

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ “ มุ่งสู่ความเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่สินค้าประเภทไอที สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต อันจะก่อให้เกิดผลประโยชน์อย่างยั่งยืนต่อผู้ถือหุ้น ”

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

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ (Retail Superstore) สินค้าประเภทไอที สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตด้วยผลกำไรที่เติบโตอย่างยั่งยืน (One of The IT Smartphone and Tablet Superstore Leaders with Sustainable Profit) โดยบริษัทคาดว่า ณ สิ้นปี 2562 บริษัทจะมีจำนวนสาขาทั้งสิ้นประมาณ 135 สาขาทั่วประเทศ ซึ่งจะทำให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการประหยัดในเชิงธุรกิจ (Economy of Scale) เพิ่มขึ้นและสามารถรักษาระดับการเป็นผู้จำหน่ายที่มีมูลค่าซื้อสินค้าสูงเป็นอันดับแรก (First Tier) เป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตและผู้จำหน่ายโดยตรง ซึ่งส่งผลให้บริษัทได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้าที่มากกว่า นอกจากนี้ บริษัทมีความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการนำเสนอสินค้าและบริการให้มีความหลากหลายภายใต้แนวคิด “ One Stop Shopping ”

ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2553 ของบริษัท 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 เอส พี วี ไอ จำกัด ” ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์เกี่ยวเนื่องประเภทไอทีภายใต้ยี่ห้อ APPLE ผ่านการเปิดร้าน I Studio และผ่านร้าน U Store ซึ่งเปิดตามมหาวิทยาลัยต่าง ๆ โดยร้าน U Store มีนโยบายที่จะจำหน่ายสินค้าให้เฉพาะนิสิต นักศึกษา ในราคาต่ำกว่าทั่วไป

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 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

ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2558 ของบริษัท ไอที ซีดี จำกัด (มหาชน) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2558 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนในบริษัท ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย)”) โดยเป็นการเข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 60,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 300 บาท (ราคาพาร์หุ้นละ 100 บาท) รวมเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 18 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 33.33 ของทุนจดทะเบียนหลังการเพิ่มทุน

ต่อมา ในเดือนพฤษภาคม 2560 บริษัท ฯ ได้เจรจากับผู้ถือหุ้นของบริษัทร่วมดังกล่าวเพื่อขอคืนเงินลงทุนสำหรับส่วนที่ได้จ่ายซื้อหุ้นสามัญเกินกว่ามูลค่าที่ตราไว้เนื่องด้วยข้อจำกัดบางประการ ทำให้การดำเนินธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ข้ามพรมแดนของบริษัทร่วมดังกล่าวไม่ประสบผลสำเร็จ โดยเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัท ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด มีมติอนุมัติคืนเงินลงทุนในหุ้นของบริษัท ให้แก่ บริษัท ไอที ซีดี จำกัด (มหาชน) เป็นจำนวน 12 ล้านบาท โดยบริษัท ฯ ได้รับคืนเงินลงทุนดังกล่าวแล้วในวันที่ 12 พฤษภาคม 2560 ทั้งนี้ อัตราส่วนการถือหุ้นของบริษัท ฯ ในบริษัทร่วมดังกล่าวไม่เปลี่ยนแปลง

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น บริษัท ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด มีมติอนุมัติการเลิกกิจการโดยได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ในวันที่ 18 ตุลาคม 2561 และอยู่ในระหว่างดำเนินการเพื่อชำระบัญชี บริษัท ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 18 ล้านบาท IT มีสัดส่วนการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 33.33%

เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2561 บริษัท ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด จดทะเบียนเสร็จสิ้นการชำระบัญชี และได้จ่ายชำระคืนเงินลงทุนให้แก่บริษัท ฯ จำนวน 1.3 ล้านบาท

เนื่องด้วยการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีการพิมพ์ที่มีความสามารถหลากหลายในการพิมพ์บนวัสดุต่าง ๆ โปรแกรมการบริหารจัดการการพิมพ์ทำได้อย่างรวดเร็วและมีต้นทุนที่ต่ำลง ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคทั้งภาคองค์กรและบุคคลที่มีความต้องการที่หลากหลาย สามารถปรับแต่งได้ (Customize) และรวดเร็วในการบริการ แนวโน้มและทิศทางดังกล่าวจึงทำให้ในปี 2559 บริษัท ฯ ได้มีการร่วมลงทุนในบริษัทร่วมทุนจัดตั้งใหม่ ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 3/2559 ของบริษัท ไอที ซีดี จำกัด (มหาชน) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนในบริษัทร่วมทุนจัดตั้งใหม่ (“ บริษัทร่วมทุน”) ในวงเงินรวม 12 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็น 24 เปอร์เซ็นต์ ของทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 50 ล้านบาท โดยใช้ชื่อว่า บริษัท ทัท พรินท์ติ้ง รีพับลิค จำกัด (“TPR”) ซึ่งประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอุปกรณ์การพิมพ์สินค้าและบริการการพิมพ์อย่างครบวงจร โดยมีแผนธุรกิจที่จะดำเนินการต่อไป ดังนี้

1. ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกของเครื่องพิมพ์และอุปกรณ์ต่อเนื่อง
2. ธุรกิจโซลูชันการพิมพ์ ที่ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าครบวงจร
3. ธุรกิจการให้บริการการพิมพ์ ที่จะผลิตสินค้าที่พิมพ์บนความต้องการของลูกค้าทั้งภาคองค์กรและบุคคลทั่วไป
4. ธุรกิจตลาดกลางของนักออกแบบ โดยจะเอื้อโอกาสให้นักออกแบบให้สามารถนำเสนอแนวคิดและสินค้าของตนเข้าสู่ตลาดได้ง่าย

ในเบื้องต้นได้กำหนดเป้าหมายที่จะมีสาขาในธุรกิจการพิมพ์ที่ 35 สาขา และมีรายได้ในปีที่ 5 (2563) ที่ 295 ล้านบาท และอัตรากำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่ 16% นอกจากนี้ มีการกำหนดแผนกลยุทธ์ให้นำบริษัทร่วมทุนนี้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายใน 3-5 ปี นับจากวันเริ่มดำเนินการ

บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจค้าปลีกจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง โทรศัพท์มือถือ สมาร์ทโฟน รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีและโทรศัพท์มือถือแบบครบวงจรที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี เรามุ่งมั่นอย่างไม่ลดละในการสร้างความมั่นใจและเปิดประสบการณ์ใหม่ในการเลือกซื้อสินค้าไอที ด้วยการยกระดับการให้บริการที่ยอดเยี่ยมเหนือความคาดหมาย สินค้าที่ครบครันทันสมัย สาขาที่เข้าถึงลูกค้าในทุกภาคของประเทศและช่องทางการช้อปปิ้ง itcityonline.com ที่เพิ่มความเพลิดเพลินให้กับการช้อปปิ้งออนไลน์ด้วยสินค้าที่ครบครัน

ในปัจจุบันการเล่นเกมนั้นไม่ได้เป็นการสันทนาการที่ให้แก่เพียงความบันเทิงเท่านั้น แต่ได้พัฒนาไปเป็นภารกิจกีฬาอิเล็กทรอนิกส์ หรือ **อีสปอร์ต (E-Sports)** ที่ได้รับความนิยมจากทุกเพศทุกวัย และเริ่มได้รับการยอมรับในระดับโลกให้เป็นกีฬานานาชาติหนึ่ง สำหรับประเทศไทย E-Sports เป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่และได้รับความสนใจมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะเห็นได้จากการแข่งขัน E-Sports ในเกมต่างๆ ที่จัดขึ้นทั่วโลก นอกจากนี้ การเล่นเกมนั้นได้กลายเป็นหนึ่งในเส้นทางสร้างอาชีพของเยาวชนรุ่นใหม่ อาทิ การเป็นนักกีฬาอีสปอร์ต อย่างทีม **“ไอที ซิตี้ เบคอน”** ทีมอีสปอร์ตของเกมอาร์โอวี (ROV, Realm of Valor) ที่เพิ่งได้รับตำแหน่งรองชนะเลิศอันดับ 1 จากการแข่งขันรายการชิงแชมป์โลกที่ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งเรายังได้เห็นภาคการศึกษาเริ่มเข้ามามีส่วนในการผลักดันอีสปอร์ตให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากการเริ่มเปิดหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับด้านนี้

