



Industry Analysis & ESG Reports | **ธุรกิจ ค้าอุปกรณ์ไอที**

Key Highlights:

November 1, 2024

- ในช่วงปี 2567-68 ยอดขายสมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ คาดว่าจะเพิ่มขึ้น 11.4%YoY และ 4.6%YoY ตามลำดับ โดยแบ่งเป็น 1) ยอดขายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อื่นๆ ในช่วงปี 2567-68 คาดว่าจะเติบโต 13.7%YoY และ 3.9%YoY ตามลำดับ จากภาคธุรกิจที่มีแนวโน้มลงทุนอุปกรณ์ดังกล่าว เพื่อรองรับการใช้ AI และ ระบบ Cloud 2) ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในช่วงปี 2567-68 คาดว่าจะเพิ่มขึ้น 8.9%YoY และ 5.4%YoY ตามลำดับ จากการเปิดตัวสมาร์ทโฟนที่รองรับการใช้ AI มากขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยกระตุ้นให้เกิดความต้องการเปลี่ยนสมาร์ทโฟนใหม่
- อัตรากำไรของธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีมีแนวโน้มทรงตัวในช่วงปี 2567-68 โดยอัตรากำไรของธุรกิจขึ้นอยู่กับความสามารถในการขายสินค้าเทคโนโลยีชั้นสูง ซึ่งมักถูกใช้ในภาคธุรกิจ เช่น Server แม้ว่ายอดคำสั่งซื้อจากภาคธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจะช่วยหนุนอัตรากำไรของธุรกิจนี้ แต่ถูกบั่นทอนจากการเติบโตของยอดขายสมาร์ทโฟนที่มีอัตรากำไรที่ต่ำ
- ผู้ผลิตและผู้ค้าอุปกรณ์ไอทีชั้นนำของโลกและไทยมีแนวโน้มที่จะคัดเลือกผู้ค้าจากการดำเนินงานตามหลัก ESG มากขึ้น ผู้ประกอบการไทยจึงควรปรับตัวโดยการเลือกวิธีการกระจายสินค้าและทำจัดขยะอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ยังคงได้รับการคัดเลือกเป็นตัวแทนจำหน่าย

Disclaimer: บทความนี้จัดทำขึ้นโดย บมจ. ธนาคารกรุงไทย (ธนาคาร) เพื่อนำเสนอข้อมูลและบทวิเคราะห์แก่สาธารณะ โดยรวบรวมและอ้างอิงข้อมูลจากแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือข้อมูลจากแหล่งที่เชื่อถือหรือการเชื่อใจที่ปรากฏ ณ ขณะจัดทำ ซึ่งข้อมูลอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ ธนาคารมิอาจรับรองความครบถ้วนสมบูรณ์ ความถูกต้อง หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้นับวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใด ๆ อีกทั้งธนาคารจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นทั้งทางตรงหรือทางอ้อมจากการใช้บทความนี้หรือเนื้อหาในบทความนี้ ไม่ว่ากรณีใด ๆ ก็ตาม

เนื้อหาและข้อมูลใด ๆ ที่หมดชีพปรากฏในบทความนี้ ถือเป็นทรัพย์สินและทรัพย์สินทางปัญญาของธนาคาร การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้หรือดำเนินการใด ๆ ไม่ว่าด้วยวิธีการใด ๆ ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ธนาคาร หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้น ๆ และไม่อนุญาตให้ทำซ้ำ ปรับปรุง ตัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำในลักษณะใด ๆ เพื่อวัตถุประสงค์อื่นใดนอกเหนือจากการใช้ส่วนตัว เว้นแต่จะได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากธนาคาร

นักวิเคราะห์

พงษ์ประภา นภาพฤกษ์ชาติ

0-2208-3585

phongprapha.napapruekchat@krungthai.com



สรุปบทวิเคราะห์

ธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีประกอบด้วยยอดขายจากผู้ประกอบการใน 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) ตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ไอที และ 2) ผู้ค้าอุปกรณ์ไอทีรายย่อย โดยบทความนี้จะวิเคราะห์เฉพาะยอดขายอุปกรณ์ไอทีในกลุ่มโทรศัพท์เคลื่อนที่ คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ ได้แก่ หน่วยความจำ (Storage) Printer อุปกรณ์ gaming รวมไปถึงระบบเครือข่าย และเซิร์ฟเวอร์ (Server) ของตัวแทนจำหน่ายและผู้ค้าอุปกรณ์ไอทีรายย่อยเท่านั้น

