

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

**วิสัยทัศน์** “ มุ่งสู่ความเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่สินค้าประเภทไอที สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต อันจะก่อให้เกิดผลประโยชน์อย่างยั่งยืนต่อผู้ถือหุ้น ”

- พันธกิจ**
1. เราจะมุ่งสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืน เพื่อความพึงพอใจสูงสุดต่อผู้ถือหุ้น คู่ค้า พนักงาน ลูกค้า และสังคม
  2. เราจะดำรงไว้ซึ่งความเข้มแข็งทางด้านการเงินและการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม
  3. เราจะทำงานร่วมกันเป็นทีมโดยทุกคนมีความสำคัญเท่าเทียมกัน
  4. เราจะให้ความสำคัญและจะพัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพในการทำงานและมีความรับผิดชอบ
  5. เราจะปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด
  6. เราจะสนับสนุนและให้ความช่วยเหลือแก่สังคมและชุมชน

#### เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัท ฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ (Retail Superstore) สินค้าประเภทไอที สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตด้วยผลกำไรที่เติบโตอย่างยั่งยืน ( One of The IT Smartphone and Tablet Superstore Leaders with Sustainable Profit ) โดยบริษัทคาดว่า ณ สิ้นปี 2558 บริษัทจะมีจำนวนสาขาทั้งสิ้นประมาณ 90 สาขาทั่วประเทศ ซึ่งจะทำให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการประหยัดในเชิงธุรกิจ ( Economy of Scale ) เพิ่มขึ้นและสามารถรักษาระดับการเป็นผู้จัดจำหน่ายที่มีมูลค่าซื้อสินค้าสูงเป็นอันดับแรก ( First Tier ) เป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายโดยตรง ซึ่งส่งผลให้บริษัทได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้าที่มากกว่า นอกจากนี้ บริษัทมีความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการนำเสนอสินค้าและบริการให้มีความหลากหลายภายใต้แนวคิด “ One Stop Shopping ”

ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2553 ของ บริษัท ไอที ซีดี จำกัด (มหาชน) (“ไอที ซีดี”) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2553 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนในบริษัทร่วมทุนจัดตั้งใหม่ (“บริษัทร่วมทุน”) ในวงเงินรวม 48 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็น 40 เปอร์เซ็นต์ของทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 120 ล้านบาทของ “บริษัทร่วมทุน” โดยเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2554 ได้เปิดดำเนินการบริษัทร่วมทุนภายใต้ชื่อ “บริษัท เอสพี วี ไอ จำกัด” ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์เกี่ยวเนื่องประเภทไอทีภายใต้ยี่ห้อ APPLE ผ่านการเปิดร้าน I Studio และผ่านร้าน U Store ซึ่งเปิดตามมหาวิทยาลัยต่าง ๆ โดยร้าน U Store มีนโยบายที่จะจำหน่ายสินค้าให้เฉพาะนิสิต นักศึกษา ในราคาต่ำกว่าทั่วไป นอกจากการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางดังกล่าวแล้ว “ Apple Corner ” ที่เปิดในพื้นที่ของ “ไอที ซีดี ” เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จัดจำหน่ายสินค้า APPLE ซึ่งการเปิด Apple Corner ส่งผลให้ “ไอที ซีดี ” มีรายได้เพิ่มขึ้น

เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2556 บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด ได้จัดทะเบียนเพิ่มทุนจากเดิม 120 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ประชาชนทั่วไป กรรมการและ/หรือพนักงาน ซึ่งที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ฯ เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2556 ได้มีมติอนุมัติซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนเป็นเงินทั้งสิ้น 10 ล้านบาท หลัง

จากการซื้อหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้บริษัท ฯ จะมีเงินลงทุนจำนวนทั้งสิ้น 58 ล้านบาท คิดเป็น 29 เปอร์เซ็นต์ของทุนจดทะเบียนและเมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2556 บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด ได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยที่หุ้นเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ได้ตั้งแต่วันที่ 19 ธันวาคม 2556

### **การขยายสาขาในการให้บริการ**

ในปี 2557 ที่ผ่านมาบริษัทยังคงเน้นการขยายสาขาของ “ ไอที ซิตี้ โนบาย ” อย่างต่อเนื่อง ซึ่งรูปแบบของร้านยังคงมีขนาดพื้นที่เล็กเน้นขายสินค้าประเภทสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ต โดยสาขาที่เปิดดำเนินการในปีที่ผ่านมาจำนวน 16 สาขาครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ จุดประสงค์เพื่อต้องการขยายตลาดสินค้าในหมวดสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าทุกพื้นที่ นอกจากการขยายตลาดสินค้าหลักในหมวดโน้ตบุ๊กคอมพิวเตอร์

### **กิจกรรมส่งเสริมการขาย**

ในแต่ละปีบริษัทมีการจัดกิจกรรมต่าง ๆ มากมาย อาทิเช่น งาน X-Cite งาน IT Expo งาน Big Thanks และงาน IT Festival วัตถุประสงค์ในการจัดกิจกรรมดังกล่าว เพื่อเป็นการส่งเสริมยอดขายและคืนกำไรให้กับลูกค้า ซึ่งนอกจากลูกค้าจะได้ซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าราคาขายปกติแล้ว ยังสามารถผ่อนสินค้าผ่านบัตรเครดิตที่ร่วมรายการโดยไม่มีดอกเบี้ย อีกทั้งโปรโมชั่นแจกรางวัลให้กับลูกค้าที่เข้าร่วมกิจกรรมหรือซื้อสินค้า นอกจากนี้ ภายในงานยังมีการแสดงเปิดตัวสินค้าและเทคโนโลยีใหม่ ๆ พร้อมทั้งเจ้าหน้าที่ที่จะคอยให้คำแนะนำและให้ความรู้แก่ลูกค้า นอกจากงานดังกล่าวซึ่งเป็นงานแสดงสินค้าครั้งใหญ่ที่จัดพร้อมกันทุกสาขาทั่วประเทศและจัดเป็นประจำทุกปีแล้ว ยังมีงาน Road Show ที่เน้นจัดตามสาขา โดยเฉพาะสาขาต่างจังหวัด ซึ่งการจัด Road Show นั้น นอกจากการได้เข้าถึงความต้องการของลูกค้าในแต่ละภูมิภาคทั่วประเทศแล้วยังเป็นการช่วยส่งเสริมการขายอีกช่องทางหนึ่ง

### **กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัท**

#### **กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Product)**

บริษัทประกอบธุรกิจค้าปลีกเครื่องคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต สมาร์ตโฟน อุปกรณ์ต่อพ่วงและแอสเซสซอรี โดยมีความหลากหลายด้านราคา ยี่ห้อ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลายระดับ โดยบริษัทมีการคัดเลือกผลิตภัณฑ์และวางแผนการตลาดร่วมกับผู้จำหน่าย เพื่อกำหนดรุ่นของสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการให้ข้อมูลสินค้าแก่ลูกค้าของบริษัทอย่างครบถ้วนก่อนการตัดสินใจซื้อเพื่อให้เกิดความมั่นใจในการซื้อสินค้า โดยบริษัทจัดให้มีข้อมูลการเปรียบเทียบคุณสมบัติ ลักษณะเด่นของสินค้าประเภทเดียวกันในแต่ละยี่ห้อเพื่อประกอบการตัดสินใจของลูกค้า อีกทั้ง บริษัทมีแผนบริการหลังการขายในแต่ละผลิตภัณฑ์ ที่จำหน่ายเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือและเพิ่มความสัมพันธ์อันดีแก่ลูกค้า