“ไอที ซิตี้” ได้เล็งเห็นถึงการเติบโตและความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น และอยากจะเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยผลักดันวงการ E-Sports ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างขึ้นในประเทศไทย สนับสนุนคนรุ่นใหม่ให้ใช้เวลาอย่างสร้างสรรค์ และส่งเสริมนักกีฬา E-Sports สัญชาติไทยไปสู่เวทีระดับโลก เราจึงได้เข้าไปสนับสนุนทีมนักกีฬา E-Sports “ไอที ซิตี้ เบคอน” และในวันนี้เรากำลังจะก้าวไปอีกขั้นด้วยการเปิดให้บริการร้านใหม่ ภายใต้ชื่อทางการค้า **“เอช” (ACE)** ด้วยคอนเซ็ปต์ Ultimate Gamer หรือ “ที่สุดของนักเล่นเกม” เราตั้งใจให้ **“เอช”** เป็นมากกว่าร้านค้าปลีก แต่จะเป็นทั้ง Community และ Platform ที่นักเล่นเกมสามารถเข้ามาเปิดประสบการณ์และแลกเปลี่ยนความรู้กับบุคลากรที่เป็นเกมเมอร์ตัวจริง อีกทั้งยังให้คำแนะนำจากมุมมองของนักเล่นเกม

การขายสินค้าออนไลน์และบริการรับชำระค่าสินค้า

เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ด้วยระบบออนไลน์ พบกับสินค้าที่หลากหลายและช่องทางบริการที่สามารถซื้อสินค้าได้ตลอด 24 ชม. ซึ่งลูกค้าจะได้รับความสะดวก รวดเร็ว ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าบนเว็บไซต์ ดังต่อไปนี้ www.itcityonline.com, www.lazada.co.th/i-t-city, www.lazada.co.th/microsoft-store, และ www.wemall.com/shop/itcity มีบริการจัดส่งและรับประกันคุณภาพสินค้า ระบบการชำระเงินสามารถชำระเป็นเงินสด บัตรเครดิต บัตรเดบิต หลังจากที่ได้รับสินค้าแล้ว นอกจากนี้ ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูล ข่าวสาร สิทธิประโยชน์ รวมถึงกิจกรรมต่างๆ ของ ไอที ซิตี้ ออนไลน์ ผ่านทางอีเมล : webmaster_itc@itcity.co.th

นอกจากนี้ บริษัท ฯ ยังเป็นตัวแทนของ “แอร์เพย์” ในการให้บริการรับชำระค่าสินค้า ค่าบริการ และบริการเติมเงินแก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มความสะดวกและรวดเร็ว บริการ “แอร์เพย์” เป็นอีกหนึ่งบริการที่บริษัท ฯ เล็งเห็นความสำคัญและคาดว่าจะมีส่วนในการช่วยเพิ่มยอดขายอีกทางหนึ่ง นอกจากการขายออนไลน์ดังกล่าว

กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัท

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Product)

บริษัทประกอบธุรกิจค้าปลีกเครื่องคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต สมาร์ทโฟน อุปกรณ์ต่อพ่วงและแอสเซสซอรี โดยมีความหลากหลายด้านราคา ยี่ห้อ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลายระดับ โดยบริษัทมีการคัดเลือกผลิตภัณฑ์และวางแผน

การตลาดร่วมกับผู้จัดจำหน่าย เพื่อกำหนดรุ่นของสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการให้ข้อมูลสินค้าแก่ลูกค้าของบริษัทอย่างครบถ้วนก่อนการตัดสินใจซื้อเพื่อให้เกิดความมั่นใจในการซื้อสินค้า โดยบริษัทจัดให้มีข้อมูลการเปรียบเทียบคุณสมบัติ ลักษณะเด่นของสินค้าประเภทเดียวกันในแต่ละยี่ห้อเพื่อประกอบการตัดสินใจของลูกค้า อีกทั้งบริษัทมีแผนบริการหลังการขายในแต่ละผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือและเพิ่มความสัมพันธ์อันดีแก่ลูกค้า

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

บริษัทมีการส่งเสริมการขายด้วยแนวคิด “ Everyday Exhibition ” โดยมีการจัดตกแต่งบูธสินค้าให้เด่นชัดในแต่ละหมวดสินค้าและมุ่งนำเสนอความใหม่และความทันสมัยของเทคโนโลยี และมีการให้บริการข้อมูลที่ถูกต้องแม่นยำแก่ลูกค้าเป้าหมายโดยพนักงานที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในแต่ละผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่อง และมีการจัดช่วงลดราคาสินค้า (On Sale) เป็นประจำทุกเดือน

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เนื่องจากบริษัทเน้นการขายตรงให้กับลูกค้ารายย่อย ดังนั้น ช่องทางจัดจำหน่ายจึงมีความสำคัญบริษัทจึงได้เลือกที่ตั้งทำเลที่เป็นแหล่งชุมชนโดยบริษัทได้กระจายสาขาทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่อง เพื่อจัดจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง ปัจจุบันบริษัท ฯ ได้เพิ่มช่องทางการขายแบบ online ขึ้นอีกหนึ่งช่องทาง เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้า

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจค้าปลีก (Retail Superstore) จำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต (Tablet) อุปกรณ์ต่อพ่วง โทรศัพท์มือถือ (Smart Phone) รวมถึง สินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีและโทรศัพท์มือถือแบบครบวงจรภายใต้ชื่อทางการค้าว่า “ ไอที ซิตี ” ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกในรูปแบบไอทีซูเปอร์สโตร์ภายใต้สโลแกนว่า “ เมืองเทคโนโลยีครบวงจร ” (The IT Superstore) โดยมีความหลากหลายของสินค้ากว่า 10,000 รายการ นอกจากเป็นร้านค้าปลีกแล้ว บริษัทยังเป็นร้านค้าส่ง (Wholesale) ให้แก่ลูกค้าร้านค้าปลีก ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยปัจจุบันบริษัทมีลักษณะการประกอบธุรกิจ ดังนี้

2.1.1 เป็นศูนย์ค้าปลีกจำหน่ายสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง ขึ้นส่วนประกอบคอมพิวเตอร์ โทรศัพท์ดิจิทัลแอลอีดี (Digital LED TV) และโทรศัพท์มือถือ (Smart Phone) รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีแบบครบวงจร (One Stop Shopping IT & Smart Phone Products) โดยจัดจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงยี่ห้อชั้นนำ โดยอุปกรณ์ต่อพ่วงกับคอมพิวเตอร์ที่สำคัญได้แก่ ฟรอนเตอร์ สแกนเนอร์ เป็นต้น ซึ่งประเภทของสินค้าหลักสามารถแบ่งได้เป็น 5 กลุ่มด้วยกัน คือ

- กลุ่มคอมพิวเตอร์ (Computer) ประกอบด้วย

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

(ก) คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (Desktop) โน้ตบุ๊ก (Notebook) แท็บเล็ต (Tablet) โดยบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าชั้นนำหลากหลายยี่ห้อ อาทิเช่น Acer Apple Asus Dell Huawei Lenovo MSI Samsung Microsoft Surface เป็นต้น

(ข) แอลอีดี มอนิเตอร์ (LED Monitor) โดยมียี่ห้อชั้นนำ เช่น Acer Asus BenQ Dell Lenovo LG Samsung เป็นต้น

- กลุ่มอุปกรณ์ต่อพ่วง (Peripherals)

ประกอบด้วย พรินเตอร์ สแกนเนอร์ เป็นต้น โดยสามารถสรุปรายละเอียดตัวอย่างสินค้าหลักได้ดังนี้

(ก) พรินเตอร์ ประกอบด้วย อิงค์เจ็ท ดิจิตอลแทมพริกซ์ เลเซอร์ มัลติฟังก์ชั่น และเครื่องถ่ายเอกสาร เป็นต้น โดยมียี่ห้อชั้นนำดังนี้ Brother Canon Epson HP Lexmark OKI Ricoh Samsung Xerox เป็นต้น

(ข) สแกนเนอร์ บริษัทได้จัดจำหน่ายสแกนเนอร์หลายยี่ห้อ อาทิเช่น Brother Canon Epson HP เป็นต้น

- กลุ่มโทรศัพท์มือถือ (Smart Phone)

ประกอบด้วย โทรศัพท์มือถือ และอุปกรณ์เชื่อมต่อ ดังนี้

(ก) โทรศัพท์มือถือ (Smartphone) โดยมียี่ห้อชั้นนำ อาทิเช่น Samsung Oppo Vivo Huawei Xiaomi Asus เป็นต้น

(ข) อุปกรณ์เชื่อมต่อ อาทิเช่น Fitbit Garmin Xiaomi เป็นต้น

- กลุ่มแอ็กเซสเซอรี (Accessories)

ประกอบด้วยอุปกรณ์เล่นเกมส์ กล้องวงจรปิด อุปกรณ์ Internet of Thing (IOT) กล้องติดรถยนต์ 3G/4G Aircard เมาส์ (Mouse) แป้นพิมพ์ (Keyboard) ซอฟต์แวร์ (Software) หมึกพิมพ์ กระดาษ เครื่องสำรองไฟ (UPS) แบตเตอรี่สำรอง (Powerbank) ปลั๊กไฟ ลำโพง หูฟัง (Headphone) เครื่องอ่านเขียน (Optical Drive) แผ่น CD/DVD ฮาร์ดดิสก์ (Harddisk) อุปกรณ์ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ Network สายเคเบิลชนิดต่าง ๆ กระเป๋าใส่อุปกรณ์ และอุปกรณ์เสริม ที่ใช้ร่วมกับโทรศัพท์มือถือ Smart Phone เป็นต้น