ในช่วงปี 2567-68 ยอดขายของสินค้าในกลุ่มนี้คาดว่าจะเติบโต 11.4%YoY และ 4.6%YoY ตามลำดับ โดยมีปัจจัยหนุนจาก 1) ยอดขายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อื่นๆ ในช่วงปี 2567-68 ซึ่งคาดว่าจะเติบโต 13.7%YoY และ 3.9%YoY ตามลำดับ เนื่องจากภาคธุรกิจมีแนวโน้มที่จะลงทุนอุปกรณ์เหล่านี้เพื่อรองรับการใช้ AI และระบบ Cloud เพิ่มขึ้น รวมทั้งรองรับการใช้ Window 12 ที่คาดว่าจะเปิดตัวในช่วง 2H2568 2) ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในช่วงปี 2567-68 ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มขึ้น 8.9%YoY และ 5.4%YoY ตามลำดับ เนื่องจากผู้ผลิตมีแนวโน้มเปิดตัวสมาร์ตโฟนที่รองรับการใช้ AI มากขึ้น ซึ่งจะกระตุ้นให้เกิดความต้องการเปลี่ยนสมาร์ตโฟนใหม่เพิ่มขึ้น

อัตรากำไรของธุรกิจนี้มีแนวโน้มทรงตัวในช่วงปี 2567-68 โดยอัตรากำไรของธุรกิจขึ้นอยู่กับความสามารถในการขายสินค้าเทคโนโลยีขั้นสูง ซึ่งมักถูกใช้ในภาคธุรกิจ เช่น Server แม้ว่ายอดขายคำสั่งซื้อสินค้าจากภาคธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจะช่วยหนุนอัตรากำไรของธุรกิจนี้ แต่อาจถูกบั่นทอนจากการเติบโตของยอดขายสมาร์ตโฟนที่มีอัตรากำไรที่ต่ำ

ความเสี่ยงด้านการแข่งขันทางธุรกิจอยู่ในระดับสูง เพราะมีผู้ประกอบการหน้าใหม่เข้ามาในธุรกิจมากขึ้น สะท้อนได้จากจำนวนผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 3.0% ในช่วงปี 2562-65 นอกจากนี้ คาดว่าผู้ประกอบการ SME ที่ดำเนินธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีรายย่อยจะเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โดยเฉพาะในเมืองรอง จากรายใหญ่ที่ยังเดินหน้าขยายสาขาให้ครอบคลุมควบคู่ไปกับการขยายช่องทางจำหน่ายออนไลน์มากขึ้น นอกจากนี้ธุรกิจนี้ยังเผชิญกับความเสี่ยงอื่นๆ ได้แก่ ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการสนับสนุนด้านการขายจากผู้ผลิต ความเสี่ยงจากการถูกเพิกถอนจากการเป็นตัวแทนจำหน่าย และความเสี่ยงจากความล่าช้าของสินค้า

