

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ “มุ่งสู่ความเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ สินค้าประเภทไอที สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต อันจะก่อให้เกิดผลประโยชน์อย่างยั่งยืนต่อผู้ถือหุ้น”

- พันธกิจ
1. เราจะมุ่งสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืน เพื่อความพึงพอใจสูงสุดต่อผู้ถือหุ้น คู่ค้า พนักงาน ลูกค้าและสังคม
  2. เราจะดำรงไว้ซึ่งความเข้มแข็งทางการเงิน และการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม
  3. เราจะทำงานร่วมกันเป็นทีมโดยทุกคนมีความสำคัญเท่าเทียมกัน
  4. เราจะให้ความสำคัญและจะพัฒนาบุคลากร ให้มีศักยภาพในการทำงานและมีความรับผิดชอบ
  5. เราจะปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด
  6. เราจะสนับสนุนและให้ความช่วยเหลือแก่สังคมและชุมชน

#### เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ (Retail Superstore) สินค้าประเภทไอที สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตด้วยผลกำไรที่เติบโตอย่างยั่งยืน (One of The IT Smart Phone and Tablet Superstore Leaders with Sustainable Profit) โดยบริษัทคาดว่า ณ สิ้นปี 2563 บริษัทจะมีจำนวนสาขาทั้งสิ้นประมาณ 136 สาขาทั่วประเทศ ซึ่งจะทำให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการประหยัดในเชิงธุรกิจ (Economy of Scale) เพิ่มขึ้น และสามารถรักษาระดับการเป็นผู้นำจำหน่ายที่มีมูลค่าซื้อสินค้าสูงเป็นอันดับแรก (First Tier) เป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายโดยตรง ซึ่งส่งผลให้บริษัทได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้าที่มากกว่า นอกจากนี้ บริษัทมีความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการนำเสนอสินค้าและบริการให้มีความหลากหลายภายใต้แนวคิด “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 เอส พี วี ไอ จำกัด” ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์เกี่ยวเนื่องประเภทไอที ภายใต้ยี่ห้อ APPLE ผ่านการเปิดร้าน iStudio และผ่านร้าน U Store ซึ่งเปิดตามมหาวิทยาลัยต่าง ๆ โดยร้าน U Store มีนโยบายที่จะจำหน่ายสินค้าให้เฉพาะนิสิต นักศึกษา 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 ไอทีซิตี 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 ของ

ทุนจดทะเบียนหลังการเพิ่มทุน บริษัทฯ ได้จ่ายเงินลงทุนในจำนวนที่สูงกว่ามูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นในบริษัทดังกล่าวเป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 12 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ คาดว่าบริษัทดังกล่าวจะสามารถดำเนินธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ข้ามพรมแดนจากการที่บริษัทดังกล่าวมีเครือข่ายอยู่ในหลายประเทศ

ต่อมา ในเดือนพฤษภาคม 2560 บริษัทฯ ได้เจรจากับผู้ถือหุ้นของบริษัทร่วมดังกล่าว เพื่อขอคืนเงินลงทุนสำหรับส่วนที่ได้จ่ายซื้อหุ้นสามัญเกินกว่ามูลค่าที่ตราไว้ เนื่องด้วยข้อจำกัดบางประการ ทำให้การดำเนินธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ข้ามพรมแดนของบริษัทร่วมดังกล่าวไม่ประสบผลสำเร็จ โดยเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัท ยูทียอกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด มีมติอนุมัติคืนเงินลงทุนในหุ้นของบริษัท ให้แก่ บริษัท ไอที ซีดี จำกัด (มหาชน) เป็นจำนวน 12 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้รับคืนเงินลงทุนดังกล่าวแล้วในวันที่ 12 พฤษภาคม 2560 ทั้งนี้ อัตราส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทร่วมดังกล่าวไม่เปลี่ยนแปลง

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

เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2561 บริษัท ยูทียอกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด จดทะเบียนเสร็จสิ้นการชำระบัญชี และได้จ่ายชำระคืนเงินลงทุนให้แก่บริษัทฯ จำนวน 1.3 ล้านบาท