- กลุ่มสินค้าอื่น ๆ (Others)

ประกอบด้วย โทรศัพท์มือถือ (Smart Phone) โทรทัศน์ดิจิตอลแอลอีดี (Digital LED TV) เครื่องเสียง อุปกรณ์สำนักงาน โดยสามารถสรุปรายละเอียดตัวอย่างสินค้าหลักได้ดังนี้

(ก) โทรศัพท์มือถือ และอุปกรณ์เชื่อมต่อ โดยมียี่ห้อชั้นนำ Asus Fitbit Garmin Huawei Oppo Samsung Vivo Xiaomi เป็นต้น

(ข) โทรทัศน์ดิจิตอลแอลอีดี มียี่ห้อชั้นนำ LG Samsung TCL เป็นต้น

(ค) อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องถ่ายเอกสาร แฟกซ์ โทรศัพท์ เครื่องตัดสติ๊กเกอร์ เครื่องพิมพ์หลากหลาย เครื่องอ่านบาร์โค้ด เครื่องฉายภาพ (Projector) เป็นต้น

(ง) กล้องถ่ายภาพ มียี่ห้อ Canon Nikon GoPro เป็นต้น

2.1.2 เป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุงดูแลรักษาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ จำหน่ายอะไหล่จากผู้ผลิตและให้บริการโดยช่างผู้เชี่ยวชาญ โดยบริษัทได้แยกประเภทของการให้บริการ ดังนี้

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

(ข) “ iClinic ” ให้บริการติดตั้งและอัปเดตซอฟต์แวร์ เซ็ตอัพคอมพิวเตอร์และบริการกำจัดไวรัส

(ค) “ iFix ” เป็นศูนย์บริการที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้จำหน่าย เพื่อให้บริการทางด้านฮาร์ดแวร์ในการติดตั้ง ซ่อมแซมแก้ไข และบริการนำส่งสินค้าที่ไม่ได้ดำเนินการซ่อมเองให้บริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้จำหน่ายต่อไป

ซึ่งเป็นการให้บริการที่ครบวงจรสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งอื่น ถือเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้าและเป็นส่วนช่วยเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทอีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังประสานงานกับบริษัทไฟแนนซ์ ในการให้บริการชำระค่าสินค้าผ่าน โปรแกรมผ่อนชำระต่าง ๆ ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทไฟแนนซ์ให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัท ดังนี้ คือ First Choice, Aeon เป็นต้น ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกและเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้าของบริษัท นอกจากนี้เราได้เริ่มให้บริการ “AirPay” โดยกรีนา เพื่อให้บริการ ชำระเงินค่าน้ำ ค่าไฟ ภาษีรถยนต์ บัตรเครดิต สินเชื่อ เดิมเงินโทรศัพท์มือถือ และเกมส์ต่างๆ

บริษัทได้เปิดให้บริการสาขาแรกที่พื้นที่พณิชยพลาชาในเดือนพฤศจิกายน 2539 ซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทในปัจจุบันด้วย และได้ขยายสาขาอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน บริษัทมีสาขาที่เปิดดำเนินการแล้วทั้งสิ้น 130 สาขา ซึ่งครอบคลุมศูนย์กลางธุรกิจ สำคัญในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร และจังหวัดใหญ่ ๆ ดังต่อไปนี้

สาขา	สถานที่ตั้ง	วันที่เปิดทำการ
1. พณิชยพลาชา	ชั้น 5 อาคารพณิชยพลาชา	พฤศจิกายน 2539
2. เซียร์ รังสิต	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต	พฤษภาคม 2543
3. ซีคอนไฮทิมาร์เก็ต ศรีนครินทร์	ชั้น 1 ซีคอนสแควร์ ศรีนครินทร์	เมษายน 2544
4. ดิคคอม ศรีราชา	ชั้น 3 อาคารดิคคอม ศรีราชา	ธันวาคม 2544
5. สตาร์ไอที ระยอง	ชั้น 1 ศูนย์การค้าระยองสตาร์ ระยอง	มิถุนายน 2545
6. ไอทีมอลล์ ฟอรั่มทาวน์	ชั้น 4 อาคารฟอรั่มทาวน์	สิงหาคม 2545
7. เซ็นทรัลพระราม 3	ชั้น 6 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พระราม 3	สิงหาคม 2546
8. เซ็นทรัล บางนา	ชั้น 4 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล บางนา	กันยายน 2546
9. เซ็นทรัลแอร์พอร์ต เชียงใหม่	ชั้น 3 เซ็นทรัลแอร์พอร์ต เชียงใหม่	กันยายน 2546
10. เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน	ชั้น 5 เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน	ธันวาคม 2546
11. ไอทีพลาซ่า ลำไอง	ชั้น 4 ไอทีพลาซ่า ลำไอง	ธันวาคม 2546
12. ศูนย์นาซ่า สุพรรณบุรี	ชั้น 3 ศูนย์นาซ่า สุพรรณบุรี	ธันวาคม 2546
13. ศูนย์พณิชยพลาชา เชียงใหม่	ชั้น 2 อาคารพณิชยพลาชา เชียงใหม่	ตุลาคม 2547
14. ดิคคอม พัทยา	ชั้น 5 อาคารดิคคอม พัทยา	ธันวาคม 2547
15. ไอที สแควร์ หลักสี่	ชั้น 2 อาคารหลักสี่พลาซ่า	ตุลาคม 2548
16. สยามพารากอน	ชั้น 4 ศูนย์การค้าสยามพารากอน	ธันวาคม 2548

17. รอยัลพาร์ค ราชนบุรี	ชั้น 2 ศูนย์การค้ารอยัลพาร์คชอปปิงมอลล์	พฤษภาคม 2549
18. ฟิวเจอร์พาร์คศรีนครินทร์	ชั้น 3 ศูนย์การค้าฟิวเจอร์พาร์คศรีนครินทร์	สิงหาคม 2549
19. พันธุ์ทิพย์พลาซ่า งามวงศ์วาน	ชั้น 4 พันธุ์ทิพย์พลาซ่า งามวงศ์วาน	กันยายน 2549
20. เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน	ชั้น 4 ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน	ตุลาคม 2549
21. แฟชั่นไอส์แลนด์	ชั้น 3 ศูนย์การค้าแฟชั่นไอส์แลนด์	พฤศจิกายน 2549
22. ท็อป ไอที พินิจโลก	ชั้น 2 อาคารท็อปแลนด์อาเขต	พฤษภาคม 2551
23. บิ๊กเจียง หนองคาย	ชั้น 2 ศูนย์การค้าไอที บิ๊กเจียง	พฤศจิกายน 2551
24. ฮาร์เบอร์มอลล์ แหลมเจมัส	ชั้น 3 ศูนย์การค้าฮาร์เบอร์มอลล์	ธันวาคม 2551
25. สิงห์บุรี	ชั้น 3 ไชยแสงดีพาร์ทเมนต์สตรี	ตุลาคม 2552
26. เดอะมอลล์ บางแค	ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค	กุมภาพันธ์ 2553
27. เดอะมอลล์ นครราชสีมา	ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ นครราชสีมา	เมษายน 2553
28. มาร์คไฟร์ แฟร์	ชั้น 3 มาร์คไฟร์พลาซ่า	มกราคม 2554
29. ดิเกทคอม ชลบุรี	ชั้น 3 ศูนย์การค้าดิเกทคอม	ธันวาคม 2554
30. เมกา บางนา	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเมกา บางนา	พฤษภาคม 2555
31. ซีคอน บางแค	ชั้น 3 ศูนย์การค้าซีคอน บางแค	กันยายน 2555
32. เซ็นทรัลพลาซ่า ขอนแก่น	ชั้น 5 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	ธันวาคม 2555
33. เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ	ชั้น 4 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	มกราคม 2556
34. ดิเกทคอม อุตรดิตถ์	ชั้น 3 ศูนย์การค้าดิเกทคอมแลนด์มาร์ค	กุมภาพันธ์ 2556
35. เซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 2	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	มีนาคม 2556
36. ฟอรั่มเมอริเดียน	ชั้น 4 อาคารฟอรั่มเมอริเดียน	เมษายน 2556
37. เทสโก้ โลตัส สมุทรสงคราม	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2556
38. เทสโก้ โลตัส สิงห์บุรี (ท่าเรือ)	ชั้น 2 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2556
39. เทสโก้ โลตัส รวมโชค เชียงใหม่	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2556
40. เทสโก้ โลตัส สามพราน นครปฐม	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กันยายน 2556
41. เทสโก้ โลตัส แกลง ระยอง	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ตุลาคม 2556
42. เทสโก้ โลตัส เวียงสระ สุราษฎร์ธานี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ตุลาคม 2556
43. เทสโก้ โลตัส สุพรรณบุรี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2556
44. เซ็นทรัลเฟสติวัล เชียงใหม่	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล	พฤศจิกายน 2556
45. สุขอนันต์ สระบุรี	ชั้น 2 ศูนย์การค้าสุขอนันต์	พฤศจิกายน 2556
46. เทสโก้ โลตัส สงขลา	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2556
47. เทสโก้ โลตัส ฉลอง ภูเก็ต	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2556
48. เซ็นทรัลเฟสติวัล หาดใหญ่	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล	ธันวาคม 2556