#### **กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)**

บริษัทมีการส่งเสริมการขายด้วยแนวคิด “ Everyday Exhibition ” โดยมีการจัดตกแต่งบู๊ธสินค้าให้เด่นชัดในแต่ละหมวดสินค้า และมุ่งนำเสนอความใหม่และความทันสมัยของเทคโนโลยีและมีการให้บริการข้อมูลที่ถูกต้องแม่นยำแก่ลูกค้าเป้าหมาย โดยพนักงานที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในแต่ละผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่องและมีการจัดช่วงลดราคาสินค้า (On Sale ) เป็นประจำทุกเดือน

## **กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)**

เนื่องจากบริษัทเน้นการขายตรงให้กับลูกค้ารายย่อย ดังนั้น ช่องทางจัดจำหน่ายจึงมีความสำคัญบริษัทจึงได้เลือกที่ตั้งทำเลที่เป็นแหล่งชุมชนโดยบริษัทได้กระจายสาขาทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่อง เพื่อจัดจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง

## **2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ**

### **2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัทประกอบธุรกิจค้าปลีก ( Retail Superstore ) จำหน่าย เครื่องคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต (Tablet ) อุปกรณ์ต่อพ่วง โทรศัพท์มือถือ ( Smart Phone ) รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีและ Smart Phone แบบครบวงจรภายใต้ชื่อทางการค้าว่า “ ไอที ซิตี ” ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกในรูปแบบไอทีซูเปอร์สโตร์ภายใต้สโลแกนว่า “ เมืองเทคโนโลยีครบวงจร ” ( The IT Superstore ) โดยมีความหลากหลายของสินค้ากว่า 10,000 รายการ นอกจากนี้เป็นร้านค้าปลีกแล้ว บริษัทยังเป็นร้านค้าส่ง ( Wholesale ) ให้แก่ลูกค้าร้านค้าปลีกทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยปัจจุบันบริษัทมีลักษณะการประกอบธุรกิจดังนี้

2.1.1 เป็นศูนย์ค้าปลีกจำหน่ายสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง และโทรศัพท์มือถือ ( Smart Phone ) รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีแบบครบวงจร ( One Stop Shopping IT Products ) โดยจัดจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงยี่ห้อชั้นนำโดยอุปกรณ์ต่อพ่วงกับคอมพิวเตอร์ที่สำคัญ ได้แก่ พรินเตอร์ สแกนเนอร์ กล้องดิจิทัล เป็นต้น ซึ่งประเภทของสินค้าหลักสามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่มด้วยกัน คือ

#### **- กลุ่มคอมพิวเตอร์ (Computer) ประกอบด้วย**

บริษัทเป็นผู้ค้าปลีกเครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดเล็ก (Personal Computer) โดยแบ่งเป็นคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (Desktop) โน้ตบุ๊ก (Notebook) แท็บเล็ต (Tablet) แอลอีดีมอนิเตอร์ เป็นต้น โดยมีรายละเอียดตัวอย่างผลิตภัณฑ์ ดังนี้

( ก ) คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ ( Desktop ) โน้ตบุ๊ก (Notebook) แท็บเล็ต (Tablet) โดยบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าชั้นนำหลากหลายยี่ห้อ อาทิเช่น Acer Apple Asus Dell HP Lenovo MSI Samsung SVOA Toshiba เป็นต้น

( ข ) แอลอีดี มอนิเตอร์ ( LED Monitor) โดยมียี่ห้อชั้นนำ อาทิ Acer LG Samsung เป็นต้น

#### **- กลุ่มอุปกรณ์ต่อพ่วง (Peripherals)**

ประกอบด้วย พรินเตอร์ สแกนเนอร์ เป็นต้น โดยสามารถสรุปรายละเอียดตัวอย่างสินค้าหลักได้ดังนี้

( ก ) พรินเตอร์ ประกอบด้วย อิงค์เจ็ต ดิจิตอลเลเซอร์ เลเซอร์ มัลติฟังก์ชัน และเครื่องถ่ายเอกสาร เป็นต้น โดยมียี่ห้อชั้นนำดังนี้ Brother Canon Epson HP Lexmark OKI Panasonic Ricoh Samsung Xerox เป็นต้น

( ข ) สแกนเนอร์ บริษัทได้จัดจำหน่ายสแกนเนอร์หลายยี่ห้อ อาทิเช่น Canon Epson HP เป็นต้น

- **กลุ่มแอ็กเซสเซอรี่ (Accessories)**

ประกอบด้วย 3G Aircard เมาส์ (Mouse) แป้นพิมพ์ (Keyboard) ซอฟต์แวร์ (Software) หมึกพิมพ์ กระดาษ เครื่องสำรองไฟ (UPS) แบตเตอรี่สำรอง (Powerbank) ปลั๊กไฟ ลำโพง หูฟัง ( Earphone) เครื่องอ่านซีดี (Optical Drive) แผ่น CD/DVD ฮาร์ดดิสก์ (Harddisk ) อุปกรณ์ Network สายเคเบิลชนิดต่าง ๆ กระเป๋าใส่อุปกรณ์ และอุปกรณ์ที่ใช้ร่วมกับ โทรศัพท์มือถือ Smart Phone เป็นต้น

- **กลุ่มสินค้าอื่น ๆ (Others)**

ประกอบด้วย โทรศัพท์มือถือ (Smart Phone) โทรทัศน์ดิจิตอลแอลอีดี ( Digital LED TV ) เครื่องเสียง กล้องวิดีโอ กล้องดิจิตอล อุปกรณ์สำนักงาน เช่น เครื่องถ่ายเอกสาร แฟกซ์ โทรศัพท์ เครื่องตัดสติ๊กเกอร์ เครื่องพิมพ์หลากหลาย เครื่องฉายภาพ (Projector) เป็นต้น

2.1.2 เป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุงดูแลรักษาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ จำหน่ายอะไหล่จากผู้ผลิตและให้บริการโดยช่างผู้เชี่ยวชาญ โดยบริษัทได้แยกประเภทของการให้บริการดังนี้

(ก) จำหน่ายบริการ “ iCare ” ขยายระยะเวลาการรับประกันสินค้า ( Extended Warranty ) สำหรับสินค้าคอมพิวเตอร์ จอมอนิเตอร์ เครื่องฉายภาพ (projector) โทรทัศน์แอลซีดี

(ข) “ iClinic ” ให้บริการติดตั้งและอัปเดตซอฟต์แวร์ เช็ทอัปเดตคอมพิวเตอร์และบริการกำจัดไวรัส

(ค) “ iFix ” เป็นศูนย์บริการที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้จำหน่าย เพื่อให้บริการทางด้านฮาร์ดแวร์ในการติดตั้งซ่อมแซมแก้ไข และบริการนำส่งสินค้าที่ไม่ได้ดำเนินการซ่อมเองให้บริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้จำหน่ายต่อไป

ซึ่งเป็นการให้บริการที่ครบวงจรสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งอื่นถือเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้าและเป็นส่วนช่วยเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทอีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังประสานงานกับบริษัทไฟแนนซ์ ในการให้บริการชำระค่าสินค้าผ่านโปรแกรมผ่อนชำระต่าง ๆ ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทไฟแนนซ์ให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัท ดังนี้ คือ Easy Buy, First Choice, Paylite, Aeon เป็นต้น ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกและเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้าของบริษัท

