



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

Key Highlights:

April 28, 2025

- ในช่วงปี 2568-69 ยอดขายสมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ คาดว่า จะเพิ่มขึ้น 5.9%YoY และ 6.5%YoY ตามลำดับ โดยแบ่งเป็น 1) ยอดขาย คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อื่นๆ คาดว่า ในช่วงปี 2568-69 จะเติบโต 6.8%YoY และ 7.2%YoY ตามลำดับ ตามการขยายการลงทุนอุปกรณ์ไอทีเพื่อรองรับการใช้ AI ของภาคธุรกิจ และการลงทุน Data Center ในไทยของผู้ประกอบการ ไทยและต่างชาติ 2) ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในช่วงปี 2568-69 คาดว่าจะ เพิ่มขึ้น 4.9%YoY และ 5.8%YoY ตามลำดับ ตามตลาดสมาร์ทโฟนที่กว้างขึ้น จากราคาที่ถูกลง และสามารถรองรับ AI ที่สามารถตอบโต้ภัยพิบัติได้ส่วนบุคคลใหม่ได้มากขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยกระตุ้นให้เกิดความต้องการเปลี่ยนสมาร์ทโฟนใหม่
- ภาพรวมอัตรากำไรของธุรกิจนี้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในช่วงปี 2568-69 จากการขยายตัวของยอดขายอุปกรณ์ไอทีที่เกี่ยวข้องกับ AI และ Data Center ซึ่งมีอัตรากำไรสูง และขยายตัวมากกว่ายอดขายสมาร์ทโฟนที่มีอัตรากำไรที่ต่ำ หลังบริษัทชั้นนำของโลกและไทยมีแนวโน้มลงทุนด้าน AI และ Data Center เพิ่มขึ้นในระยะข้างหน้า
- ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ต้องเผชิญความเสี่ยงด้านการแข่งขันที่สูง และ ความเสี่ยงอื่นๆ อาทิ การไม่ได้รับการสนับสนุนด้านการส่งเสริมการขาย จากผู้ผลิตสินค้า และสินค้าคงคลังล้าสมัยตามเทคโนโลยีที่พัฒนาและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

Disclaimer: บทความนี้จัดทำขึ้นโดย บมจ. ธนาคารกรุงไทย (ธนาคาร) เพื่อนำเสนอข้อมูลและบทวิเคราะห์แก่สาธารณะ โดยรวบรวมและอ้างอิงข้อมูลจากแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือข้อมูลจากแหล่งที่เชื่อ หรือควรเชื่อว่ามีคุณภาพ เชื่อถือได้ปราศจาก ข้อผิดพลาด ข้อเท็จจริง

ทั้งนี้ ธนาคารมีอาชญากรรมกับบทบัญญัติ ความถูกต้อง หรือความน่าเชื่อถือของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้รับประกันว่าข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไม่ใช้หรือ ถูกใช้ในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใด ๆ อีกทั้งธนาคารจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นทั้งทางตรงหรือทางอ้อมจากการใช้บทความนี้หรือเนื้อหาในบทความนี้ ไม่ว่ากรณีใด ๆ ก็ตาม

เนื้อหาและข้อมูลใด ๆ ที่หมดที่ปรากฏในบทความนี้ ถือเป็นทรัพย์สินและทรัพย์สินทางปัญญาของธนาคาร การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้หรือดำเนินการใด ๆ ไม่ว่าด้วยวิธีการใด ๆ ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ธนาคาร หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้น ๆ และไม่อนุญาตให้ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใด 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 2568-69 ยอดขายของสินค้าในกลุ่มนี้คาดว่าจะเติบโต 5.9%YoY และ 6.5%YoY ตามลำดับ โดยมีปัจจัยหนุนจาก 1) ยอดขายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อื่นๆ ในช่วงปี 2568-69 ซึ่งคาดว่าจะเติบโต 6.8%YoY และ 7.2%YoY ตามลำดับ โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญจากภาครัฐกิจในไทยมีแนวโน้มที่จะลงทุนอุปกรณ์เหล่านี้เพื่อรองรับการใช้ AI และระบบ Cloud เพิ่มขึ้น รวมถึงรองรับการใช้ Window 12 ที่คาดว่าจะเปิดตัวในช่วง 2H2568 และกระแสการลงทุน Data Center ในไทยของผู้ประกอบการไทยและผู้ประกอบการระดับโลก ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มขนาด Data Center ในไทยราว 654 เมกะวัตต์ ในช่วงปี 2567-71 เป็นอีกหนึ่งแรงหนุนความต้องการคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อื่นๆ ให้สูงขึ้น 2) ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในช่วงปี 2568-69 ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มขึ้น 4.9%YoY และ 5.8%YoY ตามลำดับ ส่วนหนึ่งเป็นผลจากราคาของสมาร์ทโฟนที่ถูกลง ทำให้ผู้คนสามารถเข้าถึงสมาร์ทโฟนได้มากขึ้น ส่งผลให้ตลาดกว้างขึ้น ประกอบกับผู้ผลิตเปิดตัว AI-Smartphone อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะผลักดันให้เกิดความต้องการ AI-Smartphone มากขึ้น เนื่องจากสามารถตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ได้ดี ทั้งนี้ ในปี 2568 ยอดขายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ และสมาร์ทโฟนยังได้รับอานิสงส์เพิ่มเติมจากมาตรการ Easy E-Receipt อีกด้วย