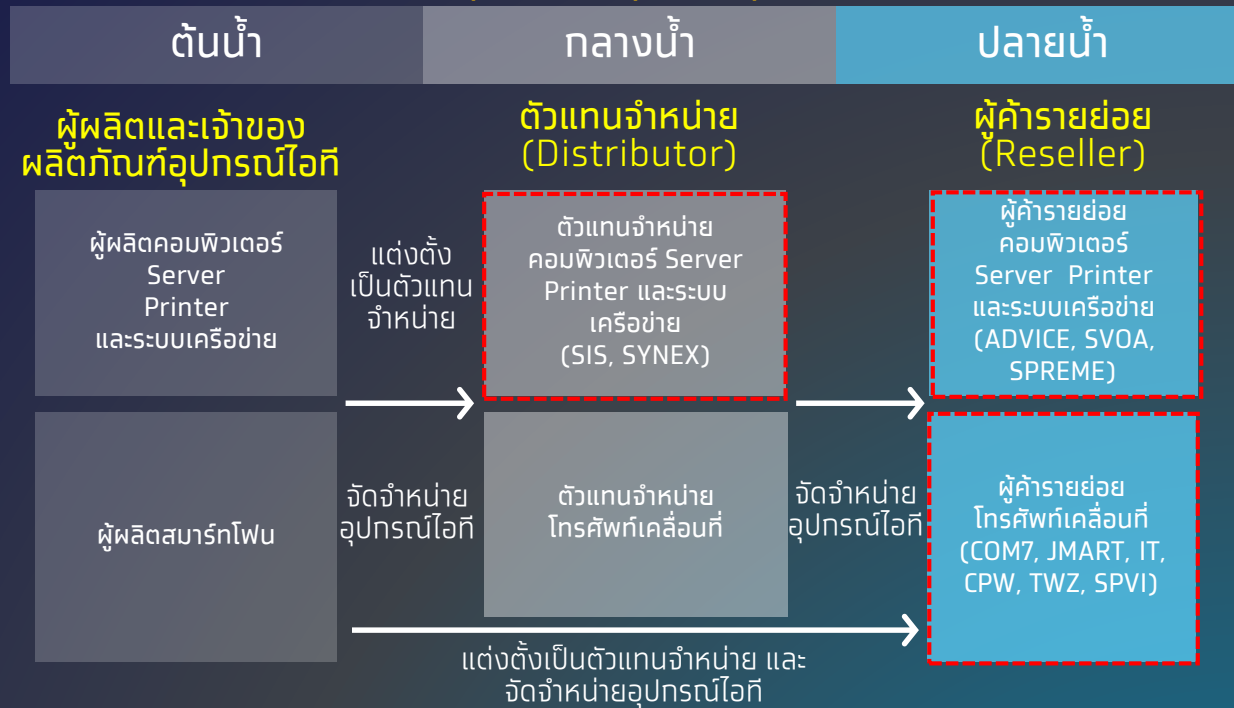
ในระยะข้างหน้า หากผู้ผลิตและผู้ค้าอุปกรณ์ไอทีชั้นนำของโลกและไทยมีเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกคู่ค้าที่ดำเนินงานตามหลัก ESG ผู้ประกอบการธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีของไทยอาจต้องดำเนินธุรกิจตามหลัก ESG ที่เข้มข้นขึ้น เช่น การเลือกใช้รูปแบบการกระจายสินค้าและทำจัดขยะอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ยังคงได้รับเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่อไป

โครงสร้างและลักษณะการประกอบธุรกิจ

ที่มา: รวบรวมโดย Krungthai COMPASS

หมายเหตุ: รายงานฉบับนี้จะวิเคราะห์ในส่วนผู้แทนจำหน่ายและผู้ค้ารายย่อยอุปกรณ์ไอทีเท่านั้น

ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที



ผลการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียนในธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที

ที่มา: SETSMART ณ ก.ย. 2567 และคำนวณโดย Krungthai COMPASS

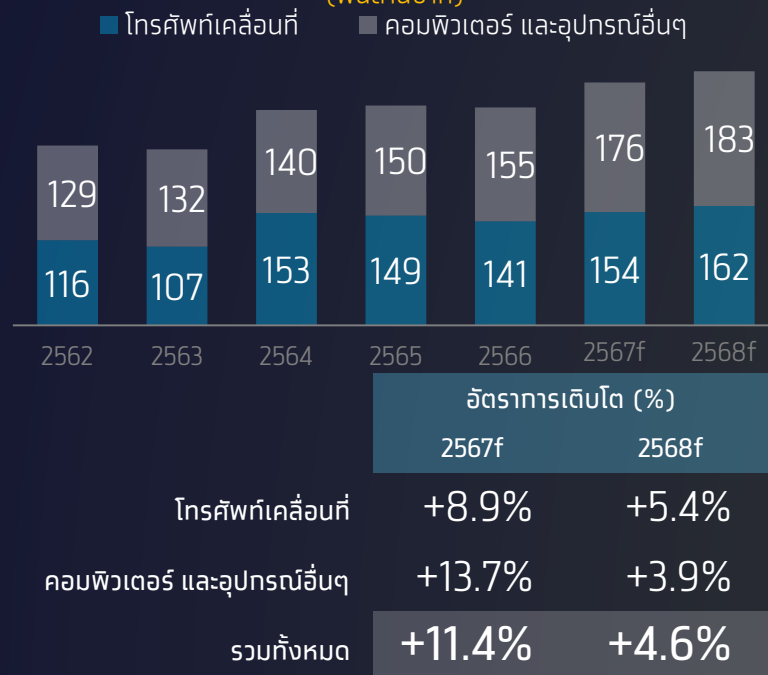
หมายเหตุ: คำนวณจากผลประกอบการของผู้ประกอบการที่ขายคอมพิวเตอร์เป็นหลัก จำนวน 3 บริษัท ได้แก่ SIS SYNEX และ SVOA และคำนวณจากผลประกอบการของผู้ประกอบการที่ขายสมาร์ตโฟนเป็นหลัก จำนวน 6 บริษัท ได้แก่ COM7 CPW JMART IT SPVI และ TWZ

สินค้าหลัก	2566				1H 2567			
	Revenue (%YoY)	Operating Profit (%YoY)	Net Profit (%YoY)	ROE (%)	Revenue (%YoY)	Operating Profit (%YoY)	Net Profit (%YoY)	ROE (%)
คอมพิวเตอร์	73,585 au. (-2.5%)	1,906 au. (-12.3%)	1,268 au. (-22.7%)	12.4%	37,368 au. (+0.9%)	1,045 au. (+15.9%)	714 au. (+18.3%)	13.6%
โทรศัพท์เคลื่อนที่	110,294 au. (+7.2%)	6,370 au. (-22.1%)	2,716 au. (-46.7%)	8.3%	59,255 au. (+12.0%)	4,084 au. (+63.3%)	2,300 au. (+73.5%)	13.1%
รวมทั้งหมด	183,879 au. (+3.7%)	8,276 au. (-20.0%)	3,984 au. (-40.9%)	9.3%	96,623 au. (+7.4%)	5,129 au. (+50.7%)	3,181 au. (+114.1%)	13.2%

เมื่อพิจารณาเฉพาะยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อื่นๆ เช่น Storage Printer ระบบเครือข่าย และ Server ของธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที ในปี 2566 จะพบว่า รายได้จากการจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อื่นๆ มีสัดส่วนราว 52% และสมาร์ทโฟนสัดส่วนราว 48% โดยในช่วงปี 2567-68 ยอดขายของสินค้าในกลุ่มนี้คาดว่าจะขยายตัว 11.4%YoY และ 4.6%YoY ตามลำดับ

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ กระทรวงพาณิชย์ และรวบรวมและคาดการณ์โดย Krungthai COMPASS
หมายเหตุ 1) คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ ประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ Printer อุปกรณ์ gaming Server ระบบเครือข่าย และ Storage 2) f ประมาณโดย Krungthai COMPASS Statista และ BMI

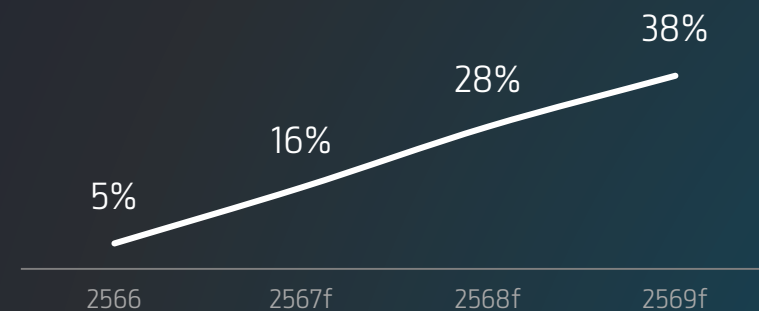
ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ (พันล้านบาท)