บริษัทได้เปิดให้บริการสาขาแรกที่พันธุ์ทิพย์พลาซ่าในเดือนพฤศจิกายน 2539 ซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทในปัจจุบันด้วยและได้ขยายสาขาอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน บริษัทมีสาขาที่เปิดดำเนินการแล้วทั้งสิ้น 84 สาขา ซึ่งครอบคลุมศูนย์กลางธุรกิจสำคัญในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร และจังหวัดใหญ่ ๆ ดังตารางต่อไปนี้

สาขา	สถานที่ตั้ง	วันที่เปิดทำการ
1. พันธุ์ทิพย์พลาซ่า	ชั้น 5 อาคารพันธุ์ทิพย์ พลาซ่า	พฤศจิกายน 2539
2. เซียร์ รังสิต	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต	พฤษภาคม 2543
3. ซีคอนโอทีมาร์เก็ต ศรีนครินทร์	ชั้น 1 ซีคอนสแควร์ ศรีนครินทร์	เมษายน 2544
4. คลังไอทีเซ็นเตอร์ นครราชสีมา	ชั้น 5 ศูนย์การค้าคลังพลาซ่า นครราชสีมา	สิงหาคม 2544
5. ดีกคอม ศรีราชา	ชั้น 3 อาคารดีกคอม ศรีราชา	ธันวาคม 2544

6. สตาร์ไอที ระยอง	ชั้น 1 ศูนย์การค้าระยองสตาร์ ระยอง	มิถุนายน 2545
7. ไอทีมอลล์ ฟอรั่มจันทบุรี	ชั้น 4 ศูนย์การค้าเดอะไอทีมอลล์ รัชดาภิเษก	สิงหาคม 2545
8. กาดสวนแก้ว เชียงใหม่	ชั้น 3 ศูนย์การค้ากาดสวนแก้ว เชียงใหม่	เมษายน 2546
9. เซ็นทรัลพระราม 3	ชั้น 6 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พระราม 3	สิงหาคม 2546
10. เซ็นทรัลบางนา	ชั้น 4 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล บางนา	กันยายน 2546
11. เซ็นทรัลแอร์พอร์ต เชียงใหม่	ชั้น 3 เซ็นทรัลแอร์พอร์ต เชียงใหม่	กันยายน 2546
12. เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน	ชั้น 5 เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน	ธันวาคม 2546
13. ไอทีพลาซ่า ลำไย	ชั้น 4 ไอทีพลาซ่า ลำไย	ธันวาคม 2546
14. ศูนย์นาซ่า สุพรรณบุรี	ชั้น 3 ศูนย์นาซ่า สุพรรณบุรี	ธันวาคม 2546
15. ศูนย์พันธุ์พืช เชียงใหม่	ชั้น 2 อาคารพันธุ์พืชพลาซ่า เชียงใหม่	ตุลาคม 2547
16. ดีคคอม พัทยา	ชั้น 5 อาคารดีคคอม พัทยา	ธันวาคม 2547
17. ไอที สแควร์ หลักสี่	ชั้น 3 อาคารหลักสี่พลาซ่า	ตุลาคม 2548
18. สยามพารากอน	ชั้น 4 ศูนย์การค้าสยามพารากอน	ธันวาคม 2548
19. รอยัลพาร์ค ราชบุรี	ชั้น 2 ศูนย์การค้ารอยัลพาร์คชอปปิงมอลล์	พฤษภาคม 2549
20. ดีคคอมโมะซะ ขอนแก่น	ชั้น 4 อาคารดีคคอมโมะซะ ขอนแก่น	กรกฎาคม 2549
21. ฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต	ชั้น 3 ศูนย์การค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต	สิงหาคม 2549
22. พันธุ์พืชพลาซ่า งามวงศ์วาน	ชั้น 4 พันธุ์พืชพลาซ่า งามวงศ์วาน	กันยายน 2549
23. เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน	ชั้น 4 ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน	ตุลาคม 2549
24. แฟชั่นไอส์แลนด์	ชั้น 3 ศูนย์การค้าแฟชั่นไอส์แลนด์	พฤศจิกายน 2549
25. ทีโอพี ไอที พินิจโลก	ชั้น 4 อาคารทีโอพีแลนด์อาเขต	พฤษภาคม 2551
26. บิ๊กเจียง หนองคาย	ชั้น 2 ศูนย์การค้าไอที บิ๊กเจียง	พฤศจิกายน 2551
27. ฮาร์เบอร์มอลล์ แห่มณีนาง	ชั้น 3 ศูนย์การค้าฮาร์เบอร์มอลล์	ธันวาคม 2551
28. สระบุรี	ชั้น 3 ทวีจิตคอมเพล็กซ์	สิงหาคม 2552
29. พันธุ์พืชพลาซ่า บางกะปิ	ชั้น 4 ศูนย์การค้าพันธุ์พืชพลาซ่า บางกะปิ	กันยายน 2552
30. สิงห์บุรี	ชั้น 3 ไชยแสงดีพาร์ทเมนต์สโตร์	ตุลาคม 2552
31. ฉะเชิงเทรา	ชั้น 2 อาคารตะวันออกคอมเพล็กซ์	ธันวาคม 2552
32. เดอะมอลล์ บางแค	ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค	กุมภาพันธ์ 2553
33. เดอะมอลล์ นครราชสีมา	ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ นครราชสีมา	เมษายน 2553
34. เสรี ลำปาง	ชั้น 4 ห้างเสรีสรรพสินค้า	กรกฎาคม 2553
35. หัวหิน	ชั้น 3 หัวหินชอปปิงมอลล์	สิงหาคม 2553
36. กาญจนบุรี	ชั้น 3 ห้างถนนกาญจนาภิเษกพาร์ทเมนต์สโตร์	ตุลาคม 2553

37. เดอะสแควร์ บางใหญ่	ชั้น 3 F อาคารเดอะสแควร์	ธันวาคม 2553
38. มาร์คไฟร์ แพร์	ชั้น 3 มาร์คไฟร์พลาซ่า	มกราคม 2554
39. เจริญภัณฑ์ พะเยา	ชั้น 2 เจริญภัณฑ์ ดีพาร์ทเมนต์สตรี	กันยายน 2554
40. ร้อยเอ็ดพลาซ่า	ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าร้อยเอ็ดพลาซ่า	กันยายน 2554
41. ทวีกิจ นูริรมย์	ชั้น 3 ทวีกิจพลาซ่า	ธันวาคม 2554
42. ตึกคอม ชลบุรี	ชั้น 4 ศูนย์การค้าตึกคอม	ธันวาคม 2554
43. เมกา บางนา	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเมกาบางนา	พฤษภาคม 2555
44. เกตเวย์ เอกมัย	ชั้น 4 ศูนย์การค้าเกตเวย์	กรกฎาคม 2555
45. ซีคอน บางแค	ชั้น 3 ศูนย์การค้าซีคอน บางแค	กันยายน 2555
46. เซ็นทรัลพลาซ่า ขอนแก่น	ชั้น 5 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	ธันวาคม 2555
47. เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ	ชั้น G ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	มกราคม 2556
48. ตึกคอม อุดรธานี	ชั้น 3 ศูนย์การค้าตึกคอมแลนด์มาร์ค	กุมภาพันธ์ 2556
49. เซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 2	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	มีนาคม 2556
50. เทสโก้โลตัส ปิ่นเกล้า	ชั้น 3 ห้างเทสโก้ โลตัส	เมษายน 2556
51. ฟอรั่มเมอร์เคียว	ชั้น 4 อาคารฟอรั่มทาวน์	เมษายน 2556
52. โยเมเวิร์ค ภูเก็ต	ชั้น 1 อาคารโยเมเวิร์ค	มิถุนายน 2556
53. เทสโก้ โลตัส สมุทรสงคราม	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2556
54. เทสโก้โลตัส สิงห์บุรี (ท่าช้าง)	ชั้น 2 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2556
55. เทสโก้โลตัส รวมโชค เชียงใหม่	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2556
56. เทสโก้โลตัส สามพราน นครปฐม	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กันยายน 2556
57. เทสโก้โลตัส แกลง ระยอง	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ตุลาคม 2556
58. เทสโก้โลตัส เวียงสระ สุราษฎร์ธานี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ตุลาคม 2556
59. เทสโก้โลตัส สุพรรณ	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2556
60. เซ็นทรัลเฟสติวัล เชียงใหม่	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล	พฤศจิกายน 2556
61. สุขอนันต์ สระบุรี	ชั้น 2 ศูนย์การค้าสุขอนันต์	พฤศจิกายน 2556
62. เทสโก้โลตัส สงขลา	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2556
63. บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ตรัง	ชั้น 2 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	ธันวาคม 2556
64. เทสโก้โลตัส ฉลอง ภูเก็ต	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2556
65. เซ็นทรัลเฟสติวัล หาดใหญ่	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล	ธันวาคม 2556
66. ท็อปแลนด์ เพชรบูรณ์	ชั้น 4 ศูนย์การค้าท็อปแลนด์	ธันวาคม 2556
67. เทสโก้โลตัส ชัยนาท	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2556

68. ทวีกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์ บุรีรัมย์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าทวีกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์	ธันวาคม 2556
69. เทสโก้โลตัส หลอมสัก เพชรบูรณ์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	มกราคม 2557
70. เทสโก้โลตัส ไรจนะ อุดรฯ	ชั้น 2 ห้างเทสโก้โลตัส	มกราคม 2557
71. เทสโก้โลตัส The Walk นครสวรรค์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	กุมภาพันธ์ 2557
72. บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ พิษณุโลก	ชั้น 2 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	กุมภาพันธ์ 2557
73. เทสโก้โลตัส สามกอง ภูเก็ต	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	กุมภาพันธ์ 2557
74. แหยมทองพลาซ่า ชลบุรี	ชั้น 2 แหยมทองซ้อปิ้งพลาซ่า	กุมภาพันธ์ 2557
75. บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ กัลปพฤกษ์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	เมษายน 2557
76. เสริมไทยคอมเพล็กซ์ มหาสารคาม	ชั้น 2 เสริมไทยคอมเพล็กซ์	พฤษภาคม 2557
77. เทสโก้โลตัส นครนายก	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	พฤษภาคม 2557
78. กาดคำ แม่ฮ่องสอน	ชั้น 1 กาดคำพลาซ่า	กรกฎาคม 2557
79. ดีคคอมโมะ 2 ขอนแก่น	ชั้น 2 ดีคคอมโมะ 2	ตุลาคม 2557
80. โรบินสัน ร้อยเอ็ด	ชั้น 2 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	ตุลาคม 2557
81. ศรีพงษ์พาร์ค อุตรดิตถ์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าศรีพงษ์พาร์ค	ตุลาคม 2557
82. โรบินสัน ปาวาจินบุรี	ชั้น 2 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	ธันวาคม 2557
83. ดีคคอม ศรีราชา 2	ชั้น G ศูนย์การค้าดีคคอม	ธันวาคม 2557
84. โรบินสัน มุกดาหาร	ชั้น 2 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	ธันวาคม 2557

หมายเหตุ – บริษัทได้ปิดดำเนินการสาขาไอที พลาซ่า นครราชสีมา เดือนธันวาคม 2557

ทั้งนี้ ตามที่ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทเป็นการค้าปลีกในรูปแบบซูเปอร์สโตร์ ดังนั้น นโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงมุ่งเน้นที่การขายตรงแก่ผู้ใช้สินค้ารายย่อยโดยตรง (Personal User) ซึ่งประกอบด้วย ลูกค้าย่อยครอบครัว นักเรียน นักศึกษา และธุรกิจขนาดย่อม (SME) เป็นหลัก ซึ่งจะแตกต่างจากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) ซึ่งจะมุ่งเน้นในการขายสินค้าและบริการให้แก่ หน่วยงานราชการ องค์กรและบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ โดยลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) จะครอบคลุมถึงการบริการออกแบบวางระบบ ติดตั้ง พัฒนา และให้คำปรึกษาด้านการนำระบบคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้ หรือที่เรียกว่า System Integration อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันบางส่วน ได้แก่ กลุ่มธุรกิจขนาดย่อม (SME)

## โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทในระยะ 4 ปี มีดังนี้

โครงสร้างรายได้	2554		2555		2556		2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>รายได้จากการขาย</b>								
1. คอมพิวเตอร์ (Computer)	3,105.90	47.38	2,937.38	49.68	2,685.06	49.67	2,335.30	46.40
2. อุปกรณ์ต่อพ่วง (Peripherals)	846.65	12.92	846.46	14.32	736.78	13.63	666.00	13.23
3. แอ็กเซสเซอรี (Accessories)	1,429.99	21.82	1,272.72	21.52	1,289.83	23.86	1,392.46	27.66
4. สินค้าอื่น ๆ (Others)	1,020.61	15.57	723.46	12.23	558.73	10.34	516.32	10.26
	6,403.15	97.69	5,780.02	97.75	5,270.40	97.50	4,910.08	97.55
<b>รายได้จากค่าบริการ</b>								
5. อะไหล่ (Spareparts)	26.81	0.41	20.50	0.35	10.40	0.19	4.23	0.08
6. ค่าบริการ (Services)	70.98	1.08	61.80	1.05	59.28	1.10	60.12	1.19
7. อื่น ๆ (Others)	1.67	0.03	1.87	0.03	1.15	0.02	0.40	0.01
รวมรายได้จากการขายและบริการ	6,502.61	99.21	5,864.19	99.18	5,341.23	98.81	4,974.83	98.83
รายได้อื่น ๆ	52.07	0.79	48.46	0.82	64.82	1.19	58.74	1.17
รวมรายได้ทั้งสิ้น	6,554.68	100.00	5,912.65	100.00	5,406.05	100.00	5,033.57	100.00
อัตราการเติบโต	5.30%		-9.79%		-8.57%		-6.89%	

นอกจากนี้ บริษัทยังประสานงานกับบริษัทไฟแนนซ์ ในการให้บริการชำระค่าสินค้าผ่านโปรแกรมผ่อนชำระต่าง ๆ ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทไฟแนนซ์ให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัท ดังนี้ คือ Easy Buy, 1st Choice, Paylite, Aeon เป็นต้น ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกและเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้าของบริษัท

## 2.2 ภาพรวมอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### ภาพรวมอุตสาหกรรม

ในปี พ.ศ. 2557 ตลาดคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลมีอัตราการเติบโตติดลบต่อเนื่องจากปี 2556 ทั้งในระดับโลก ระดับภูมิภาคและรวมถึงตลาดภายในประเทศ เนื่องจากกระแสความนิยมในผลิตภัณฑ์ Tablet และ Smartphone ยังคงมีมากขึ้น บริษัท ฯ ค่าปลั๊กคอมพิวเตอร์โดยทั่วไปจึงมีความจำเป็นที่ต้องมีการปรับตัว โดยเพิ่มสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ประเภท Smart Device ให้มากขึ้นตามทิศทางการความต้องการของตลาด ปัจจุบันสถานการณ์การเมืองในประเทศรวมถึงกำลังซื้อที่อ่อนลง ถือเป็นแรงกดดันเพิ่มเติมต่อภาพรวมอุตสาหกรรม