ภาพรวมอัตรากำไรของธุรกิจนี้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในช่วงปี 2568-69 จากการขยายตัวของยอดจำหน่ายอุปกรณ์ไอทีที่เกี่ยวข้องกับ AI และ Data Center ซึ่งมีอัตรากำไรสูง และขยายตัวมากกว่ายอดขายสมาร์ทโฟนที่มีอัตรากำไรที่ต่ำ หลังบริษัทชั้นนำของโลกและไทยมีแนวโน้มลงทุนด้าน AI และ Data Center เพิ่มขึ้นในระยะข้างหน้า

นอกจากความเสี่ยงด้านการแข่งขันที่สูงแล้ว ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ยังเผชิญความเสี่ยงต่างๆ อาทิ การไม่ได้รับการสนับสนุนด้านการส่งเสริมการขายจากผู้ผลิตสินค้า และสินค้าคงคลังล้าสมัยตามเทคโนโลยีที่พัฒนาและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการบางส่วนได้มีการปรับตัวบ้างแล้ว เช่น คัดเลือกผู้ผลิตสินค้าที่มีการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการเจรจาเงื่อนไขในการแลกเปลี่ยนสินค้าที่ล้าสมัยกับผู้ผลิตสินค้า ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้า

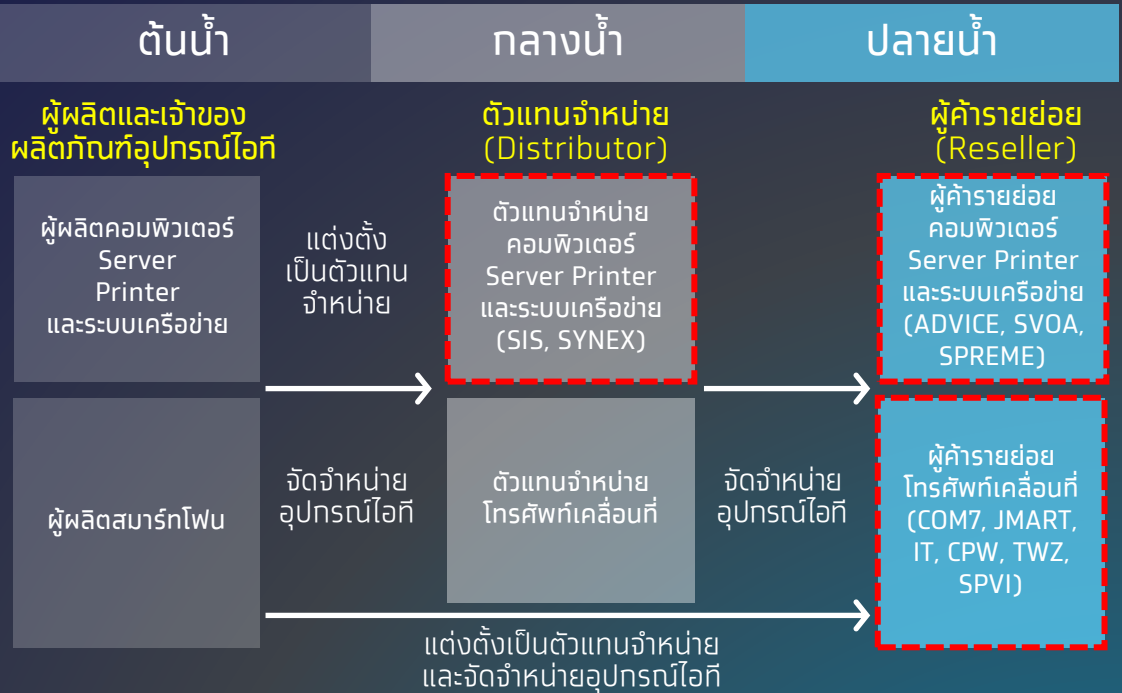
ในระยะข้างหน้า หากผู้ผลิตและผู้ค้าอุปกรณ์ไอทีชั้นนำของโลกและไทยมีเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกคู่ค้าที่ดำเนินงานตามหลัก ESG ผู้ประกอบการธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีของไทยอาจต้องดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับเทรนด์ดังกล่าว เช่น การเลือกใช้รูปแบบการกระจายสินค้าและทำจัดขยะอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ยังคงได้รับเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่อไป