เนื่องด้วยการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีการพิมพ์ที่มีความสามารถหลากหลายในการพิมพ์บนวัสดุต่าง ๆ โปรแกรมการบริหารจัดการการพิมพ์ทำได้อย่างรวดเร็วและมีต้นทุนที่ต่ำลง ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคทั้งภาคองค์กร และบุคคลที่มีความต้องการที่หลากหลาย 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 ทช พรินท์ติ้ง รีพบลิค จำกัด (“TPR”) ซึ่งประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอุปกรณ์การพิมพ์สินค้าและบริการการพิมพ์อย่างครบวงจร โดยมีแผนธุรกิจที่จะดำเนินการต่อไป 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 มีการกำหนดแผนกลยุทธ์ให้นำบริษัทร่วมทุนนี้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายใน 3 - 5 ปี นับจากวันเริ่มดำเนินการ

บริษัท ไอที ซีดี จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจค้าปลีก จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง โทรศัพท์มือถือ สมาร์ทโฟน รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีและโทรศัพท์มือถือแบบครบวงจรที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี เรามุ่งมั่นอย่างไม่ลดละในการสร้างความมั่นใจ และเปิดประสบการณ์ใหม่ในการเลือกซื้อสินค้าไอที ด้วยการยกระดับการให้บริการที่ยอดเยี่ยมเหนือความคาดหมาย สินค้าที่ครบครันทันสมัย สาขาที่เข้าถึงลูกค้าในทุกภาคของประเทศ และช่องทางการซื้อปิ้ง itcityonline.com ที่เพิ่มความพลิดเพลินให้กับการช้อปปิ้งออนไลน์ด้วยสินค้าที่ครบครัน

ในปัจจุบัน การเล่นเกมไม่ได้เป็นการสนทนาการที่ให้แต่เพียงความบันเทิงเท่านั้น แต่ได้พัฒนาไปเป็นการกีฬาอิเล็กทรอนิกส์ หรือ **อีสปอร์ต (E-Sports)** ที่ได้รับความนิยมจากทุกเพศทุกวัย และเริ่มได้รับการยอมรับในระดับโลกให้เป็นกีฬารายการหนึ่ง สำหรับประเทศไทย E-Sports เป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่และได้รับความสนใจมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะเห็นได้จากการแข่งขัน E-Sports ในเกมต่าง ๆ ที่จัดขึ้น ทั่วโลก นอกจากนี้ การเล่นเกมได้กลายเป็นหนึ่งในเส้นทางการสร้างอาชีพของเยาวชนรุ่นใหม่ อาทิ การเป็นนักกีฬาอีสปอร์ต อย่างทีม **“ไอที ชิตี เบคอน”** ทีมอีสปอร์ตของเกมอาร์โอวี (ROV, Realm of Valor) ที่เพิ่งได้รับตำแหน่งรองชนะเลิศอันดับ 1 จากการแข่งขันรายการ ชิงแชมป์โลกที่ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งเรายังได้เห็นภาคการศึกษาเริ่มเข้ามามีส่วนในการผลักดันอีสปอร์ตให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากการเริ่มเปิดหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับด้านนี้

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

เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของ บริษัท คอมพิวเตอร์ ซีสเท็ม คอนเน็คชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“CSC”) จำนวน 1.4 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด โดยใน วันเดียวกันบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาซื้อขายหุ้นสามัญทั้งหมดของ CSC จากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 1.4 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในมูลค่าซื้อขายรวมทั้งสิ้น 336.5 ล้านบาท โดยการซื้อหุ้นสามัญนี้ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2562

เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีมติอนุมัติการชำระราคาซื้อหุ้นสามัญของ CSC ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ CSC ตามสัญญาซื้อขายหุ้นข้างต้น บริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นล่วงหน้าเป็นเงินสดจำนวน 100 ล้านบาท ในวันที่ 30 กันยายน 2562 และได้จ่ายชำระค่าหุ้นส่วนที่เหลือเป็นเงินสดจำนวน 236.5 ล้านบาท ในวันที่ 1 ตุลาคม 2562

เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2562 บริษัทฯ ได้รับโอนหุ้นใน บริษัท คอมพิวเตอร์ ซีสเท็ม คอนเน็คชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ตามที่ระบุในสัญญาซื้อขายหุ้นเรียบร้อยแล้ว

เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 17.4 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 303.8 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 303,798,859 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 286.4 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 286,398,859 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้ออกจำหน่ายจำนวน 17.4 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ทั้งนี้ หุ้นสามัญที่ยังไม่ได้จำหน่ายดังกล่าว เป็นหุ้นเพื่อรองรับการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ ภายใต้โครงการเสนอขายหลักทรัพย์แก่กรรมการและพนักงาน (ESOP Scheme) จำนวน 17.4 ล้านหน่วย ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 ซึ่งหมดอายุในเดือน พฤษภาคม 2558 โดยการลดทุนจดทะเบียนนี้ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญ ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2562 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนการลดทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2562

นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 80.0 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนจำนวน 286.4 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 286,398,859 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 366.4 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 366,398,859 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1

บาท และอนุมัติการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.50 บาท คิดเป็นมูลค่า 200 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนนี้ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2562 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2562

เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2562 บริษัทฯ ได้รับชำระค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จากการเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจงแก่บุคคลในวงจำกัดข้างต้นจำนวน 80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.50 บาท รวมเป็นมูลค่า 200 ล้านบาท และได้จดทะเบียนทุนออกจำหน่ายและชำระแล้วจำนวน 366.4 ล้านบาท กับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2562

### **การขายสินค้าออนไลน์และบริการรับชำระค่าสินค้า**

เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ด้วยระบบออนไลน์ พบกับสินค้าที่หลากหลายและช่องทางบริการที่สามารถซื้อสินค้าได้ตลอด 24 ชม. ซึ่งลูกค้าจะได้รับความสะดวก รวดเร็ว ประหยัดเวลา และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าบนเว็บไซต์ ดังต่อไปนี้ Website : itcity.co.th, Facebook : IT CITY, Line ID : @itcityonline, IG : itcityonline, Youtube : IT CITY ONLINE บริการจัดส่งและรับประกันคุณภาพสินค้า ระบบการชำระเงินสามารถชำระเป็นเงินสด บัตรเครดิต บัตรเดบิต หลังจากที่ได้รับสินค้าแล้ว นอกจากนี้ ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูล ข่าวสาร สิทธิประโยชน์ รวมถึงกิจกรรมต่างๆ ของ ไอที ซิตี้ ออนไลน์ ผ่านทาง E-mail : webmaster\_itc@itcity.co.th

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนของ “แอร์เพย์” ในการให้บริการรับชำระค่าสินค้า ค่าบริการ และบริการเติมเงินแก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มความสะดวก และรวดเร็ว บริการ “แอร์เพย์” เป็นอีกหนึ่งบริการที่บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญ และคาดว่าจะมีส่วนในการช่วยเพิ่มยอดขายอีกทางหนึ่งนอกจากการขายออนไลน์ดังกล่าว

### **กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัท**

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

บริษัทประกอบธุรกิจค้าปลีกเครื่องคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต สมาร์ทโฟน อุปกรณ์ต่อพ่วงและแอสเซสซอรี โดยมีความหลากหลายด้านราคา ยี่ห้อ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลายระดับ โดยบริษัทมีการคัดเลือกผลิตภัณฑ์และวางแผนการตลาดร่วมกับผู้จัดจำหน่าย เพื่อกำหนดรุ่นของสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการให้ข้อมูลสินค้าแก่ลูกค้าของบริษัทอย่างครบถ้วนก่อนการตัดสินใจซื้อเพื่อให้เกิดความมั่นใจในการซื้อสินค้า โดยบริษัทจัดให้มีข้อมูลการเปรียบเทียบคุณสมบัติ ลักษณะเด่นของสินค้าประเภทเดียวกันในแต่ละยี่ห้อเพื่อประกอบการตัดสินใจของลูกค้า อีกทั้งบริษัทมีแผนบริการหลังการขายในแต่ละผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือและเพิ่มความสัมพันธ์อันดีแก่ลูกค้า

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

บริษัทมีการส่งเสริมการขายด้วยแนวคิด “Everyday Exhibition” โดยมีการจัดตกแต่งบูธสินค้าให้เด่นชัดในแต่ละหมวดสินค้า และมุ่งนำเสนอความใหม่และความทันสมัยของเทคโนโลยี และมีการให้บริการข้อมูลที่ถูกต้องแม่นยำแก่ลูกค้า เป้าหมายโดยพนักงานที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในแต่ละผลิตภัณฑ์นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่องและมีการจัดช่วงลดราคาสินค้า (On Sale) เป็นประจำทุกเดือน

## กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เนื่องจากบริษัทเน้นการขายตรงให้กับลูกค้ารายย่อย ดังนั้น ช่องทางจัดจำหน่ายจึงมีความสำคัญบริษัทจึงได้เลือกที่ตั้งทำเลที่เป็นแหล่งชุมชนโดยบริษัทได้เร่งขยายสาขาทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่อง เพื่อจัดจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง ปัจจุบันบริษัท ฯ ได้เพิ่มช่องทางการขายแบบ online ขึ้นอีกหนึ่งช่องทาง เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้า