## คู่แข่ง

ปัจจุบันบริษัทมีคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม

### ก. คู่แข่งทางตรง ประกอบด้วย

ซูเปอร์มาร์เก็ต	ซูเปอร์มาร์เก็ตที่จัดจำหน่ายสินค้าไอทีและเครื่องใช้ไฟฟ้า อาทิเช่น เพาเวอร์บาย และ เพาเวอร์มอลล์
โมเดิร์นเทรด	ได้แก่ โลตัส Big C แมคโคร ที่แบ่งพื้นที่ส่วนหนึ่งไว้เพื่อขายผลิตภัณฑ์ไอที และ ออฟฟิศเมท ซึ่งเน้นขายเครื่องใช้ในสำนักงาน
ร้านค้าปลีกรายย่อย	โดยทั่วไปจะเน้นขายสินค้าเฉพาะอย่าง มีจำนวนสาขาและขนาดพื้นที่ขายไม่มาก
ร้านค้าปลีกที่มี จำนวนสาขามาก (Chain Retailer)	โดยทั่วไปจะเน้นขายสินค้าประเภท กล้องดิจิทัล หรือโทรศัพท์มือถือ หรือโน้ตบุ๊ก และแท็บเล็ต

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันคู่แข่งทางตรงส่วนใหญ่ไม่ได้เน้นการขายสินค้าไอทีเต็มรูปแบบ ดังนั้น เมื่อเทียบกับบริษัท บริษัทมีข้อได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่งคือ สินค้ามีความหลากหลาย มีบริการรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต โดยไม่มีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียม มีบริการผ่อนชำระจากหลายสถาบันการเงิน มีบริการขอคืนภาษีสำหรับลูกค้าชาวต่างชาติ (Vat Refund for Tourists) มีการรับประกันสินค้า มีการนำเสนอความรู้และข้อมูลข่าวสารด้านไอที

### ข. คู่แข่งทางอ้อม ประกอบด้วย

#### กลุ่มธุรกิจที่ปรึกษาและวางระบบคอมพิวเตอร์ (System Integration)

เป็นบริษัทที่ทำการออกแบบและวางระบบติดตั้ง พัฒนา รวมถึงให้คำปรึกษาด้านการนำระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อประยุกต์ปรับใช้งานให้เหมาะสมกับธุรกิจต่าง ๆ ของลูกค้าพร้อมทั้งให้บริการบำรุงรักษาหลังการขายทั้งระบบ อาทิเช่น บริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) บริษัท เมโทร ซิสเต็มคอปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ล็อกซ์เลย์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท แอ็ดวานซ์ อินโฟเมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น โดยคู่แข่งดังกล่าวเป็นคู่แข่งทางอ้อมเนื่องจากบริษัทเป็นที่ปรึกษาเน้นการออกแบบและวางระบบ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชนและหน่วยงานทั้งภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ

#### ตัวแทนกระจายสินค้า (Distributor)

เป็นตัวแทนกระจายสินค้าของบริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทจัดจำหน่ายโดยตรง อาทิเช่น บริษัท แวลูซิสเต็ม จำกัด บริษัท ซินเนค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท อินแกรม ไมโคร จำกัด

## ผู้แทนจำหน่ายสินค้า (Value Added Reseller)

เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าที่จะเลือกสินค้าของบริษัทผู้ผลิตหนึ่ง ไปประกอบรวมกับสินค้าอีกบริษัทผู้ผลิตอีกรายหนึ่ง เพื่อสนองความต้องการของลูกค้า อาทิเช่น การใส่โปรแกรมเฉพาะเพิ่มเข้าไปในคอมพิวเตอร์ยี่ห้อที่ตนเป็นผู้แทนจำหน่ายอยู่

## กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นผู้ใช้คอมพิวเตอร์ทั่วไป โดยนำไปใช้ในบ้าน ( Home Use ) ตลอดจนกลุ่มลูกค้าที่ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีความต้องการสินค้าคุณภาพ กลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป

## แนวโน้มอุตสาหกรรม

แนวโน้มอุตสาหกรรมไอทีมีโอกาสที่จะปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยตลาดยังคงมีความต้องการสินค้าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง รวมถึงความต้องการผู้ชำนาญการที่จะให้คำปรึกษาและวางระบบคอมพิวเตอร์อยู่มาก แต่ภาวะการแข่งขันที่ความรุนแรงมากขึ้นเช่นกัน ทั้งนี้ ในตลาดไอทีจะมีผู้ประกอบการทั้งในส่วนของผู้ผลิตของตนเองจากต่างประเทศและผู้ประกอบการในประเทศต่างนำเสนอสินค้าในราคาและเงื่อนไขการรับประกัน ตลอดจนรายการส่งเสริมการขายที่ไม่มีความแตกต่างกันมากนักจึงเป็นไปได้ว่าอัตรากำไรขั้นต้นจะลดต่ำลง ดังนั้น แต่ละบริษัทจะต้องมีแหล่งเงินทุนเพียงพอหรือจะมีสินค้าที่มีจุดขายที่มีลักษณะที่แตกต่างจากสินค้าทั่วไปเข้ามาผสมผสาน

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### วิธีการจัดหาและแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์

บริษัทจัดซื้อสินค้าโดยแบ่งตามสายผลิตภัณฑ์ตามประเภทกลุ่มสินค้า ซึ่งบริษัทได้ติดต่อซื้อขายกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้ากว่า 200 ราย อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตภายในประเทศ และนำเข้าจากบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง เพื่อให้มีต้นทุนสินค้าต่ำที่สุดโดยบริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนทั้งจำนวน โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ( Forward contract )

สำหรับวิธีการในการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะทำการศึกษาคูณสมบัติ ศักยภาพและฐานะการเงินของผู้ผลิตสินค้า ตลอดจนนโยบายการสนับสนุนการขายและการตลาด ความนิยม คุณภาพสินค้า และมาตรฐานการรับประกันก่อนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์

ตามลักษณะการค้าทั่วไปของธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที การทำสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายนิยมทำเป็นระยะเวลาสั้น ๆ โดยมีอายุสัญญาประมาณ 1 ปี หรือไม่มีการทำสัญญาการแต่งตั้งเนื่องจากอาศัยความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทและยอดขายสินค้าที่ทางบริษัทผู้ผลิตพอใจ

นอกจากนี้ เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีสูงและมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สินค้าคงเหลือเสื่อมความนิยมและล้าสมัยเร็วกว่าสินค้าประเภทอื่นๆ ดังนั้น บริษัทมีมาตรการในการจัดซื้อสินค้าอย่างรัดกุม รวมถึงการคัดเลือกสินค้าและการวางแผนการตลาดรวมถึงการจัดรายการส่งเสริมการขาย เพื่อให้ลดความเสี่ยงของสินค้าคงคลังล้าสมัย

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

## 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่กรรมการมิได้กล่าวถึงจัดเป็นความเสี่ยงที่ไม่มีนัยสำคัญ หรือเป็นความเสี่ยงที่กรรมการไม่อาจคาดหมายได้ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะการเงิน และผลประกอบการของบริษัท