โครงสร้างและลักษณะการประกอบธุรกิจ

ที่มา: รวบรวมโดย Krunghthai COMPASS

หมายเหตุ: รายงานฉบับนี้จะวิเคราะห์ในส่วนผู้แทนจำหน่ายและผู้ค้ารายย่อยอุปกรณ์ไอทีเท่านั้น

ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที



ผลการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียนในธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที

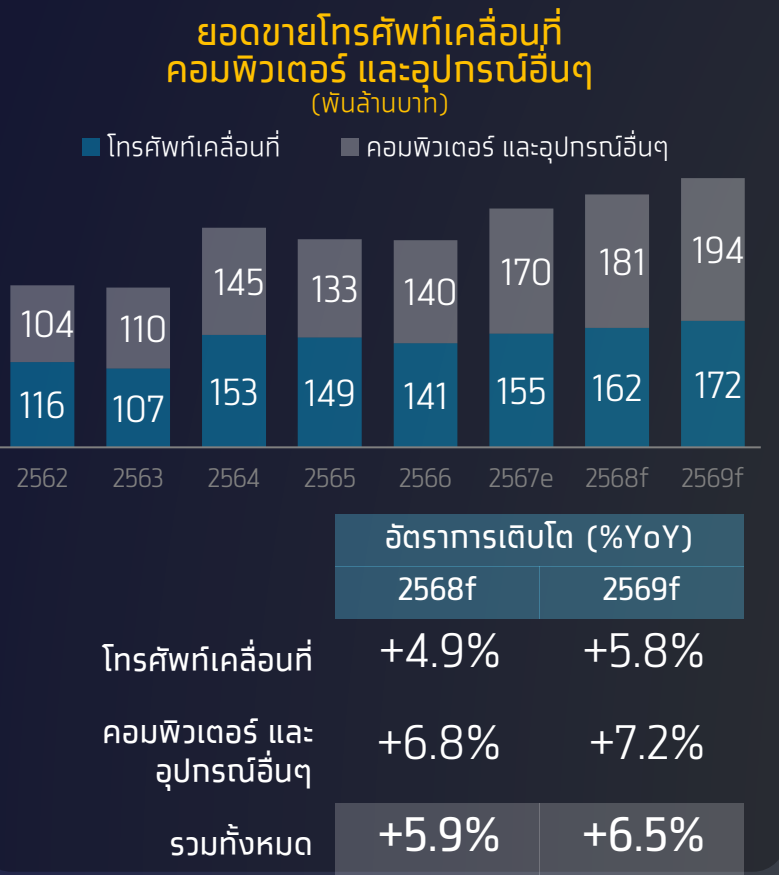
ที่มา: SETSMART ณ มี.ค. 2568 และคำนวณโดย Krunghthai COMPASS

หมายเหตุ: 1) จำนวนจากผลประกอบการของผู้ประกอบการที่ขายคอมพิวเตอร์เป็นหลัก จำนวน 3 บริษัท ได้แก่ SIS, SYNEX และ SVOA และคำนวณจากผลประกอบการของผู้ประกอบการที่ขายสมาร์ทโฟนเป็นหลัก จำนวน 6 บริษัท ได้แก่ COM7, CPW, JMART, IT, SPVI และ TWZ 2) ผลประกอบการใน 2567 ดีขึ้น เพราะยอดขายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับ Cloud และสมาร์ทโฟนเติบโตดี นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยหนุนจากผลประกอบการของบริษัทย่อยที่ผู้ประกอบการเข้าลงทุน เช่น JMT มีแนวโน้มดีขึ้น จากการเพิ่มมาตรการในการติดตามคุณภาพลูกหนี้