49. เทสโก้โลตัส ชัยนาท	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2556
50. ทวีกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์ บุรีรัมย์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าทวีกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์	ธันวาคม 2556
51. เทสโก้โลตัส หล่มสัก เพชรบูรณ์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	มกราคม 2557
52. เทสโก้โลตัส ไรโนะ อยุธยา	ชั้น 2 ห้างเทสโก้โลตัส	มกราคม 2557
53. เทสโก้โลตัส The Walk นครสวรรค์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	กุมภาพันธ์ 2557
54. บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ พิษณุโลก	ชั้น 2 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	กุมภาพันธ์ 2557
55. เทสโก้โลตัส สามกอง ภูเก็ต	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	กุมภาพันธ์ 2557
56. แหยมทองพลาซ่า ชลบุรี	ชั้น 2 แหยมทองช้อปปิ้งพลาซ่า	กุมภาพันธ์ 2557
57. บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ กัลปพฤกษ์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	เมษายน 2557
58. เสริมไทยคอมเพล็กซ์ มหาสารคาม	ชั้น 2 เสริมไทยคอมเพล็กซ์	พฤษภาคม 2557
59. เทสโก้โลตัส นครนายก	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	พฤษภาคม 2557
60. โรบินสัน ร้อยเอ็ด	ชั้น 2 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	ตุลาคม 2557
61. ศรีพงษ์พาร์ค อุดรดิตต์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าศรีพงษ์พาร์ค	ตุลาคม 2557
62. โรบินสัน ปราจีนบุรี	ชั้น 2 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	ธันวาคม 2557
63. ดีกคอม ศรีราชา 2	ชั้น G ศูนย์การค้าดีกคอม	ธันวาคม 2557
64. โรบินสัน มุกดาหาร	ชั้น 2 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	ธันวาคม 2557
65. เซ็นทรัลพลาซ่า ลำปาง	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	เมษายน 2558
66. โรบินสัน กาญจนบุรี	ชั้น 2 F ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	เมษายน 2558
67. เซ็นทรัลพลาซ่า พิษณุโลก	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	เมษายน 2558
68. เซ็นทรัลพลาซ่า ระยอง	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	พฤษภาคม 2558
69. โรบินสัน บุรีรัมย์	ชั้น 2 F ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	กรกฎาคม 2558
70. เซ็นทรัลเวสต์เกต	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวสต์เกต	สิงหาคม 2558
71. เดอะมอลล์ บางกะปิ	ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์	พฤศจิกายน 2558
72. เซ็นทรัลพลาซ่า ปิ่นเกล้า	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	ธันวาคม 2558
73. เซ็นทรัลพลาซ่า อุดรธานี	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	ธันวาคม 2558
74. ฮาร์เบอร์ พัทยา	ชั้น 3 ศูนย์การค้าฮาร์เบอร์ พัทยา	เมษายน 2559
75. โรบินสัน ศรีสมาน	ชั้น 2 F ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	พฤษภาคม 2559
76. เซ็นทรัลพลาซ่า นครศรีธรรมราช	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	กรกฎาคม 2559
77. บลูพอร์ต หัวหิน	ชั้น 3 ศูนย์การค้าบลูพอร์ต รัสอร์ต มอลล์	ตุลาคม 2559
78. เทสโก้โลตัส พักคณภูมิพิสัย	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	พฤศจิกายน 2559
79. เทสโก้โลตัส ลาดพร้าว	ชั้น 2 ห้างเทสโก้โลตัส	พฤศจิกายน 2559
80. เทสโก้โลตัส แจ้งวัฒนะ	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	พฤศจิกายน 2559

81. เทอร์มินอล 21 โคราซ	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเทอร์มินอล 21	ธันวาคม 2559
82. เทสโก้โลตัส บางแค	ชั้น 2 ห้างเทสโก้โลตัส	ธันวาคม 2559
83. เทสโก้โลตัส บ่อวิน	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	มิถุนายน 2560
84. บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ร้อยเอ็ด	ชั้น 1 ศูนย์การค้า บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	มิถุนายน 2560
85. วีส์แควร์ นครสวรรค์	ชั้น B ศูนย์การค้า วีส์แควร์	กรกฎาคม 2560
86. เทสโก้ โลตัส ยโสธร	ชั้น 1 ห้างเทสโก้โลตัส	กันยายน 2560
87. เซ็นทรัลพลาซ่า นครราชสีมา	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	พฤศจิกายน 2560
88. พันธุ์ทิพย์พลาซ่า 2	ชั้น 1 อาคารพันธุ์ทิพย์ พลาซ่า	พฤศจิกายน 2560
89. เซ็นทรัลพลาซ่า มหาชัย สมุทรสาคร	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	พฤศจิกายน 2560
90. เทสโก้ โลตัส โพนทอง ร้อยเอ็ด	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	มีนาคม 2561
91. มาร์เก็ตวิลเลจ หัวหิน	ชั้น 3 ศูนย์การค้ามาร์เก็ตวิลเลจ	เมษายน 2561
92. เทสโก้ โลตัส นครินทร์ นนทบุรี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	พฤษภาคม 2561
93. เทสโก้ โลตัส อุทอง สุพรรณบุรี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	มิถุนายน 2561
94. เทสโก้ โลตัส นครพนม	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	มิถุนายน 2561
95. เทสโก้ โลตัส สุราษฎร์ธานี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	มิถุนายน 2561
96. เทสโก้ โลตัส สมเด็จพระเทพฯ กาฬสินธุ์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	มิถุนายน 2561
97. เทสโก้ โลตัส เชียงของ เชียงราย	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
98. บิ๊กซี สระแก้ว	ชั้น 2 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	กรกฎาคม 2561
99. เทสโก้ โลตัส ชลบุรี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
100. เทสโก้ โลตัส ราชบุรี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
101. เทสโก้ โลตัส พนมนิคม	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
102. เทสโก้ โลตัส ลพบุรี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
103. เทสโก้ โลตัส กำแพงแสน นครปฐม	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
104. เทสโก้ โลตัส วังน้ำเย็น สระแก้ว	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
105. เทสโก้ โลตัส อยุธยาประเทศ สระแก้ว	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
106. เทสโก้ โลตัส อุทุมพรพิสัย ศรีสะเกษ	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
107. เทสโก้ โลตัส ปราสาท สุรินทร์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
108. เทสโก้ โลตัส บางกรวย-ไทรน้อย นนทบุรี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
109. เทสโก้ โลตัส พิบูลมังสาหาร อุบลราชธานี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
110. เทสโก้ โลตัส ศรีสะเกษ	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
111. เทสโก้ โลตัส ศรีนครินทร์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561

112. เทสโก้ โลตัส อมตะนคร	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
113. เทสโก้ โลตัส จันทบุรี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กันยายน 2561
114. เทสโก้ โลตัส โคกสำโรง ลพบุรี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กันยายน 2561
115. เซียร์ 2	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซียร์รังสิต	กันยายน 2561
116. เทสโก้ โลตัส พะเยา	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	กันยายน 2561
117. ACE MEGA BANGNA	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเมกา บางนา	ตุลาคม 2561
118. เทสโก้ โลตัส อุดรดิตถ์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	ตุลาคม 2561
119. เทสโก้ โลตัส บางปะกอก	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	ตุลาคม 2561
120. เทอร์มินอล 21 พัทยา	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทอร์มินอล 21	ตุลาคม 2561
121. เทสโก้ โลตัส อุตะมา	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2561
122. ACE ZPELL	ชั้น 3 ศูนย์การค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต	พฤศจิกายน 2561
123. เทสโก้ โลตัส บ้านฝ้อ อุดรธานี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2561
124. เกตเวย์ บางซื่อ	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเกตเวย์ บางซื่อ	พฤศจิกายน 2561
125. เทสโก้ โลตัส ระยอง	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2561
126. เทสโก้ โลตัส มาบตาพุด ชลบุรี	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2561
127. เทสโก้ โลตัส พล ขอนแก่น	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2561
128. เทสโก้ โลตัส ประโคนชัย บุรีรัมย์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2561
129. เทสโก้ โลตัส บรบือ มหาสารคาม	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2561
130. เทสโก้ โลตัส ถลุง ภูเก็ต	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2561