### 3.1 ความเสี่ยงที่เกิดจากการประกอบธุรกิจ

- สินค้าคงเหลือล้าสมัยง่าย

คอมพิวเตอร์และสินค้าประเภทไอทีถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีสูง และมีการพัฒนาการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอาจส่งผลกระทบต่อสินค้าคงเหลือที่ยังมิได้จำหน่าย และอาจทำให้บริษัทประสบผลขาดทุนจากการขายสินค้าล้าสมัยเหล่านั้นออกไป ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการบริหารสินค้าคงเหลือซึ่งเกิดจากการที่บริษัทมีสินค้าคงเหลือที่เสื่อมความนิยมและสินค้าคงเหลือที่ล้าสมัย

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในเรื่องการบริหารสินค้าคงเหลืออย่างรัดกุม โดยมีหน่วยงานที่กำกับดูแลสินค้าแต่ละหมวดสินค้า โดยหน่วยงานดังกล่าวจะวิเคราะห์และตรวจสอบคุณลักษณะของสินค้าและความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเพื่อวางแผนการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า โดยดำเนินการสั่งซื้อสินค้าให้สัมพันธ์กับการประมาณการยอดขาย นอกจากนี้ ในไตรมาสที่ 4 ปี 2548 บริษัทได้นำ Software ใหม่ชื่อ Epicor มาใช้แทนระบบเดิม โดยเป็นการใช้ระบบ Pos (Point of Sale) ซึ่งเชื่อมโยงกับระบบบัญชีในลักษณะ Near Real Time และมีการพัฒนาระบบวิเคราะห์ข้อมูลรวมถึงระบบการสื่อสารภายในองค์กรทำให้ผู้บริหารของบริษัทรับทราบข้อมูลที่ทันสมัย และสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการจัดหาสินค้าและบริหารสินค้าคงเหลือให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งด้วยระบบงานดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงของสินค้าคงเหลือล้าสมัยได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการจัดรายการส่งเสริมการขายทุกเดือนเพื่อระบายสินค้าที่ล้าสมัย หรือที่คาดว่าจะล้าสมัยออกอีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตามในปี 2545 บริษัทมีการปรับนโยบายในการตั้งสำรองสินค้าคงเหลือล้าสมัย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือให้มากยิ่งขึ้น โดยในปี 2556 และปี 2557 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยคิดเป็นร้อยละ 1.36 และร้อยละ 1.94 ของสินค้าคงเหลือของงวดนั้นๆ ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

อายุสินค้า	การตั้งสำรองปี 2556			การตั้งสำรองปี 2557		
	%	มูลค่าสินค้า (ล้านบาท)	จำนวนเงินที่ตั้งสำรอง (ล้านบาท)	%	มูลค่าสินค้า (ล้านบาท)	จำนวนเงินที่ตั้งสำรอง (ล้านบาท)
เกิน 6 เดือน	25.00	9.74	2.44	25.00	7.84	1.96
เกิน 9 เดือน	50.00	2.12	1.06	50.00	3.71	1.86
เกิน 1 ปีขึ้นไป	100.00	4.49	4.49	100.00	6.96	6.96
รวม		16.35	7.99		18.51	10.78

#### - ลูกหนี้การค้า

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มลูกค้ารายย่อย (ค้าปลีก) ซึ่งเป็นการซื้อขายเงินสดและกลุ่มลูกค้าขายส่งโดยการให้เครดิตในการชำระเงินซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าทั้งสองเท่ากับร้อยละ 97 และร้อยละ 3 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ในกรณีที่ลูกหนี้การค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนมากอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อสินค้าของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการให้สินเชื่อที่รัดกุมและบริษัทมีฐานของลูกค้าขายส่งที่หลากหลาย โดยลูกค้าขายส่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเดิมที่มีประวัติการซื้อขายสินค้าที่ดี ดังนั้น ในปัจจุบันบริษัทจึงไม่คาดว่าบริษัทจะได้รับความเสียหายอย่างมีนัยสำคัญในการเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองหนี้สูญที่เข้มงวดดังนี้ ลูกหนี้ค้างชำระที่มีอายุเกิน 3 เดือน บริษัทจะตั้งสำรองร้อยละ 50 ของยอดหนี้ค้างชำระและสำหรับลูกหนี้ค้างชำระที่มีอายุเกิน 6 เดือน บริษัทจะตั้งสำรองร้อยละ 100 ของยอดหนี้ค้างชำระโดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีลูกหนี้ที่มีอายุเกิน 3 เดือนเท่ากับ 7 พันบาท และลูกหนี้ค้างชำระที่มีอายุเกิน 6 เดือน เท่ากับ 3.2 หมื่นบาท และมีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้ว 3.5 หมื่นบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.03 ของลูกหนี้ทั้งหมด

ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีลูกหนี้ที่มีอายุเกิน 3 เดือนเท่ากับ 0 บาท และลูกหนี้ค้างชำระที่มีอายุเกิน 6 เดือนเท่ากับ 0 บาท โดยมีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้ว 0 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0 ของลูกหนี้ทั้งหมด

### 3.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจของบริษัทเป็นธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีที่มีคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยคู่แข่งโดยตรงของบริษัท ได้แก่ ซูเปอร์สโตร์ที่ค้าปลีกสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง โดยเฉพาะห้างสรรพสินค้าที่มีแผนกสินค้าไอที ร้านค้าปลีกรายย่อยและตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทจัดจำหน่ายโดยตรง และคู่แข่งทางอ้อมของบริษัทได้แก่ บริษัทที่ให้บริการเป็นที่ปรึกษาและวางแผนระบบข้อมูลสารสนเทศที่ครบวงจร

นอกจากนี้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทต่างชาติที่ประกอบธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีเข้ามาลงทุนเปิดสาขาในประเทศไทยโดยอาทิเช่น Best Buy ประเทศสหรัฐอเมริกา Courts - ประเทศอังกฤษ Harvey Norman - ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งการเข้ามาของบริษัทข้ามชาติดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อบริษัทร้านค้ารายย่อยและผู้จัดจำหน่ายสินค้าไอที

เนื่องจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าประเภทไอทีอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทผู้ผลิตสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนการผลิตได้มากยิ่งขึ้น ดังนั้น แนวโน้มต้นทุนสินค้าประเภทไอทีจะมีแนวโน้มลดลงใน

อนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าการลดลงของต้นทุนสินค้าดังกล่าวจะส่งผลให้ราคาต่อหน่วยของสินค้าประเภทไอทีในตลาดมีแนวโน้มลดลงในทิศทางเดียวกัน ดังนั้น จึงไม่น่าจะมีผลกระทบต่ออัตราผลตอบแทนเฉลี่ยของอุตสาหกรรมอย่างมีนัยสำคัญ

ปัจจุบันบริษัท ฯ ดำเนินมาตรการรองรับการเพิ่มขึ้นของการแข่งขันในธุรกิจ โดยบริษัท ฯ ได้ดำเนินมาตรการเพิ่มจำนวนสาขาของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่หลักที่เป็นแหล่งชุมชนทั้งในกรุงเทพมหานครและจังหวัดใหญ่ที่สำคัญซึ่งจะส่งผลให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการประหยัดทางธุรกิจ (Economies of Scales) และขยายฐานลูกค้าที่สำคัญของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงคาดว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวไม่มาก

### 3.3 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 13 มีนาคม 2557 (ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นครั้งสุดท้าย) ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ บริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.96 ของทุนชำระแล้วของบริษัทซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าว ทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ในเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เนื่องจาก ผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถใช้เสียงซึ่งเกินร้อยละ 25 สำหรับการใช้สิทธิในการคัดค้านในมติต่าง ๆ ได้ ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่อาจถ่วงดุลการออกเสียงของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