สินค้าหลัก	2566				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%	79,372 au. (+7.9%)	2,038 au. (+6.9%)	1,351 au. (+6.5%)	12.6%
โทรศัพท์เคลื่อนที่	110,294 au. (+7.2%)	6,370 au. (-22.1%)	2,716 au. (-46.7%)	8.3%	122,817 au. (+11.4%)	8,104 au. (+27.2%)	4,698 au. (+73.0%)	13.9%
รวมทั้งหมด	183,879 au. (+3.7%)	8,276 au. (-20.0%)	3,984 au. (-40.9%)	9.3%	202,189 au. (+10.0%)	10,142 au. (+22.5%)	6,049 au. (+51.8%)	13.6%

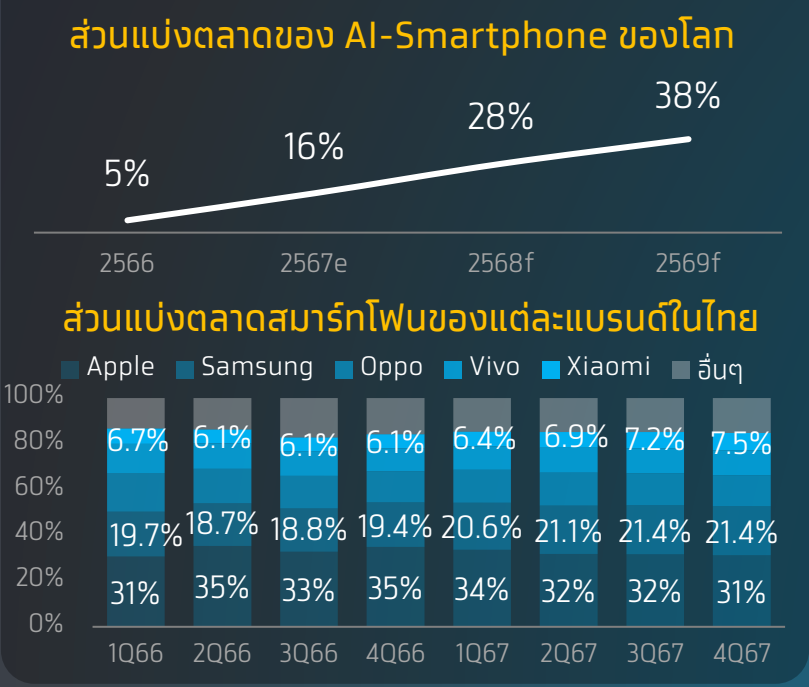
เมื่อพิจารณาเฉพาะยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อื่นๆ เช่น Storage Printer ระบบเครือข่าย และ Server ของธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที ในปี 2567 พบว่า รายได้จากการจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อื่นๆ และสมาร์ทโฟนมีสัดส่วนใกล้เคียงกันราว 48-52% โดยในช่วงปี 2568-69 คาดว่ายอดขายของสินค้าในกลุ่มนี้จะขยายตัว 5.9%YoY และ 6.5%YoY ตามลำดับ

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ กระทรวงพาณิชย์ รวบรวมและคาดการณ์โดย Krunghthai COMPASS
หมายเหตุ: 1) คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ ประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ Printer อุปกรณ์ gaming Server ระบบเครือข่าย และ Storage
2) e,f ประมาณโดย Krunghthai COMPASS Statista และ Mordor Intelligence