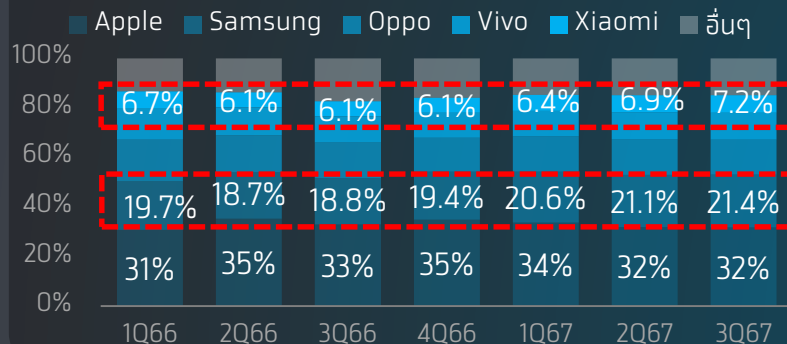
ในช่วงปี 2567-68 คาดว่ายอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่จะขยายตัว 8.9%YoY และ 5.4%YoY ตามลำดับ ตามยอดขายสมาร์ทโฟนที่ผู้ผลิตมีแนวโน้มจะเปิดตัวสมาร์ทโฟนที่รองรับการใช้ AI มากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะกระตุ้นให้เกิดความต้องการเปลี่ยนสมาร์ทโฟนใหม่เพิ่มขึ้นตาม โดยเฉพาะสมาร์ทโฟนระดับกลาง (ราคา 7,000-14,000 บาท) และพรีเมียม (ราคามากกว่า 14,000 บาท) สะท้อนได้จากส่วนแบ่งตลาดของ Samsung และ Xiaomi ซึ่งผลิตและจำหน่ายสมาร์ทโฟนในกลุ่มนี้เพิ่มขึ้นในช่วงที่ผ่านมา

ที่มา: Canalis Statcounter และรวบรวมโดย Krungthai COMPASS
หมายเหตุ: f คาดการณ์ตามทิศทางการคาดการณ์ของ BMI และ Canalis

ส่วนแบ่งตลาดของ AI-Smartphone ของโลก



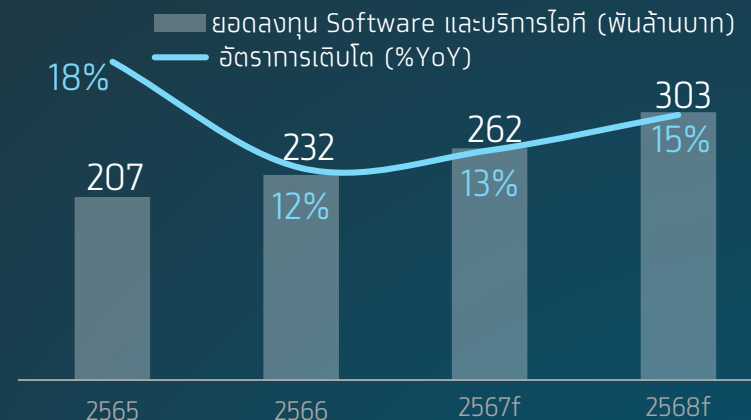
ส่วนแบ่งตลาดสมาร์ทโฟนของแต่ละแบรนด์ในไทย



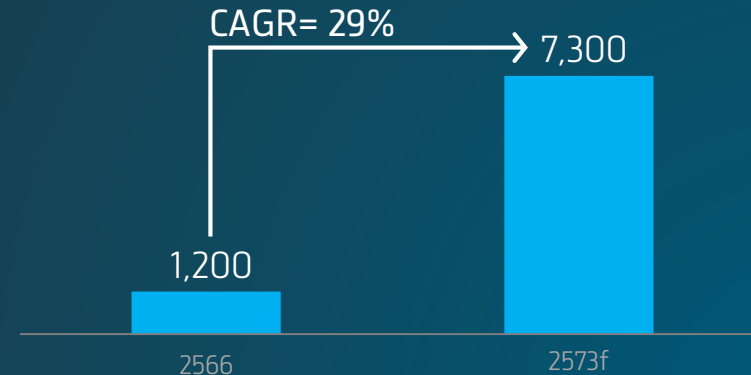
ในช่วงปี 2567-68 คาดว่ายอดขายคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ จะขยายตัว 13.7%YoY และ 3.9%YoY ตามลำดับ จากการศึกษาธุรกิจมีแนวโน้มลงทุนคอมพิวเตอร์ Server และระบบเครือข่าย เพื่อรองรับการขยายตัวของบริการผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ และการใช้ AI และระบบ Cloud มากขึ้น รวมทั้งรองรับการใช้ Window 12 ที่คาดว่าจะเปิดตัวในช่วง 2H2568