### 3.4 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เนื่องจากมีกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกันกับบริษัท

ปัจจุบันผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทคือ บริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) ซึ่ง กลุ่มเอสวีไอเอ ดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้า ให้คำปรึกษาและให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แก่หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจและบริษัทเอกชน ซึ่งในการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทไอทีนั้นมีความคล้ายคลึงกับธุรกิจของบริษัท หากแต่บริษัทไม่มีการให้คำปรึกษาและให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แก่ลูกค้าและบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกับกลุ่มเอสวีไอเอ โดยบริษัท ฯ มุ่งเน้นการขายสินค้าปลีกให้แก่ลูกค้ารายย่อยที่เข้ามาซื้อสินค้าจากสาขาของบริษัท ฯ ในขณะที่กลุ่มเอสวีไอเอเน้นการขายสินค้าให้แก่ร้านค้าและองค์กรขนาดใหญ่เป็นหลัก

ที่ผ่านมาบริษัทและกลุ่มเอสวีไอเอมีการซื้อขายสินค้าระหว่างกัน โดยในปี 2556 และในปี 2557 บริษัทซื้อสินค้าจากกลุ่มเอสวีไอเอคิดเป็นร้อยละ 1.19 ของยอดซื้อในปี 2556 และร้อยละ .075 ของยอดซื้อในปี 2557 ตามลำดับ และบริษัท ฯ ขายสินค้าให้แก่กลุ่มเอสวีไอเอ คิดเป็นร้อยละ 0.04 ของยอดขายในปี 2556 และร้อยละ 0.04 ของยอดขายในปี 2557 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม บริษัท ฯ ได้เล็งเห็นถึงความเป็นไปได้ที่จะเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ขึ้นระหว่างบริษัท ฯ และกลุ่มเอสวีไอเอ ดังนั้น บริษัทจึงมีมาตรการป้องกันและจัดการความขัดแย้งดังกล่าว ดังนี้

1) ปัจจุบันทั้งบริษัท ฯ และกลุ่มเอสวีไอเอมีการบริหารงานที่เป็นอิสระจากกัน โดยผู้บริหารของบริษัท ฯ มีอำนาจในการบริหารงานอย่างเต็มที่ แม้ว่าบริษัท ฯ และกลุ่มเอสวีไอเอจะมีกรรมการร่วมกัน 1 ท่านคือ นายเกียรติชัย ศรีวิจิตร โดยบริษัท ฯ ได้มีการกำหนดมาตรการป้องกันความขัดแย้งโดยกำหนดอำนาจกระทำการในนามบริษัท ไอที ซิตี จำกัด (มหาชน) ว่ากรรมการจากกลุ่มเอสวีไอเอจะต้องลงนามร่วมกับกรรมการผู้มีอำนาจลงนามท่านอื่น พร้อมประทับตราบริษัท

2) บริษัท ฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบให้มีหน้าที่ตรวจสอบให้ความเห็นและเปิดเผยการทำรายการระหว่างกันของบริษัท ฯ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งซึ่งรวมถึงกลุ่มเอสวีไอเอด้วย

3) นอกจากนี้ ในข้อบังคับของบริษัท ฯ ได้กำหนดให้กรรมการที่มีส่วนได้เสีย งดออกเสียงในการอนุมัติการทำรายการที่มีส่วนได้เสียดังกล่าว

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์หลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ
1 ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	438
2 อุปกรณ์สำนักงาน	118
3 เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	45
4 เครื่องมือ	1
5 ยานพาหนะ	29
6 สินทรัพย์เพื่อการให้เช่า	54
7 งานระหว่างก่อสร้าง	19
รวม	704
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	507
อุปกรณ์ - สุทธิ	197
8. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์	15
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	11
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ - สุทธิ	4

##### 4.2 นโยบายการลงทุนของบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2553 ของบริษัท ไอที ซิตี จำกัด (มหาชน) ( “ไอที ซิตี” ) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2553 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนในบริษัทร่วมทุนจัดตั้งใหม่ ( “บริษัทร่วมทุน” ) ในวงเงินรวม 48 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็น 40 เปอร์เซ็นต์ของทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 120 ล้านบาทของ “บริษัทร่วมทุน” โดยเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2554 ได้เปิดดำเนินการบริษัท ร่วมทุนภายใต้ชื่อ “บริษัท เอสพีวี ไอ จำกัด” ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์เกี่ยวเนื่องประเภทไอทีภายใต้ชื่อ APPLE ผ่านการเปิดร้าน I Studio และผ่านร้าน U Store ซึ่งเปิดตามมหาวิทยาลัยต่าง ๆ โดยร้าน U Store มีนโยบายที่จะจำหน่ายสินค้าให้เฉพาะนิสิต นักศึกษา ในราคาต่ำกว่าทั่วไป นอกจากการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางดังกล่าวแล้ว “ Apple Corner ” ที่เปิดในพื้นที่ของ “ไอที ซิตี ” เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จัดจำหน่ายสินค้า APPLE ซึ่งการเปิด Apple Corner ส่งผลให้ “ไอที ซิตี ” มีรายได้เพิ่มขึ้น

เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2556 บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจากเดิม 120 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ประชาชนทั่วไป กรรมการและ/หรือพนักงาน ซึ่งที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ฯ เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2556 ได้มีมติอนุมัติซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนเป็นเงินทั้งสิ้น 10 ล้านบาท หลังจากการซื้อหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้บริษัท ฯ จะมีเงินลงทุนจำนวนทั้งสิ้น 58 ล้านบาท คิดเป็น 29 เปอร์เซ็นต์ของทุนจดทะเบียน และเมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2556 บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด ได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยที่หุ้นเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ได้ตั้งแต่วันที่ 19 ธันวาคม 2556

#### 4.3 รายละเอียดของสัญญาเช่าอาคารสำนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัท มีรายละเอียดสัญญาเช่าพื้นที่โดยสรุป ดังนี้

ระหว่างบริษัท ("ผู้เช่า") กับ	ระยะเวลา	พื้นที่เช่า (ตารางเมตร)	
กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ไทยเรเทล อินเวสเมนต์ โดยบริษัท ทิพย์พัฒน์ อาร์เซต จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	2 ปี 4 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2558	3,572.20	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2556 ถึง วันที่ 31 สิงหาคม 2559	4,221.83	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนด 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีก 3 ปี มีกำหนด 1 ครั้ง
	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2559	1,312.70	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนด 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีก 3 ปี มีกำหนด 1 ครั้ง
บริษัท ซีคอน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ("ผู้ให้เช่า")	2 ปี 3 เดือน 19 วัน ตั้งแต่วันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2557 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2559	579.40	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท คลังพลาซ่า จอมสุรางค์ จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	2 ปี 7 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2556 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2559	243.67	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนด 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีก 3 ปี มีกำหนด 2 ครั้ง
บริษัท ดีกคอม ศรีราชา จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี 10 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2556 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2559	1,021.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบ 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีก 3 ครั้ง โดยสองครั้งแรก ครั้งละ 3 ปี ครั้งที่สาม 2 ปี
บริษัท ระยองสตาร์ จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี ตั้งแต่ วันที่ 1 สิงหาคม 2557 ถึง วันที่ 31 กรกฎาคม 2560	1,004.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบ 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีก 3 ครั้ง โดยสองครั้งแรก ครั้งละ 3 ปี ครั้งที่สาม 2 ปี
กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ซี.พี. ทาวเวอร์โกรท ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 15 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 14 ตุลาคม 2560	1,100.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท กาดสวนแก้ว 2545 จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558	35.10	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน

กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ CPN รีเทลโกรท ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2555 ถึง วันที่ 13 สิงหาคม 2558	1,025.59	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท บางนา เซ็นทรัล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ผู้ให้เช่า)	2 ปี ตั้งแต่วันที่ 23 กันยายน 2556 ถึง วันที่ 22 กันยายน 2558	1,153.22	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา เชียงใหม่ จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 5 ตุลาคม 2555 ถึง วันที่ 4 ตุลาคม 2558	907.95	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	1 ปี ตั้งแต่วันที่ 17 ตุลาคม 2557 ถึง วันที่ 16 ตุลาคม 2558	961.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท ฟิวเจอร์ เพอร์เฟกต์ ซินดิเคท จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	1 ปี ตั้งแต่วันที่ 15 กันยายน 2557 ถึง วันที่ 14 กันยายน 2558	484.82	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท นาซ่า ซอปปิงมอลล์ จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 19 เมษายน 2557 ถึง วันที่ 18 ธันวาคม 2558	395.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีก ครั้งละ 3 ปี มีกำหนด 1 ครั้ง
กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ไทยรีเทล อินเวสเมนต์ โดยบริษัท ทิพย์พัฒน์ อาร์ เซต จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2558	255.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท ดีกคอม จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 25 ธันวาคม 2556 ถึงวันที่ 24 ธันวาคม 2559	960.80	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีก 4 ครั้ง ครั้งที่หนึ่งถึงสาม ครั้งละ 3 ปี ครั้งที่สี่ 2 ปี
บริษัท ไอที โปรเฟสชันแนล จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2560	1,215.46	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท สยามพารากอน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2560	268.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีกครั้งละ 3 ปี มีกำหนด 1 ครั้ง
บริษัท ราชบุรี เซ็นเตอร์ จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 19 พฤษภาคม 2555 ถึงวันที่ 18 พฤษภาคม 2558	953.35	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีกครั้งละ 3 ปี มีกำหนด 3 ครั้ง
บริษัท ดีกคอม เอ็นอี จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2557 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2560	140.50	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีก 5 ครั้ง ครั้งละ 3 ปี มีกำหนด 4 ครั้ง ครั้งละ 2 ปี มีกำหนด 1 ครั้ง
กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2555 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2558	824.64	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ไทยรีเทล อินเวสเมนต์ โดย บริษัท ทิพย์พัฒน์ อาร์เซต จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2558	434.50	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2557 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2558	30.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท สยามรีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	1 ปี 3 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม	787.90	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน





บริษัท แสงไทยแพร จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 16 ตุลาคม 2556 ถึงวันที่ 15 ตุลาคม 2559	230.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีกครั้งละ 3 ปี มีกำหนด 3 ครั้ง
ห้างหุ้นส่วนจำกัด เจริญภณชิตีพาร์ทเมนท์สโตร์ ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2557 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2560	395.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีกครั้งละ 3 ปี มีกำหนด 4 ครั้ง
บริษัท ร้อยเอ็ดพลาซ่า จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2557 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2560	50.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีกครั้งละ 3 ปี มีกำหนด 2 ครั้ง
บริษัท ทวีกิจพลาซ่าปริ๊มมีย์ จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2557 ถึงวันที่ 30 พฤศจิกายน 2560	333.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีกครั้งละ 3 ปี มีกำหนด 4 ครั้ง
บริษัท วิหค หงษา จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 18 สิงหาคม 2557 ถึงวันที่ 17 สิงหาคม 2560	80.50	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีกครั้งละ 3 ปี มีกำหนด 6 ครั้ง และครั้งละ 2 ปี มีกำหนด 5 ครั้ง
ARM	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 27 มิถุนายน 2557 ถึงวันที่ 26 มิถุนายน 2560	46.90	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้า ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท เอสเอฟ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี 4 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 28 พฤศจิกายน 2557 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561	412.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท ทิพย์พัฒน์ อาร์เซต จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560	150.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีกครั้งละ 3 ปี มีกำหนด 2 ครั้ง
บริษัท ซีคอน บางแค จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	1 ปี 5 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2557 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2558	604.10	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ขอนแก่น จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 30 ธันวาคม 2555 ถึงวันที่ 29 ธันวาคม 2558	704.21	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 17 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 17 มกราคม 2559	626.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท สกนีนหงษา จำกัด ("ผู้ให้เช่า")	3 ปี 8 วัน นับตั้งแต่วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2556 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559	613.50	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน เมื่อครบกำหนดเวลา 3 ปี 8 วัน ผู้ให้เช่าจะให้เช่าต่อไปอีก 6 ครั้ง ครั้งที่ 1-5 ต่อสัญญาครั้งละ 3 ปี ครั้งที่ 6 ต่อสัญญาครั้งละ 2 ปี
ARM	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2557 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2560	18.20	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท เอส.บี.อุตสาหกรรมเครื่องเรือน จำกัด ("ผู้ให้เช่าช่วง")	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 18 มีนาคม 2556 ถึงวันที่ 17 มีนาคม 2559	434.86	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
บริษัท เอก-ชัย ดิสทริบิวชั่น ซิสเทม	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2556	225.00	ชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือน โดยชำระเป็นค่าเช่าและค่าบริการ



[illegible]

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ไม่มี

## 6. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน) ปัจจุบันประกอบธุรกิจค้าปลีก ( Retail Superstore) จำหน่าย เครื่องคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต (Tablet ) อุปกรณ์ต่อพ่วง โทรศัพท์มือถือ (Smart Phone) รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีและ Smart Phone แบบครบวงจร ภายใต้ชื่อทางการค้าว่า “ ไอที ซิตี้ ” ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกในรูปแบบไอที ซูเปอร์สโตร์ ภายใต้โลโกว่า “ เมืองเทคโนโลยีครบวงจร” (The IT Superstore )
สถานที่ตั้ง	สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 604/3 อาคารพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ชั้น 5-6 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ฯ
Home Page	<a href="http://www.itcity.co.th">www.itcity.co.th</a> โทรศัพท์ 0-2656-5030-45 โทรสาร 0-2656-5049
ทุนจดทะเบียน	366,798,859 บาท แบ่งออกเป็น 366,798,859 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ชนิดและจำนวนหุ้น	
ที่จำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญจำนวน 349,398,859 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
เลขทะเบียนบริษัท	0107545000349
สาขา	ปัจจุบันบริษัทมีสาขาในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้น 84 สาขา

## บุคคลอ้างอิง

### ก. นายทะเบียนหุ้น

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
ชั้น 4, 6-7 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย  
เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110  
โทรศัพท์ : 0-2359-1200 โทรสาร : 0-2359-1262

### ข. ผู้สอบบัญชี

บริษัทสำนักงาน อีวาย จำกัด  
ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่  
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110  
โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90

ค.ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท อัลเลน แอนด์ โอเวอร์รี (ประเทศไทย) จำกัด

ชั้น 22 อาคารสินธร 3 130 ถนนวิทญู กรุงเทพมหานคร 10330

โทรศัพท์ : 0-2263-7600 โทรสาร : 0-2263-7699

สำนักงานที่ปรึกษากฎหมายและบัญชีสากล ธรรมประวิตร

481 ซอยอินทามระ ถนนสุทธิสาร

แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10320

โทรศัพท์ : 0-2279-0751-2 โทรสาร : 0-2271-1652