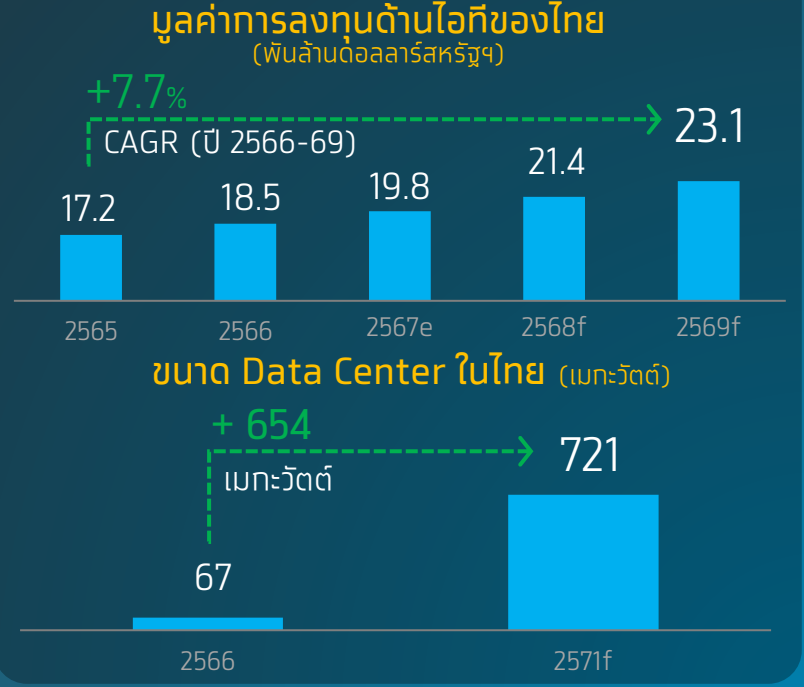
ในช่วงปี 2568-69 คาดว่ายอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ จะขยายตัว 4.9%YoY และ 5.8%YoY ตามลำดับ ส่วนหนึ่งเป็นผลจากราคาของสมาร์ทโฟนที่ถูกลง ทำให้ผู้คนสามารถเข้าถึงสมาร์ทโฟนได้มากขึ้น ส่งผลให้ตลาดกว้างขึ้น ประกอบกับผู้ผลิตเปิดตัว AI-Smartphone อย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าในปี 2568 จะมีการเปิดตัว AI-Smartphone มากกว่า 20 รุ่น ซึ่งจะกระตุ้นให้เกิดความต้องการเปลี่ยนเป็น AI-Smartphone ที่สามารถตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่มากขึ้น โดยเฉพาะสมาร์ทโฟนระดับกลาง (ราคา 7,000-14,000 บาท) และพรีเมียม (ราคามากกว่า 14,000 บาท) นอกจากนี้ ในปี 2568 ยอดขายสมาร์ทโฟนยังได้รับอานิสงส์เพิ่มเติมจากมาตรการ Easy E-Receipt อีกด้วย

ที่มา: Canals Statcounter และรวบรวมโดย Krunghthai COMPASS
หมายเหตุ: e,f คาดการณ์ตามทิศทางการคาดการณ์ของ Mordor Intelligence และ Canals



ในช่วงปี 2568-69 คาดว่ายอดขายคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อื่นๆ จะขยายตัว 6.8%YoY และ 7.2%YoY ตามลำดับ จากการที่ภาคธุรกิจมีแนวโน้มลงทุนคอมพิวเตอร์ Server และระบบเครือข่าย เพื่อรองรับการขยายตัวของการใช้ AI และระบบ Cloud มากขึ้น รวมทั้งรองรับการใช้ Window 12 ที่คาดว่าจะเปิดตัวในช่วง 2H2568 นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยหนุนจากความต้องการซื้อและใช้บริการติดตั้งระบบเครือข่ายจากผู้ให้บริการ Data Center ที่เข้ามาลงทุนในไทยราว 654 เมกะวัตต์ ในช่วงปี 2567-71 ซึ่งคาดว่าจะสร้างรายได้ให้ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ราว 2.47 หมื่นล้านบาท นอกจากนี้ ในปี 2568 ยอดขายคอมพิวเตอร์ฯ ยังได้รับอานิสงส์เพิ่มเติมจากมาตรการ Easy E-Receipt เช่นกัน

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์ Mordor Intelligence รวบรวมและคาดการณ์โดย Krunghthai COMPASS
หมายเหตุ: e,f คาดการณ์โดย Krunghthai COMPASS และ Mordor Intelligence