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์ EIU และรวบรวมคาดการณ์โดย Krungthai COMPASS
หมายเหตุ: f คาดการณ์โดย Gartner และ BMI

ค่าใช้จ่ายในการลงทุนซอฟต์แวร์และบริการไอทีของไทย



มูลค่าตลาดระบบ Cloud ของไทย (ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)

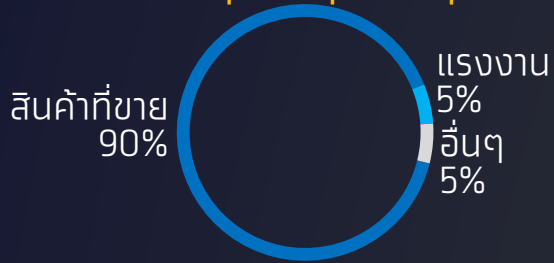


ต้นทุนของธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีกว่า 90% อยู่ที่ต้นทุนสินค้าที่ขาย โดยราคาขายสินค้าของแบรนด์ชั้นนำมักถูกกำหนดและปรับตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญา สำหรับสินค้าที่สามารถกำหนดราคาเอง ราคาขายจะถูกกำหนดด้วยต้นทุนบวกส่วนต่างกำไร ในกรณีที่สินค้าที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงก็สามารถกำหนดส่วนต่างกำไรได้สูง ซึ่งมีสินค้าที่ใช้ในภาคธุรกิจ เช่น Server และระบบเครือข่าย

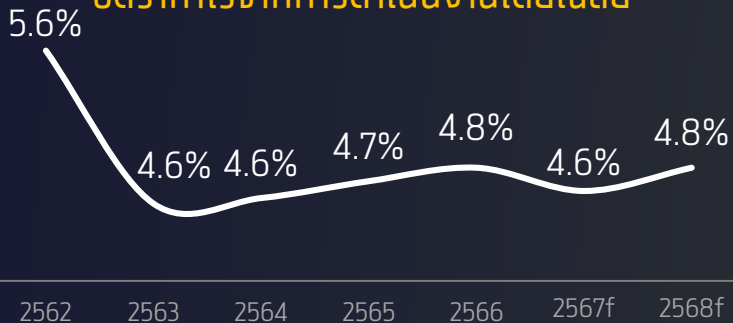
ในปี 2567-68 อัตรากำไรจากการดำเนินงานคาดว่าจะทรงตัว แม้ว่ายอดขายคำสั่งซื้อจากภาคธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจะช่วยหนุนอัตรากำไรของธุรกิจนี้ แต่ถูกบั่นบอบจากการเติบโตของยอดขายสมาร์ทโฟนที่มีอัตรากำไรที่ต่ำ

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และรวบรวมโดย Krungthai COMPASS
หมายเหตุ: 1) โครงสร้างต้นทุนอ้างอิงจากข้อมูลของบริษัทในตลาดฯ ในปี 2566
2) f ประเมินโดย Krungthai COMPASS ตามการคาดการณ์ของ Bloomberg Consensus

โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที



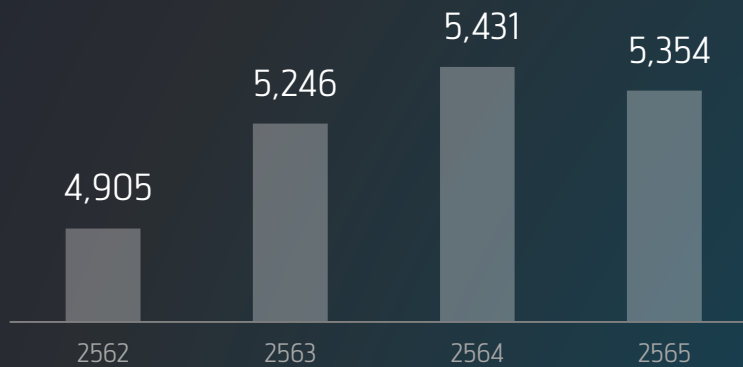
อัตรากำไรจากการดำเนินงานโดยเฉลี่ย



อย่างไรก็ดี การแข่งขันในธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีมีแนวโน้มเข้มข้นขึ้น หลังมีผู้เล่นหน้าใหม่เข้ามาในธุรกิจดังกล่าวมากขึ้น สะท้อนได้จากจำนวนผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 3.0% ในช่วงปี 2562-65 นอกจากนี้ คาดว่าผู้ประกอบการ SME ที่ดำเนินธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีรายย่อยจะเผชิญแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โดยเฉพาะในเมืองรอง จากรายใหญ่ที่ยังเดินหน้าขยายสาขาให้ครอบคลุมควบคู่ไปกับการขยายช่องทางจำหน่ายออนไลน์มากขึ้น

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และรวบรวมโดย Krungthai COMPASS
หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที พิจารณาเฉพาะผู้ประกอบการที่ส่งงบการเงินให้กับภาครัฐ

จำนวนผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที



แผนการลงทุนของผู้ประกอบการรายใหญ่

Company Symbol	แผนการลงทุน
ADVICE	มีแผนที่จะเพิ่มสาขาเป็น 390 สาขาในปี 2569 จาก 340 สาขา ณ เม.ย. 67 โดยจะเน้นขยายสาขาในรูปแบบ Standalone ในเมืองรอง เช่น พิจิตร และพิษณุโลก
COM7	มีแผนที่จะเพิ่มสาขาอีก 58 สาขาในครึ่งปีหลังของปี 2567 โดยจะเน้นขยายสาขาในหัวเมือง นอกจากนี้ จะนำเอา Solar Cell มาจัดจำหน่ายในหน้าร้าน รวมทั้งเพิ่มบริการในส่วนของการติดตั้งระบบ Cloud อีกด้วย

ธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทียังเผชิญกับความเสี่ยงอื่นๆ นอกเหนือภาวะแข่งขันในธุรกิจที่สูง ดังนี้

- 1) ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการสนับสนุนการส่งเสริมการขายจากผู้ผลิตสินค้า โดยปกติ ผู้ประกอบการจะได้รับส่วนลดตามปริมาณการซื้อ รวมทั้งได้รับเงินสนับสนุนในการจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อโปรโมทสินค้าของผู้ผลิตรายนั้น อีกทั้งได้รับเงินชดเชยจากการปรับราคาสินค้าของผู้ผลิต ซึ่งหากผู้ผลิตไม่สนับสนุนค่าใช้จ่ายดังกล่าว ย่อมส่งผลกระทบต่อผลประกอบการและสภาพคล่องของผู้ประกอบการ
- 2) ความเสี่ยงจากการถูกเพิกถอนจากการเป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ และผู้ค้ารายย่อยของแบรนด์ชั้นนำ โดยหากผู้ประกอบการในธุรกิจไม่สามารถทำตามสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายและถูกเพิกถอนจากตำแหน่งดังกล่าว จะส่งผลให้ผู้ประกอบการมีความยากลำบากในการเป็นตัวแทนสินค้าดังกล่าวในอนาคต
- 3) ความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้าจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี โดยสินค้าของธุรกิจนี้เป็นสินค้าเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จึงมีการออกสินค้านวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่สามารถจำหน่ายสินค้านั้นๆ ได้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อเชิงลบต่อผลประกอบการและสภาพคล่องของผู้ประกอบการ

สภาวะโลกร้อนและวิกฤตสิ่งแวดล้อมกระตุ้นให้ต่างประเทศบังคับใช้มาตรการทางการค้า โดยเฉพาะมาตรการที่มีใช้ภายใต้ เพื่อส่งเสริมการค้าที่ยั่งยืน ทั้งในมิติสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG)