หมายเหตุ - บริษัท ฯ ได้ปิดดำเนินการ - สาขาหงส์ฟ้า เชียงราย เดือนกุมภาพันธ์ 2561
- สาขาเจริญภัณฑ์ พะเยา เดือนสิงหาคม 2561
- สาขาการค้า แม่ฮ่องสอน สาขาตะวันออกคอมเพล็กซ์ ฉะเชิงเทรา สาขากนกกาญจน์ กาญจนบุรี สาขาเดอะคริสตัล รามอินทรา สาขาล้งปลาข้าว ไคราช สาขาเทสโก้ โลตัส ปิ่นเกล้า เดือนพฤศจิกายน 2561
- สาขาติ๊กคอม ขอนแก่น สาขาโฮมเวิร์ค ภูเก็ต สาขาบิ๊กซี ตรัง สาขาทวีกิจ สระบุรี สาขาท็อปแลนด์ เพชรบูรณ์ เดือนธันวาคม 2561

ทั้งนี้ ตามที่ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทเป็นการค้าปลีกในรูปแบบซูเปอร์สโตร์ ดังนั้น นโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัท จึงมุ่งเน้นการขายตรงแก่ผู้ใช้สินค้ารายย่อยโดยตรง (Personal User) ซึ่งประกอบด้วย ลูกค้ายุทธศาสตร์ครอบครัว นักเรียน นักศึกษา และธุรกิจขนาดย่อม (SME) เป็นหลัก ซึ่งจะแตกต่างจากลักษณะการประกอบธุรกิจของ บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) ซึ่งจะมุ่งเน้นในการขายสินค้าและบริการให้แก่ หน่วยงานราชการ องค์กรและบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ โดยลักษณะการดำเนินธุรกิจของ บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) จะครอบคลุมถึงการบริการออกแบบวางระบบ ติดตั้ง พัฒนา และให้คำปรึกษาด้านการนำระบบ คอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้ หรือที่เรียกว่า System Integration อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันบางส่วน ได้แก่ กลุ่มธุรกิจขนาดย่อม (SME)

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทในระยะ 4 ปี มีดังนี้ (พ.ศ. 2558 - 2561)

โครงสร้างรายได้	2558		2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย								
1. คอมพิวเตอร์	2,466.48	49.06	2,490.01	49.82	2,289.96	45.78	2,356.62	46.16
2. เครื่องพิมพ์	601.69	11.97	491.01	9.82	490.38	9.80	436.30	8.55
3. โทรศัพท์มือถือ	545.55	10.85	654.28	13.09	713.40	14.26	774.25	15.17
4. แอ็กเซสซอรี	797.20	15.86	739.86	14.80	740.37	14.80	787.63	15.43
5. สินค้าอื่น ๆ	479.54	9.54	470.71	9.42	456.63	9.13	400.19	7.83
รวมรายได้จากการขาย	4,890.46	97.28	4,845.87	96.95	4,690.74	93.78	4,754.99	93.14
รายได้จากค่าบริการ								
6. เครื่องมือและอะไหล่	8.55	0.17	15.05	0.30	154.89	3.10	219.82	4.31
7. ค่าเช่าและค่าบริการ	59.48	1.18	66.97	1.34	71.48	1.43	72.81	1.43
8. อื่น ๆ	1.46	0.03	0.57	0.01	16.72	0.33	2.76	0.06
รวมรายได้จากการขายและบริการ	4,959.95	98.66	4,928.46	98.60	4,933.83	98.64	5,050.38	98.94
รายได้อื่น ๆ	67.40	1.34	70.03	1.40	68.19	1.36	54.59	1.06
รวมรายได้ทั้งสิ้น	5,027.35	100.00	4,998.49	100.00	5,002.02	100.00	5,104.97	100.00
อัตราการเติบโต	-0.12%		-0.57%		0.07%		2.06%	

2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมอุตสาหกรรม

ในปี พ.ศ. 2561 ขนาดตลาดจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลมีอัตราการเติบโตติดลบเล็กน้อยจากปี 2560 ทั้งในระดับโลก ระดับภูมิภาคและรวมถึงตลาดภายในประเทศ เนื่องจากกระแสความนิยมในผลิตภัณฑ์ Smartphone บริษัท ฯ ค้าปลีกคอมพิวเตอร์ โดยทั่วไป จึงมีความจำเป็นที่ต้องมีการปรับตัวโดยเพิ่มสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ประเภท Smart Device ให้มากขึ้นตามทิศทางการความต้องการของตลาด

คู่แข่ง

ปัจจุบันบริษัทมีคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม

ก. คู่แข่งทางตรง ประกอบด้วย

ซูเปอร์มาร์เก็ต	ซูเปอร์มาร์เก็ตที่จัดจำหน่ายสินค้าไอที สมาร์ทโฟนและเครื่องใช้ไฟฟ้า อาทิเช่น เพาเวอร์บายและเพาเวอร์มอลล์
โมเดิร์นเทรด	ได้แก่ โลตัส BigC แมคโคร ที่แบ่งพื้นที่ส่วนหนึ่งไว้เพื่อขายผลิตภัณฑ์ไอทีและออฟฟิศเมท ซึ่งเน้นขายเครื่องใช้ในสำนักงาน
ร้านค้าปลีกรายย่อย	โดยทั่วไปจะเน้นขายสินค้าเฉพาะอย่าง มีจำนวนสาขาและขนาดพื้นที่ขายไม่มาก
ร้านค้าปลีกที่มีจำนวนสาขามาก (Chain Retailer)	โดยทั่วไปจะเน้นขายสินค้าประเภท กล้องดิจิทัล หรือโทรศัพท์มือถือ หรือโน้ตบุ๊ก และแท็บเล็ต
ขายผ่านช่องทาง online	ปัจจุบันเริ่มได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

ปัจจุบันคู่แข่งทางตรงส่วนใหญ่ไม่ได้เน้นการขายสินค้าไอทีเต็มรูปแบบ ดังนั้น เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัท ฯ มีข้อได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่ง คือ สินค้ามีความหลากหลาย มีบริการรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิตโดยไม่มีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียม มีบริการผ่อนชำระจากหลายสถาบันการเงิน มีบริการขอคืนภาษีสำหรับลูกค้าชาวต่างชาติ (Vat Refund for Tourists) มีการรับประกันสินค้า มีการนำเสนอความรู้และข้อมูลข่าวสารด้านไอที ปัจจุบัน ไอที ซิตี้ ได้เพิ่มการขายผ่านช่องทาง online และจะเพิ่มความสำคัญต่อช่องทางใหม่นี้อย่างต่อเนื่อง

ข. คู่แข่งทางอ้อม ประกอบด้วย

กลุ่มธุรกิจที่ปรึกษาและวางระบบคอมพิวเตอร์ (System Integration)

เป็นบริษัทที่ทำการออกแบบและวางระบบติดตั้ง พัฒนา รวมถึงให้คำปรึกษาด้านการนำระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อประยุกต์ปรับใช้งานให้เหมาะสมกับธุรกิจต่าง ๆ ของลูกค้า พร้อมทั้งให้บริการบำรุงรักษาหลังการขายทั้งระบบ อาทิเช่น บริษัท เมโทร ซิสเต็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ล็อกซ์เลย์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท แอ็ดวานซ์ อินโฟเมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น โดยคู่แข่งดังกล่าวเป็นคู่แข่งทางอ้อม เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชน หน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งแตกต่างจาก ไอที ซิตี้ ที่มุ่งเน้นลูกค้า Home Use เป็นสำคัญ

ตัวแทนกระจายสินค้า (Distributor)

เป็นตัวแทนกระจายสินค้าของบริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทจัดจำหน่ายโดยตรง อาทิเช่น บริษัท แวลูซิสเต็ม จำกัด บริษัท ชินเนค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

ผู้แทนจำหน่ายสินค้า (Value Added Reseller)

เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าที่จะเลือกสินค้าของบริษัทผู้ผลิตหนึ่งไปประกอบรวมกับสินค้าอีกบริษัทผู้ผลิตอีกรายหนึ่ง เพื่อสนองความต้องการของลูกค้า อาทิเช่น การใส่โปรแกรมเฉพาะเพิ่มเข้าไปในคอมพิวเตอร์ยี่ห้อที่ตนเป็นผู้แทนจำหน่ายอยู่

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ ไอที ซิตี้

กลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นผู้ใช้คอมพิวเตอร์ทั่วไป โดยนำไปใช้ในบ้าน (Home Use) ตลอดจนกลุ่มลูกค้าที่ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีความต้องการสินค้าคุณภาพ กลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป

แนวโน้มอุตสาหกรรม

แนวโน้มอุตสาหกรรมไอทีมีโอกาสที่จะทรงตัว เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาโดยตลาดยังคงมีความต้องการสินค้าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง รวมถึงมีความต้องการผู้ชำนาญการที่จะให้คำปรึกษาและวางระบบคอมพิวเตอร์ แต่ภาวะการแข่งขันจะทวีความรุนแรงมากขึ้น ทั้งนี้ ในตลาดไอทีจะมีผู้ประกอบการทั้งในส่วนของเจ้าของผลิตภัณฑ์เองจากต่างประเทศ และผู้ประกอบการในประเทศต่างนำเสนอสินค้าในราคาและเงื่อนไขการรับประกัน ตลอดจนรายการส่งเสริมการขายที่ไม่มีความแตกต่างกันมากนัก ดังนั้น เพื่อรักษาหรือเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้น แต่ละบริษัทจะต้องเพิ่มสินค้าที่มีจุดขายที่มีลักษณะที่แตกต่างจากสินค้าทั่วไปเข้ามาผสมผสานให้มากขึ้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจัดซื้อสินค้าโดยแบ่งตามสายผลิตภัณฑ์ตามประเภทกลุ่มสินค้า ซึ่งบริษัทได้ติดต่อซื้อขายกับผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้ากว่า 200 ราย บริษัทมีนโยบายที่จะเพิ่มการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยตรง เพื่อให้มีต้นทุนสินค้าที่ดีขึ้น บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนทั้งจำนวน โดยการทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract)

สำหรับวิธีการในการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะทำการศึกษาคุณสมบัติ ศักยภาพและฐานะการเงินของผู้ผลิตสินค้า ตลอดจนนโยบายการสนับสนุนการขายและการทำตลาด ความนิยม คุณภาพสินค้า และมาตรฐานการรับประกันก่อนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีสูงและมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สินค้าคงเหลือเสื่อมความนิยมและล้าสมัยเร็วกว่าสินค้าประเภทอื่น ๆ ดังนั้น บริษัทมีมาตรการในการจัดซื้อสินค้าอย่างรัดกุม รวมถึงการคัดเลือกสินค้า การวางแผนการตลาด และการจัดรายการส่งเสริมการขาย เพื่อช่วยลดความเสี่ยงของสินค้าคงคลังล้าสมัย

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่กรรมการมิได้กล่าวถึงจัดเป็นความเสี่ยงที่ไม่มีความสำคัญ หรือเป็นความเสี่ยงที่กรรมการไม่อาจคาดหมายได้ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะการเงินและผลประกอบการของบริษัท

3.1 ความเสี่ยงที่เกิดจากการประกอบธุรกิจ

- สินค้าคงเหลือล้าสมัยง่าย

คอมพิวเตอร์และสินค้าประเภทไอที ถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีสูงและมีการพัฒนาการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอาจส่งผลกระทบต่อสินค้าคงเหลือที่ยังมิได้จำหน่าย และอาจทำให้บริษัทประสบผลขาดทุนจากการขายสินค้าล้าสมัยเหล่านั้นออกไป ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการบริหารสินค้าคงเหลือ ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทมีสินค้าคงเหลือที่เสื่อมความนิยมและสินค้าคงเหลือที่ล้าสมัย

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการจัดการบริหารสินค้าคงเหลืออย่างรัดกุม โดยมีหน่วยงานที่กำกับดูแลสินค้าแต่ละหมวดสินค้า โดยหน่วยงานดังกล่าวจะวิเคราะห์และตรวจสอบคุณลักษณะของสินค้าและความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อวางแผนการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า โดยดำเนินการสั่งซื้อสินค้าให้สัมพันธ์กับการประมาณการยอดขาย นอกจากนี้ ในไตรมาสที่ 4 ปี 2548 บริษัทได้นำ Software ใหม่ชื่อ Epicor มาใช้แทนระบบเดิม โดยเป็นการใช้ระบบ POS (Point of Sale) ซึ่งเชื่อมโยงกับระบบบัญชีในลักษณะ Near Real Time และมีการพัฒนาระบบวิเคราะห์ข้อมูล รวมถึงระบบการสื่อสารภายในองค์กรทำให้ผู้บริหารของบริษัทรับทราบข้อมูลที่ทันสมัย และสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการจัดหาสินค้าและบริหารสินค้าคงเหลือให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งด้วยระบบงานดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงของสินค้าคงเหลือล้าสมัยได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการจัดรายการส่งเสริมการขายทุกเดือนเพื่อระบายสินค้าที่ล้าสมัย หรือที่คาดว่าจะล้าสมัยออกอีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตามในปี 2545 บริษัทมีการปรับนโยบายในการตั้งสำรองสินค้าคงเหลือล้าสมัย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือให้มากยิ่งขึ้น โดยในปี 2560 และปี 2561 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยคิดเป็นร้อยละ 1.79 และร้อยละ 2.18 ของสินค้าคงเหลือของงวดนั้น ๆ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

อายุสินค้า	การตั้งสำรองปี 2560			การตั้งสำรองปี 2561		
	%	มูลค่าสินค้า (ล้านบาท)	จำนวนเงินที่ตั้งสำรอง (ล้านบาท)	%	มูลค่าสินค้า (ล้านบาท)	จำนวนเงินที่ตั้งสำรอง (ล้านบาท)
เกิน 6 เดือน	25.00	22.95	5.74	25.00	25.05	6.26
เกิน 9 เดือน	50.00	3.96	1.98	50.00	6.21	3.11
เกิน 1 ปีขึ้นไป	100.00	6.14	6.14	100.00	6.17	6.17
รวม		33.05	13.86		37.43	15.54

- ลูกหนี้การค้า

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มลูกค้ารายย่อย (ค้าปลีก) ซึ่งเป็นการซื้อขายเงินสดและกลุ่มลูกค้าขายส่งโดยการให้เครดิตในการชำระเงินซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าทั้งสองเท่ากับร้อยละ 2 และ ร้อยละ 98 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ในกรณีที่ลูกหนี้การค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนมากอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อสินค้าของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายในการให้สินเชื่อที่รัดกุมและบริษัทมีฐานของลูกค้าขายส่งที่หลากหลาย โดยลูกค้าขายส่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเดิมที่มีประวัติการซื้อขายสินค้าที่ดี ดังนั้น ในปัจจุบันบริษัทฯ จึงไม่คาดว่าบริษัทฯ จะได้รับความเสียหายอย่างมีนัยสำคัญ

ในการเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าของบริษัท โดยบริษัทฯ มีนโยบายการตั้งสำรองหนี้สูญที่เข้มงวดดังนี้ ลูกหนี้ค้างชำระที่มีอายุเกิน 3 เดือน บริษัทจะตั้งสำรองร้อยละ 50 ของยอดหนี้ค้างชำระและสำหรับลูกหนี้ค้างชำระที่มีอายุเกิน 6 เดือน บริษัท จะตั้งสำรองร้อยละ 100 ของยอดหนี้ค้างชำระ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท มีลูกหนี้ที่มีอายุเกิน 3 เดือน เท่ากับ 0 บาท และลูกหนี้ค้างชำระที่มีอายุเกิน 6 เดือน เท่ากับ 0 บาท และมีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้ว 0 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0 ของลูกหนี้ทั้งหมด

ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีลูกหนี้ที่มีอายุเกิน 3 เดือนเท่ากับ 0 บาท และลูกหนี้ค้างชำระที่มีอายุเกิน 6 เดือนเท่ากับ 15,480 บาท โดยมีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้ว 15,480 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.02 ของลูกหนี้ทั้งหมด

3.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจของบริษัทเป็นธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีที่มีคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยคู่แข่งโดยตรงของบริษัทได้แก่ ซูเปอร์สโตร์ที่ค้าปลีก สินค้าประเภทคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง โดยเฉพาะห้างสรรพสินค้าที่มีแผนกสินค้าไอที ร้านค้าปลีกรายย่อย และตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทจัดจำหน่ายโดยตรงและคู่แข่งทางอ้อมของบริษัท ได้แก่ บริษัทที่ให้บริการเป็นที่ปรึกษาและวางแผนระบบข้อมูลสารสนเทศที่ครบวงจร

นอกจากนี้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทต่างชาติที่ประกอบธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอที เข้ามาลงทุนเปิดสาขาในประเทศ อาทิเช่น Best Buy – ประเทศสหรัฐอเมริกา, Courts – ประเทศอังกฤษ, Harvey Norman – ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งการเข้ามาของบริษัทข้ามชาติดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อบริษัทร้านค้ารายย่อยและผู้จัดจำหน่ายสินค้าไอที

เนื่องจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าประเภทไอทีอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทผู้ผลิตสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนการผลิตได้มากยิ่งขึ้น ดังนั้น แนวโน้มต้นทุนสินค้าประเภทไอทีจะมีแนวโน้มลดลงในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าการลดลงของต้นทุนสินค้านี้จะส่งผลให้ราคาต่อหน่วยของสินค้าประเภทไอทีในตลาดมีแนวโน้มลดลงในทิศทางเดียวกัน ดังนั้น จึงไม่น่าจะมีผลกระทบต่ออัตราผลตอบแทนเฉลี่ยของอุตสาหกรรมอย่างมีนัยสำคัญ

ปัจจุบันบริษัทดำเนินมาตรการรองรับการเพิ่มขึ้นของการแข่งขันในธุรกิจ โดยบริษัทได้ดำเนินการเพิ่มจำนวนสาขาของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่หลักที่เป็นแหล่งชุมชนทั้งในกรุงเทพมหานครและจังหวัดใหญ่ที่สำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการประหยัดทางธุรกิจ (Economies of Scales) และขยายฐานลูกค้าที่สำคัญของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงคาดว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวไม่มาก