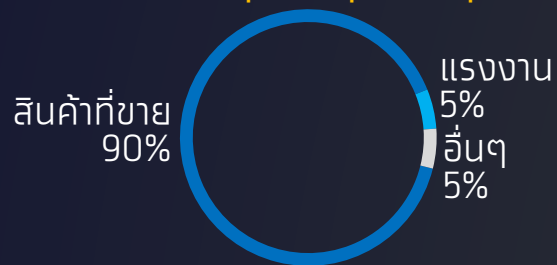


ต้นทุนของธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีกว่า 90% อยู่ที่ต้นทุนสินค้าที่ขาย โดยราคาขายสินค้าของแบรนด์ชั้นนำมักถูกกำหนดและปรับตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาสำหรับสินค้าที่สามารถกำหนดราคาเอง ราคาขายจะถูกกำหนดด้วยต้นทุนบวกส่วนต่างกำไร ในกรณีที่สินค้าที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงก็สามารถกำหนดส่วนต่างกำไรได้สูง เช่น ระบบเครือข่าย และ Server

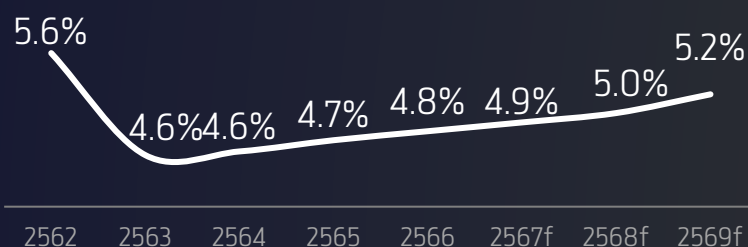
ในปี 2568-69 อัตรากำไรจากการดำเนินงานคาดว่าจะสูงกว่าปี 2567 เล็กน้อย จากการขยายตัวของยอดจำหน่ายอุปกรณ์ไอทีที่เกี่ยวข้องกับ AI และ Data Center ซึ่งมีอัตรากำไรสูง และขยายตัวมากกว่ายอดขายสมาร์ทโฟนที่มีอัตรากำไรที่ต่ำ หลังบริษัทชั้นนำของโลกและไทยมีแนวโน้มลงทุนด้าน AI และ Data Center เพิ่มขึ้นในระยะข้างหน้า

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และรวบรวมโดย Krungthai COMPASS
หมายเหตุ: 1) โครงสร้างต้นทุนอ้างอิงจากข้อมูลของบริษัทในตลาดฯ ในปี 2566
2) f ประเมินโดย Krungthai COMPASS ตามการคาดการณ์ของ บล.กรุงศรี บล.ฟินันเซีย ไซรัส และ KGI

โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที



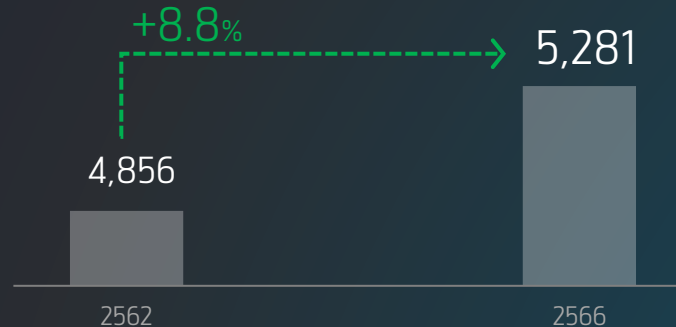
อัตรากำไรจากการดำเนินงานโดยเฉลี่ย



อย่างไรก็ดี การแข่งขันในธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีมีแนวโน้มเข้มข้นขึ้น หลังมีผู้เล่นหน้าใหม่เข้ามาในธุรกิจนี้มากขึ้น สะท้อนได้จากในปี 2566 มีจำนวนผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นจากปี 2562 ถึง 8.8% นอกจากนี้ คาดว่า ผู้ประกอบการ SMEs ที่ดำเนินธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทีรายย่อยจะเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะในเมืองรอง จากผู้ประกอบการรายใหญ่ยังเดินหน้าขยายสาขาให้ครอบคลุมควบคู่ไปกับการเพิ่มรายการสินค้าที่นำมาจำหน่าย

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และรวบรวมโดย Krungthai COMPASS
หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที พิจารณาเฉพาะผู้ประกอบการที่ส่งงบการเงินให้กับภาครัฐ

จำนวนผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอที



แผนการลงทุนของผู้ประกอบการรายใหญ่

Company Symbol	แผนการลงทุน
ADVICE	มีแผนที่จะเพิ่มสาขาราว 35 สาขาในปี 2568-69 โดยจะเน้นขยายสาขาของร้านจำหน่ายสินค้า Apple ในรูปแบบ Standalone ในเมืองรอง เช่น พิจิตร และพิษณุโลก
COM7	มีแผนที่จะเพิ่มสาขา 100-150 สาขา ในปี 2568 และจับมือกับ TAKO Cleantech เพื่อขยายไปยังธุรกิจให้บริการติดตั้ง Solar Cell รวมทั้งยังจับมือกับ Amazon Web Service เพื่อให้บริการ Cloud Solution แก่ SMEs และ Startup

ธุรกิจค้าอุปกรณ์ไอทียังเผชิญกับความเสี่ยงอื่นๆ ดังนี้

1) ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการสนับสนุนการส่งเสริมการขาย (Promotion) จากผู้ผลิตสินค้า โดยปัจจุบันผู้ประกอบการจะได้รับส่วนลด และเงินสนับสนุนในการโปรโมทสินค้าจากผู้ผลิต ซึ่งในอนาคตหากผู้ผลิตไม่สนับสนุนค่าใช้จ่ายดังกล่าว จะทำให้ผู้จำหน่ายสินค้ามีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เพิ่มขึ้น หรือมีโอกาสที่จะขายสินค้าได้น้อยลง และยอมส่งผลกระทบต่อผลประกอบการและสภาพคล่อง อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการได้เริ่มปรับตัว โดยเลือกจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิตที่ทำกิจกรรมส่งเสริมการขายเองอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีส่วนช่วยส่งเสริมการขายสินค้าให้แก่ผู้ประกอบการในทางอ้อม และช่วยลดค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการได้

2) ความเสี่ยงจากการถูกเพิกถอนจากการเป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ โดยหากผู้ประกอบการถูกเพิกถอนจากการเป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ จะส่งผลให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนสินค้าที่สูงขึ้นจากการซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายอื่นๆ แต่ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้มีแผนที่จะจัดหาสินค้าไอทีแบรนด์ใหม่ๆ มาทดแทน ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าวได้บางส่วน

3) ความเสี่ยงสินค้าคงคลังล้าสมัยตามเทคโนโลยีที่พัฒนาและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ซึ่งทำให้ไม่สามารถจำหน่ายสินค้านั้นต่อไปได้ และส่งผลกระทบต่อผลประกอบการและสภาพคล่อง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการได้ใช้ซอฟต์แวร์ทางธุรกิจมาช่วยวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมีการเจรจาเงื่อนไขในการแลกเปลี่ยนสินค้าที่ล้าสมัยกับผู้ผลิตสินค้า ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าวได้บ้าง

ที่มา: รวบรวมโดย Krungthai COMPASS

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

ปัจจุบันผู้ผลิตและผู้จำหน่ายอุปกรณ์ไอทีชั้นนำของโลก เช่น Lenovo และ Synnex Group มีแนวโน้มที่จะคัดเลือктัวแทนจำหน่ายที่ปฏิบัติตามหลัก ESG มากขึ้น เช่น ความสามารถในการปฏิบัติตามมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมของสหภาพยุโรป การกระจายสินค้าต้องเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และความสามารถในการทำจัดขยะอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการค้าอุปกรณ์ไอทีของไทยอาจต้องปฏิบัติตามแนวทางหรือข้อกำหนดเหล่านี้ เพื่อให้ยังคงได้รับเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่อไปในอนาคต

ความเคลื่อนไหวด้าน ESG ของผู้ประกอบการค้าอุปกรณ์ไอทีในต่างประเทศ

ที่มา: รวบรวมโดย Krungthai COMPASS

TD SYNEX (ผู้ค้าอุปกรณ์ไอทีของสหรัฐฯ)

- ตั้งเป้าหมายลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกใน Scope 1 และ 2 ราว 42% เมื่อเทียบกับปี 2565 ภายในปี 2573 และมุ่งสู่การปล่อยก๊าซเรือนกระจกเป็นศูนย์ภายในปี 2588 ผ่านการใช้ไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนในโรงงานขนาดใหญ่ที่สุดของบริษัททั้งหมดภายในปี 2588 โดยในปี 2566 TD SYNEX สามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกใน Scope 1 และ 2 ราว 30% เมื่อเทียบกับปี 2565 และสามารถใช้อิเล็กทริกซ์จากพลังงานหมุนเวียนในสัดส่วน 31%
- มีเป้าหมายที่จะให้ Supplier ราว 90% ของยอดจำหน่ายให้บริษัท และลูกค้าราว 58% ของรายได้ของบริษัทต้องตั้งเป้าหมายการปล่อยการลดก๊าซเรือนกระจกตามแนวทาง SBTi

