เป็นผู้ให้บริการที่เป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินงาน
- ☐ การหยุดชะงักของคู่ค้ากลุ่มนี้ส่งผลกระทบโดยตรงต่อกระบวนการผลิตและการให้บริการของบริษัทฯ

#### 1.2 คู่ค้าสำคัญทางอ้อม (Critical Non-Tier 1)

- ☐ เป็นคู่ค้าทางอ้อมที่แม้จะไม่ได้ทำธุรกรรมโดยตรงกับบริษัทฯ แต่มีผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทานของบริษัทฯ
- ☐ อาจเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบหรือบริการให้กับคู่ค้าของบริษัทฯ

### 2. เกณฑ์ในการประเมินคู่ค้าสำคัญ: บริษัทฯ ใช้หลักเกณฑ์ 5 ประการสำหรับประเมินคู่ค้าสำคัญ ได้แก่

1. **ความสำคัญทางธุรกิจ** คู่ค้าต้องมีผลกระทบสูงต่อกระบวนการผลิต การดำเนินธุรกิจ และความต่อเนื่องของกิจการ
2. **ปริมาณธุรกรรม** มีมูลค่าการซื้อขายหรือปริมาณธุรกรรมที่สำคัญต่อธุรกิจของบริษัทฯ

# TANACHIRA

3. ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง ความเสี่ยงด้านคุณภาพ กฎหมาย สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาล (ESG) ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ บริษัทฯ
4. การปฏิบัติตาม ต้องเป็นไปตามข้อกำหนดด้านกฎหมายและมาตรฐานอุตสาหกรรม มาตรฐาน
5. ความมั่นคงทางการเงิน คู่ค้าควรมีฐานะทางการเงินที่มั่นคงเพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

ทั้งนี้ จากหลักเกณฑ์ดังกล่าวบริษัทฯ มีคู่ค้าทางตรงที่สำคัญจำนวน 9 ราย คิดเป็น 11.69% ของคู่ค้าทั้งหมด

---

### 3. กระบวนการคัดเลือกและติดตามคู่ค้าสำคัญ

3.1 บริษัทมีหลักเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้าทั้งการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่และคู่ค้าสำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง โดยพิจารณาจาก

1. การประเมินศักยภาพ: ตรวจสอบข้อมูลทางธุรกิจ การเงิน ความสามารถในการส่งมอบสินค้าและบริการ
2. การทดสอบและทดลองทำงาน: อาจกำหนดให้มีการทดลองสั่งซื้อ หรือทดสอบคุณภาพสินค้าหรือบริการ
3. การทำสัญญาความร่วมมือ: กำหนดเงื่อนไขทางธุรกิจ ข้อกำหนดด้านคุณภาพ การพัฒนา และข้อกำหนดด้าน ESG อาทิ เอกสารรับรอง ISO 14001 หรือมาตรฐาน Green Industry แนวทางการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบต่อสังคมและโครงการ CSR ที่เกี่ยวข้อง และความร่วมมือด้าน ESG ที่สามารถพัฒนาร่วมกันในอนาคต

3.2 บริษัทฯ ประเมินและติดตามความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการปฏิบัติงานของคู่ค้า โดยมีแนวปฏิบัติดังนี้

1. การตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงาน:
  - กำหนดรอบการตรวจสอบ เช่น รายไตรมาสหรือรายปี
  - ใช้ข้อมูลด้านประสิทธิภาพการส่งมอบสินค้า คุณภาพสินค้า และความมั่นคงทางการเงิน
2. ระบบแจ้งเตือนและแผนรองรับความเสี่ยง:
  - มีแนวทางแก้ไขเมื่อพบปัญหา เช่น การปรับปรุงแผนสำรองซัพพลายเออร์
  - พิจารณาความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท และกำหนดแผนรับมือ
3. การพัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจ:
  - มีโครงการพัฒนาศักยภาพคู่ค้าเพื่อให้สามารถปรับปรุงมาตรฐานให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของบริษัท

# TANACHIRA

## 4. การประเมินด้าน ESG ของลูกค้า

การพิจารณาด้าน ESG (Environmental, Social, and Governance) ถือเป็นหลักเกณฑ์สำคัญทั้งต่อการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ และคู่ค้าสำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง มากไปกว่านั้น บริษัทยังติดตามผลการดำเนินงานและการทำธุรกิจของลูกค้าเพื่อให้แน่ใจว่าคู่ค้ามีแนวปฏิบัติที่สอดคล้องกับหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่ระบุไว้จริง ทั้งยังกำหนดให้คู่ค้าของบริษัททุกรายต้องปฏิบัติตามเกณฑ์ต่อไปนี้:

| หมวดหมู่                       | เกณฑ์การพิจารณา                                                                                                       |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| สิ่งแวดล้อม<br>(Environmental) | มีแนวทางลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ใช้วัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม                       |
| สังคม (Social)                 | ปฏิบัติตามมาตรฐานแรงงาน ไม่ใช้แรงงานเด็กหรือแรงงานบังคับ สนับสนุนสิทธิแรงงาน                                          |
| ธรรมาภิบาล<br>(Governance)     | ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส ปฏิบัติตามกฎหมายและมาตรฐานสากล ไม่มีการฟ้องร้องหรือต้องดำเนินคดีที่เกี่ยวข้องกับการทุจริต |

## การช่วยเหลือและพัฒนาคู่ค้า

บริษัทฯ กำหนดระยะเวลาการชำระเงินให้แก่คู่ค้าอย่างชัดเจนและเป็นธรรมเพื่อให้ส่งเสริมสภาพคล่องทางการเงินให้แก่คู่ค้าโดยมีนโยบายชำระเงินหลังจากได้รับใบแจ้งหนี้ตามกำหนดการชำระและเงื่อนไขระยะเวลาเครดิตที่คู่ค้าแจ้งมา โดยบริษัทจะชำระเงินทุกวันศุกร์สิ้นเดือน ซึ่งในปี 2567 ที่ผ่านมา บริษัทดำเนินการชำระเงินให้แก่คู่ค้าตามระยะเวลาเครดิตทุกวันศุกร์สิ้นเดือนตามนโยบายที่ได้กำหนดไว้อย่างครบถ้วน

นอกจากนี้ บริษัทยังร่วมมือกับคู่ค้าเพื่อพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานร่วมกัน รวมถึงมองหาแนวทางใหม่ในกระบวนการธุรกิจเพื่อส่งเสริมความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อาทิ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม สำหรับบริษัท หาญ โกลบอล จำกัด หนึ่งในธุรกิจย่อยภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มธนจิรา เป็นต้น

สำหรับปี 2567 ที่ผ่านมา บริษัทฯ นัดพบเพื่อประชุมและวางแผนพัฒนาการทำงานร่วมกันกับคู่ค้า จำนวน 5 ครั้ง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การปรับปรุงคุณภาพการส่งสินค้าและการให้บริการให้สามารถขนส่งได้รวดเร็วมากขึ้น ในระยะเวลาที่รวดเร็วขึ้นและสามารถลดต้นทุนที่ไม่จำเป็นลงได้
2. การพัฒนาคุณภาพสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับระเบียบปฏิบัติในต่างประเทศเพื่อสร้างและขยายโอกาสทางธุรกิจ
3. การปรับปรุงระยะเวลาการผลิตบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทซึ่งในอดีตมีความล่าช้า โดยทำการศึกษาเพื่อหาแนวทางปรับปรุงการทำงานร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และคู่ค้า
4. การหารือเกี่ยวกับการส่งสินค้าไปยังต่างประเทศ การให้ข้อมูลรายละเอียดสินค้าเพื่อสร้างและขยายโอกาสทางธุรกิจ

# TANACHIRA

5. การหารือเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และปรับปรุงคุณภาพการผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานใหม่
- ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นที่จะพัฒนาและยกระดับความรู้และคุณภาพการทำงานของลูกค้าผ่านการสื่อสารและโครงการต่างๆ เพื่อสามารถเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืนต่อไป