

การกำหนดกลุ่มลูกค้าสำคัญ

บริษัทมีการกำหนดเกณฑ์ในการระบุลูกค้าสำคัญ เพื่อช่วยในการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสม รวมถึงการประเมินความเสี่ยง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อจัดจ้างและหลีกเลี่ยงผลกระทบด้าน ESG จากการดำเนินธุรกิจของลูกค้า ดังนี้

- 1) ลูกค้าสำคัญของบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1 Supplier) ลูกค้าที่มีมูลค่าสั่งซื้อสูง มีการสั่งซื้อต่อเนื่อง สินค้า/บริการมีความสำคัญสูง หรือ ระดับการพึ่งพาลูกค้าสูง
- 2) ลูกค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Non-tier 1 Suppliers) ลูกค้าที่จัดหาสินค้า/บริการให้ลูกค้าสำคัญ ซึ่งสินค้าและบริการดังกล่าวมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทโดยตรง
- 3) ลูกค้าทั่วไป (General Supplier) ลูกค้าธุรกิจลงนามปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ/ข้อกำหนด/แนวทางดำเนินธุรกิจ ที่สอดคล้องกับจรรยาบรรณ

กลุ่มลูกค้า	จำนวนลูกค้า	คิดเป็นร้อยละ
ลูกค้า Critical Tier 1 Supplier	6	3.70%
ลูกค้า Non-tier 1 Suppliers	27	16.67%
ลูกค้าทั่วไป General Supplier	129	79.63%
	162	100.00%