3.3 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 7 มีนาคม 2561 (ซึ่งเป็นวัน Record Date) ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ บริษัทเอสวีโอ จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.99 ของทุนชำระแล้วของบริษัทซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่นี้ดังกล่าวทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เนื่องจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถใช้เสียงซึ่งเกินร้อยละ 25 สำหรับการใช้อิทธิพลในการคัดค้านในมติต่าง ๆ ได้ ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่อาจถ่วงดุลการออกเสียงของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

3.4 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เนื่องจากมีกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกันกับบริษัท

ปัจจุบันผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) ซึ่งกลุ่มเอสวีโอเอ ดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้า ให้คำปรึกษาและให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แก่หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจและบริษัทเอกชน ซึ่งในการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทไอทีนั้นมีความคล้ายคลึงกับธุรกิจของบริษัท หากแต่บริษัทไม่มีการให้คำปรึกษาและให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แก่ลูกค้า และบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกับกลุ่มเอสวีโอเอ โดยบริษัทมุ่งเน้นการขายสินค้าปลีกให้แก่ลูกค้ารายย่อยที่เข้ามาซื้อสินค้าจากสาขาของบริษัท ในขณะที่กลุ่มเอสวีโอเอเน้นการขายสินค้าให้แก่ร้านค้าและองค์กรขนาดใหญ่เป็นหลัก

ที่ผ่านมาบริษัทฯ และกลุ่มเอสวีโอเอมีการซื้อขายสินค้าระหว่างกันโดยในปี 2560 และในปี 2561 บริษัทซื้อสินค้าจากกลุ่มเอสวีโอเอ คิดเป็นร้อยละ 2.07 ของยอดซื้อในปี 2560 และร้อยละ 2.45 ของยอดซื้อในปี 2561 ตามลำดับ และบริษัทขายสินค้าให้แก่กลุ่มเอสวีโอเอ คิดเป็นร้อยละ 0.03 ของยอดขายในปี 2560 และร้อยละ 0.07 ของยอดขายในปี 2561 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความเป็นไปได้ที่จะเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ขึ้นระหว่างบริษัทและกลุ่มเอสวีโอเอ ดังนั้น บริษัทจึงมีมาตรการป้องกันและจัดการความขัดแย้งดังกล่าว ดังนี้

1) ปัจจุบันทั้งบริษัทและกลุ่มเอสวีโอเอมีการบริหารงานที่เป็นอิสระจากกัน โดยผู้บริหารของบริษัทฯ มีอำนาจในการบริหารงานอย่างเต็มที่แม้ว่าบริษัทฯ และกลุ่มเอสวีโอเอจะมีกรรมกรร่วมกัน 1 ท่านคือ นายมินทร์ อิงศ์ธเนศ โดยบริษัทฯ ได้มีการกำหนดมาตรการป้องกันความขัดแย้งโดยกำหนดอำนาจกระทำการในนามบริษัท ไอที ซีดี จำกัด (มหาชน) ว่ากรรมกรจากกลุ่มเอสวีโอเอจะต้องลงนามร่วมกับกรรมกรผู้มียอำนาจลงนามท่านอื่น พร้อมประทับตราบริษัท

2) บริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบให้มีหน้าที่ตรวจสอบให้ความเห็น และเปิดเผยการทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งซึ่งรวมถึงกลุ่มเอสวีโอเอด้วย

3) นอกจากนี้ในข้อบังคับของบริษัทฯ ได้กำหนดให้กรรมกรที่มีส่วนได้เสีย งดออกเสียงในการอนุมัติการทำรายการที่มีส่วนได้เสียดังกล่าว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ
1 ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	509
2 อุปกรณ์สำนักงาน	122
3 เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	44
4 เครื่องมือ	1
5 ยานพาหนะ	22
6 สินทรัพย์เพื่อการให้เช่า	48
รวม	746
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	597
อุปกรณ์ - สุทธิ	149
7. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์	24
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	14
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ - สุทธิ	10

4.2 นโยบายการลงทุนของบริษัท

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ (Retail Superstore) สินค้าประเภทไอที สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตด้วยผลกำไรที่เติบโตอย่างยั่งยืน (One of The IT Smartphone and Tablet Superstore Leaders with Sustainable Profit) โดยบริษัทฯ คาดว่า ณ สิ้นปี 2562 บริษัทฯ จะมีจำนวนสาขาทั้งสิ้นประมาณ 135 สาขาทั่วประเทศซึ่งจะทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการประหยัดในเชิงธุรกิจ (Economy of Scale) เพิ่มขึ้นและสามารถรักษาระดับการเป็นผู้จำหน่ายที่มีมูลค่าซื้อสินค้าสูงเป็นอันดับแรก (First Tier) เป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายโดยตรง ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้าที่มากกว่า นอกจากนี้ บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการนำเสนอสินค้าและบริการให้มีความหลากหลายภายใต้แนวคิด “One Stop Shopping”

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 ได้เปิดดำเนินการบริษัทร่วมทุนภายใต้ชื่อ “บริษัท เอสพีวี ไอ จำกัด” ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์เกี่ยวเนื่องประเภทไอทีภายใต้ยี่ห้อ APPLE ผ่านการเปิดร้าน I Studio และผ่านร้าน U Store ซึ่งเปิดตามมหาวิทยาลัยต่าง ๆ โดยร้าน U Store มีนโยบายที่จะจำหน่ายสินค้าให้เฉพาะนิสิตนักศึกษา ในราคาต่ำกว่าทั่วไป

เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2556 บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจากเดิม 120 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ประชาชนทั่วไป กรรมการและ/หรือพนักงาน ซึ่งที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2556 ได้มีมติอนุมัติซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนเป็นเงินทั้งสิ้น 10 ล้านบาท หลังจากการซื้อหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้

บริษัทฯ จะมีเงินลงทุนจำนวนทั้งสิ้น 58 ล้านบาท คิดเป็น 29 เปอร์เซ็นต์ของทุนจดทะเบียน และเมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2556 บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด ได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยที่หุ้นเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ได้ตั้งแต่วันที่ 19 ธันวาคม 2556

ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2558 ของบริษัท ไอทีซีดี จำกัด (มหาชน) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2558 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนในบริษัท ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย)”) โดยเป็นการเข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 60,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 300 บาท (ราคาพาร์หุ้นละ 100 บาท) รวมเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 18 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 33.33 ของทุนจดทะเบียนหลังการเพิ่มทุน

ต่อมา ในเดือนพฤษภาคม 2560 บริษัทฯ ได้เจรจากับผู้ถือหุ้นของบริษัทร่วมดังกล่าวเพื่อขอคืนเงินลงทุนสำหรับส่วนที่ได้จ่ายซื้อหุ้นสามัญเกินกว่ามูลค่าที่ตราไว้เนื่องด้วยข้อจำกัดบางประการ ทำให้การดำเนินธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ข้ามพรมแดนของบริษัทร่วมดังกล่าวไม่ประสบผลสำเร็จ โดยเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2560 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นบริษัท ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด มีมติอนุมัติคืนเงินลงทุนในหุ้นของบริษัท ให้แก่ บริษัท ไอที ซีดี จำกัด (มหาชน) เป็นจำนวน 12 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้รับคืนเงินลงทุนดังกล่าวแล้วในวันที่ 12 พฤษภาคม 2560 ทั้งนี้ อัตราส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทร่วมดังกล่าวไม่เปลี่ยนแปลง

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น บริษัท ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด มีมติอนุมัติการเลิกกิจการโดยได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ในวันที่ 18 ตุลาคม 2561 และอยู่ในระหว่างดำเนินการเพื่อชำระบัญชี บริษัท ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 18 ล้านบาท IT มีสัดส่วนการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 33.33%

เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2561 บริษัท ยูอิต็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด จดทะเบียนเสร็จสิ้นการชำระบัญชี และได้จ่ายคืนเงินลงทุนให้แก่บริษัท ฯ จำนวน 1.3 ล้านบาท

เนื่องด้วยการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีการพิมพ์ที่มีความสามารถหลากหลายในการพิมพ์บนวัสดุต่าง ๆ โปรแกรมการบริหารจัดการการพิมพ์ทำได้อย่างรวดเร็วและมีต้นทุนที่ต่ำลง ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคทั้งภาคองค์กรและบุคคลที่มีความต้องการที่หลากหลาย สามารถปรับแต่งได้ (Customize) และรวดเร็วในการบริการ แนวโน้มและทิศทางดังกล่าวจึงทำให้ในปี 2559 บริษัทฯ ได้มีการร่วมลงทุนในบริษัทร่วมทุนจัดตั้งใหม่ ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 3/2559 ของบริษัท ไอที ซีดี จำกัด (มหาชน) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนในบริษัทร่วมทุนจัดตั้งใหม่ (“บริษัทร่วมทุน”) ในวงเงินรวม 12 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็น 24 เปอร์เซ็นต์ ของทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 50 ล้านบาท โดยใช้ชื่อว่า บริษัท ทัช พรินท์ติ้ง รีพบลิค จำกัด (“TPR”) ซึ่งประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอุปกรณ์การพิมพ์สินค้าและบริการการพิมพ์อย่างครบวงจร บริษัทฯ ได้จ่ายเงินลงทุนในจำนวนที่สูงกว่ามูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นในบริษัทดังกล่าวเป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 12 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ คาดว่าบริษัทดังกล่าวจะสามารถดำเนินธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ข้ามพรมแดนจากการที่บริษัทดังกล่าวมีเครือข่ายอยู่ในหลายประเทศ โดยแผนธุรกิจที่จะดำเนินการต่อไป ดังนี้

1. ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกของเครื่องพิมพ์และอุปกรณ์ต่อเนื่อง
2. ธุรกิจโซลูชันการพิมพ์ ที่ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าครบวงจร
3. ธุรกิจการให้บริการการพิมพ์ ที่จะผลิตสินค้าที่พิมพ์บนความต้องการของลูกค้าทั้งภาคองค์กรและบุคคลทั่วไป
4. ธุรกิจตลาดกลางของนักออกแบบ โดยจะเอื้อโอกาสให้นักออกแบบให้สามารถนำเสนอแนวคิดและสินค้าของตนเข้าสู่

ตลาดได้โดยง่าย

ในเบื้องต้นได้กำหนดเป้าหมายที่จะมีสาขาในธุรกิจการพิมพ์ที่ 35 สาขา และมีรายได้ในปีที่ 5 (พ.ศ. 2563) ที่ 295 ล้านบาท และอัตรากำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่ 16% นอกจากนี้ มีการกำหนดแผนกลยุทธ์ให้นำบริษัทร่วมทุนนี้ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายใน 3-5 ปี นับจากวันเริ่มดำเนินการ

บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจค้าปลีกจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง โทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟน รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีและโทรศัพท์มือถือแบบครบวงจรที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี เรามุ่งมั่นอย่างไม่ลดละในการสร้างความมั่นใจและเปิดประสบการณ์ใหม่ในการเลือกซื้อสินค้าไอที ด้วยการยกระดับการให้บริการที่ยอดเยี่ยมเหนือความคาดหมาย สินค้าที่ครบครันทันสมัย สาขาที่เข้าถึงลูกค้าในทุกภาคของประเทศ และช่องทางการช้อปปิ้ง itcityonline.com ที่เพิ่มความเพลิดเพลินให้กับการช้อปปิ้งออนไลน์ด้วยสินค้าที่ครบครัน

ในปัจจุบันการเล่นเกมส์ไม่ได้เป็นการสันทนาการที่ให้แก่เพียงความบันเทิงเท่านั้น แต่ได้พัฒนาไปเป็นภารกิจกีฬาอิเล็กทรอนิกส์ หรือ **อีสปอร์ต (E-Sports)** ที่ได้รับความนิยมจากทุกเพศทุกวัย และเริ่มได้รับการยอมรับในระดับโลกให้เป็นกีฬานานาชาติหนึ่ง สำหรับประเทศไทย E-Sports เป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่และได้รับความสนใจมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะเห็นได้จากการแข่งขัน E-Sports ในเกมส์ต่างๆ ที่จัดขึ้นทั่วโลก นอกจากนี้ การเล่นเกมส์ได้กลายเป็นหนึ่งในเส้นทางการสร้างอาชีพของเยาวชนรุ่นใหม่ อาทิ การเป็นนักกีฬาอีสปอร์ต อย่างทีม **“ไอที ซิตี้ เบคอน”** ทีมอีสปอร์ตของเกมส์อาร์โอวี (ROV, Realm of Valor) ที่เพิ่งได้รับตำแหน่งรองชนะเลิศอันดับ 1 จากการแข่งขันรายการชิงแชมป์โลกที่ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งเรายังได้เห็นภาคการศึกษาเริ่มเข้ามามีส่วนในการผลักดันอีสปอร์ตให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากการเริ่มเปิดหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับด้านนี้

“ไอที ซิตี้” ได้เล็งเห็นถึงการเติบโตและความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น และอยากจะเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยผลักดันวงการ E-Sports ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างขึ้นในประเทศไทย สนับสนุนคนรุ่นใหม่ให้ใช้เวลาอย่างสร้างสรรค์ และส่งเสริมนักกีฬา E-Sports สัญชาติไทยไปสู่เวทีระดับโลก เราจึงได้เข้าไปสนับสนุนทีมนักกีฬา E-Sports **“ไอที ซิตี้ เบคอน”** และในวันนี้เรากำลังจะก้าวไปอีกขั้นด้วยการเปิดให้บริการร้านใหม่ ภายใต้ชื่อทางการค้า **“เอช” (ACE)** ด้วยคอนเซ็ปต์ Ultimate Gamer หรือ “ที่สุดของนักเล่นเกม” เรามีความตั้งใจให้ **“เอช”** เป็นมากกว่าร้านค้าปลีก แต่จะเป็นทั้ง Community และ Platform ที่นักเล่นเกมสามารถเข้ามาเปิดประสบการณ์และแลกเปลี่ยนความรู้กับบุคลากรที่เป็นเกมเมอร์ตัวจริง อีกทั้งยังให้คำแนะนำจากมุมมองของนักเล่นเกม

การขายสินค้าออนไลน์และบริการรับชำระค่าสินค้า

เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ด้วยระบบออนไลน์ พบกับสินค้าที่หลากหลายและช่องทางบริการที่สามารถซื้อสินค้าได้ตลอด 24 ชม. ซึ่งลูกค้าจะได้รับความสะดวก รวดเร็ว ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าบนเว็บไซต์ ดังต่อไปนี้ www.itcityonline.com, www.lazada.co.th/i-t-city, www.lazada.co.th/microsoft-store, และ www.wemall.com/shop/itcity มีบริการจัดส่งและรับประกันคุณภาพสินค้า ระบบการชำระเงินสามารถชำระเป็นเงินสด บัตรเครดิต บัตรเดบิต หลังจากที่ถูกชำระค่าสินค้าแล้ว นอกจากนี้ ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูล ข่าวสาร สิทธิประโยชน์ รวมถึงกิจกรรมต่าง ๆ ของ ไอที ซิตี้ ออนไลน์ ผ่านทางอีเมล : webmaster_itc@itcity.co.th

นอกจากนี้ บริษัท ฯ ยังเป็นตัวแทนของ “แอร์เวย์” ในการให้บริการรับชำระค่าสินค้า ค่าบริการ และบริการเติมเงินแก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มความสะดวกและรวดเร็ว บริการ “แอร์เวย์” เป็นอีกหนึ่งบริการที่บริษัท ฯ เล็งเห็นความสำคัญและคาดว่าจะมีส่วนในการช่วยเพิ่มยอดขายอีกทางหนึ่ง นอกจากการขายออนไลน์ดังกล่าว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ไม่มี

6. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	ปัจจุบันประกอบธุรกิจค้าปลีก (Retail Superstore) จำหน่าย เครื่องคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต (Tablet) อุปกรณ์ต่อพ่วง โทรศัพท์มือถือ (Smart Phone) รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีและ Smart Phone แบบครบวงจร ภายใต้ชื่อทางการค้าว่า “ ไอที ซิตี้ ” ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกในรูปแบบไอทีซูเปอร์สโตร์ ภายใต้สโลแกนว่า “ เมืองเทคโนโลยีครบวงจร ” (The IT Superstore)
สถานที่ตั้ง	สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 604/3 อาคารพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ชั้น 5-6 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ฯ
Home Page	www.itcity.co.th โทรศัพท์ 0-2656-5030-45 โทรสาร 0-2656-5049
ทุนจดทะเบียน	303,798,859 บาท แบ่งออกเป็น 303,798,859 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญจำนวน 286,398,859 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
เลขทะเบียนบริษัท	0107545000349
สาขา	ปัจจุบันบริษัทมีสาขาในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้น 102 สาขา

บุคคลอ้างอิง

ก. นายทะเบียนหุ้น

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ชั้น 14 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : 0-2009-9382 โทรสาร : 0-2009-9001 ต่อ 9382

ข. ผู้สอบบัญชี

บริษัทสำนักงาน อีวาย จำกัด
ชั้น 11 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90

ค. ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท ที่ปรึกษากฎหมาย ซีเอ็มที จำกัด
75 ซอยพื้งมี 11 ถนนสุขุมวิท
แขวงบางจาก เขตพระโขนง
กรุงเทพมหานคร 10260
โทรศัพท์ : 08-18-36-7236 โทรสาร : 0-2332-7685

สำนักงานที่ปรึกษากฎหมายและบัญชีสากลธรรมประวิตร
481 ซอยอินทามระ 33 ถนนสุขุมวิท แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์ : 0-2279-0751-2 โทรสาร : 0-2271-1652