ความเคลื่อนไหวด้าน ESG ของผู้ประกอบการค้าอุปกรณ์ไอทีของไทย

ที่มา: รวบรวมโดย Krungthai COMPASS

SYNEX

- ตั้งเป้าหมายที่จะลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 50% เมื่อเทียบกับปี 2564 ภายในปี 2573 โดยในปี 2567 ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกใน Scope 1 และ Scope 2 เพิ่มขึ้น 34% เมื่อเทียบกับปี 2564 ซึ่งมากกว่าปี 2566 ซึ่งลดลงราว 5% ซึ่งเป็นผลจากการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นและการเปลี่ยนวิธีการคำนวณปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
- ตั้งเป้าหมายที่จะลดการใช้ไฟฟ้าต่อคนต่อปีราว 15% ภายในปี 2573 เมื่อเทียบกับปี 2564 โดยปี 2567 บริษัทสามารถลดการใช้ไฟฟ้าต่อคนต่อปีราว 2.75% เมื่อเทียบกับปี 2564
- ตั้งเป้าหมายที่จะกำจัดขยะอิเล็กทรอนิกส์อย่างถูกวิธีได้ 100% ภายในปี 2573 ผ่านโครงการ Reduce Reuse และ Recycle โดยในปี 2567 สามารถกำจัดขยะอิเล็กทรอนิกส์อย่างถูกวิธีได้ 100%
- ตั้งเป้าหมายที่จะคัดเลือกลุ่มลูกค้าที่มีนโยบายความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) ร้อยละ 95 ภายในปี 2570

JMART

- ตั้งเป้าหมายที่จะลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 3% ต่อปีเมื่อเทียบกับกรณีปกติภายในปี 2573 และเป็นกลางทางคาร์บอนภายในปี 2593 ผ่านการเพิ่มการใช้พลังงานหมุนเวียนแทนที่พลังงานฟอสซิล และเปลี่ยนระบบทำความเย็นให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยในปี 2567 บริษัทสามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของสำนักงานใหญ่ถึง 51% เมื่อเทียบกับปี 2566
- ตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มอัตราการรวบรวมขยะอิเล็กทรอนิกส์ราว 10% ภายในปี 2569 เมื่อเทียบกับปี 2566 ผ่านการณรงค์ให้ผู้บริโภค E-Waste ในจุดทิ้งขยะดังกล่าวที่เจมาร์ท สโตร์ และเครือข่ายของพันธมิตร ซึ่งมีจุดทิ้งกว่า 2,700 จุด โดยปี 2567 สามารถเพิ่มอัตราการรวบรวมขยะอิเล็กทรอนิกส์ราว 7.3% เมื่อเทียบกับปี 2566

ESG Rating และ ESG Score ของผู้ประกอบการค้าอุปกรณ์ไอทีของไทย

ที่มา: SETTRADE (ข้อมูล ณ ก.พ. 2568)

หมายเหตุ:
▲ การจัด ESG Rating ดีขึ้นเมื่อเทียบกับรายงานครั้งก่อน (1 พ.ย. 67)
▼ การจัด ESG Rating แย่ลงเมื่อเทียบกับรายงานครั้งก่อน (1 พ.ย. 67)
■ การจัด ESG Rating คงที่เมื่อเทียบกับรายงานครั้งก่อน (1 พ.ย. 67)
⊗ ไม่มีการจัด ESG Rating ในการรายงานครั้งก่อน (1 พ.ย. 67)

ตัวอย่าง ESG Rating ของผู้ประกอบการ

Company Symbol	Company Name	SET ESG Rating	การเปลี่ยนแปลงจากรายงานครั้งก่อน
COM7	บมจ. คอมเซเว่น	AA	▲
SYNEX	บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย)	AA	▲
JMART	บมจ. เจมาร์ท กรุ๊ป โฮลดิ้งส์	A	⊗

ESG Score by ESG Book

COM7
45.32

Environment39.67

Social48.85

Governance48.17