ปัจจุบันผู้ผลิตและผู้จำหน่ายอุปกรณ์ไอทีชั้นนำของโลก เช่น Lenovo และ Synnex Group มีแนวโน้มที่จะคัดเลือกตัวแทนจำหน่ายที่ปฏิบัติตามหลัก ESG มากขึ้น เช่น ความสามารถในการปฏิบัติตามมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมของสหภาพยุโรป การกระจายสินค้าต้องเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และความสามารถในการกำจัดขยะอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีของไทยอาจต้องปฏิบัติตามแนวทางหรือข้อกำหนดเหล่านี้ เพื่อให้ยังคงได้รับเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่อไปในอนาคต

ความเคลื่อนไหวด้าน ESG ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีในต่างประเทศ

ที่มา: รวบรวมโดย Krungthai COMPASS

<p>Ingram Micro</p>	<ul style="list-style-type: none"> ตั้งเป้าหมายลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ รวมทั้งลดขยะให้เป็นศูนย์ภายในปี 2573 โดยการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์จากเยื่อกระดาษในการขนส่งสินค้าแทนที่บรรจุภัณฑ์พลาสติก รวมทั้งเลือกใช้ยานพาหนะที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมในการขนส่งสินค้า เช่น รถยนต์ไฟฟ้า (EV) พร้อมทั้งให้บริการกำจัดอุปกรณ์ไอทีที่หมดอายุการใช้งานด้วยวิธีที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม รวมถึงยึดอายุการใช้งานของอุปกรณ์ไอที
---------------------	--

ความเคลื่อนไหวด้าน ESG ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีของไทย

ที่มา: รวบรวมโดย Krungthai COMPASS

<p>SYNEX</p>	<ul style="list-style-type: none"> ตั้งเป้าหมายที่จะลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 50% ภายในปี 2573 และเป็นกลางทางคาร์บอนภายในปี 2593 โดยมุ่งเน้นใช้รถยนต์ไฟฟ้า (EV) ในการขนส่งสินค้าให้ได้ 60% ของการขนส่งทั้งหมดภายในปี 2569 รวมทั้งลดการใช้ไฟฟ้าโดยการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ และขยายความร่วมมือกับพันธมิตรในการขยายช่องทางจัดรับทิ้งขยะอิเล็กทรอนิกส์ให้ครอบคลุมมากขึ้น ตั้งเป้าหมายที่จะคัดเลือกคู่ค้าที่มีนโยบายความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) ร้อยละ 95 ภายในปี 2570
<p>COM7</p>	<ul style="list-style-type: none"> ตั้งเป้าหมายที่จะเป็นกลางทางคาร์บอนภายในปี 2593 โดยการใช้ไฟฟ้าที่ผลิตไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ไม่น้อยกว่า 140,000 หน่วยไฟฟ้า/ปี และลดการใช้ไฟฟ้าจากการไฟฟ้านครหลวงราว 2% เมื่อเทียบกับปีก่อนในช่วงปี 2564-67 รวมทั้ง รมรงค์ให้คนไทยทิ้งขยะอิเล็กทรอนิกส์กับ COM7 และขยายช่องทางจัดรับทิ้งขยะอิเล็กทรอนิกส์ให้ครอบคลุมมากขึ้น โดยการใช้สาขาของร้าน Banana จะประเมินความเสี่ยงด้าน ESG สำหรับคู่ค้าหลัก และคู่ค้าที่จะซื้อขายกับบริษัท ก่อนที่จะขึ้นทะเบียนผู้ขาย ตั้งแต่ปี 2567 เป็นต้นไป

ESG Rating และ ESG Score ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีของไทย

ที่มา: SETTRADE
หมายเหตุ: ข้อมูล ณ 3 ต.ค. 2567

ตัวอย่าง ESG Rating ของผู้ประกอบการ

Company Symbol	Company Name	SET
		ESG Rating
COM7	คอมเซเวน จำกัด	A
SYNEX	ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด	A

ESG Score by ESG Book