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจค้าปลีก (Retail Superstore) จำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต (Tablet) อุปกรณ์ต่อพ่วง โทรศัพท์มือถือ (Smart Phone) รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีและโทรศัพท์มือถือ แบบครบวงจรภายใต้ชื่อทางการค้าว่า “ไอที ซิตี้” ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกในรูปแบบไอทีซูเปอร์สโตร์ภายใต้สโลแกนว่า “เมืองเทคโนโลยีครบวงจร” (The IT Superstore) โดยมีความหลากหลายของสินค้ากว่า 10,000 รายการ นอกจากนี้เป็นร้านค้าปลีกแล้ว บริษัทยังจำหน่ายให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small Medium Enterprises) รวมทั้ง จำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ของบริษัท [www.itcityonline.com](http://www.itcityonline.com) และบนมาร์เก็ตเพลสหลัก ปัจจุบัน บริษัทมีลักษณะการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. เป็นศูนย์ค้าปลีกจำหน่ายสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง ชิ้นส่วนประกอบคอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ (Digital LED TV) และโทรศัพท์มือถือ (Smart Phone) รวมถึง สินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอทีแบบครบวงจร (One Stop Shopping IT & Smart Phone Products) โดยจัดจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงยี่ห้อชั้นนำ โดยอุปกรณ์ต่อพ่วงกับคอมพิวเตอร์ที่สำคัญ ได้แก่ พรินเตอร์ สแกนเนอร์ เป็นต้น ซึ่งประเภทของสินค้าหลักสามารถแบ่งได้เป็น 5 กลุ่มด้วยกัน คือ

### กลุ่มคอมพิวเตอร์ (Computer)

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

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

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

### กลุ่มอุปกรณ์ต่อพ่วง (Peripherals)

ประกอบด้วย พรินเตอร์ สแกนเนอร์ เป็นต้น โดยสามารถสรุปรายละเอียดตัวอย่างสินค้าหลักได้ ดังนี้

(ก) พรินเตอร์ ประกอบด้วย อินค์เจ็ต ดิจิตอลพรินท์ เลเซอร์ มัลติฟังก์ชัน และเครื่องถ่ายเอกสาร เป็นต้น โดยมียี่ห้อชั้นนำ ดังนี้ Brother Canon Epson HP Lexmark OKI Ricoh Samsung Xerox เป็นต้น

(ข) สแกนเนอร์ บริษัทได้จัดจำหน่ายสแกนเนอร์หลายยี่ห้อ อาทิ เช่น Brother Canon Epson HP เป็นต้น

### กลุ่มโทรศัพท์มือถือ (Smart Phone)

ประกอบด้วย โทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์เชื่อมต่อ ดังนี้

(ก) โทรศัพท์มือถือ (Smart Phone) โดยมียี่ห้อชั้นนำ อาทิ Asus Huawei Oppo Realme Samsung Vivo เป็นต้น

(ข) อุปกรณ์สวมใส่ (Wearable Device) อาทิ Fitbit Huawei TicWatch Samsung Xiaomi เป็นต้น

### กลุ่มแอ็กเซสเซอรี (Accessories)

ประกอบด้วย อุปกรณ์เล่นเกมส์ กล้องวงจรปิด อุปกรณ์ Internet of Thing (IoT) กล้องติดรถยนต์ กล้อง Action Camera รุ่นยนต์ 3G/4G Aircard เมาส์ (Mouse) แป้นพิมพ์ (Keyboard) ซอฟต์แวร์ (Software) หมึกพิมพ์ กระดาษ เครื่องสำรองไฟ (UPS) แบตเตอรี่สำรอง (Powerbank) ปลั๊กไฟ ลำโพง หูฟัง (Headphone) เครื่องอ่านเขียน (Optical Drive) ฮาร์ดดิสก์ (Harddisk) อุปกรณ์ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ Network สายเคเบิลชนิดต่าง ๆ กระเป๋าใส่อุปกรณ์และอุปกรณ์เสริมที่ใช้ร่วมกับโทรศัพท์มือถือ Smart Phone เป็นต้น

### กลุ่มสินค้าอื่น ๆ (Others)

ประกอบด้วย โทรทัศน์ดิจิทัลแอลอีดี (Digital LED TV) เครื่องเสียง อุปกรณ์สำนักงาน โดยสามารถสรุปรายละเอียดตัวอย่างสินค้าหลักได้ ดังนี้

(ก) โทรทัศน์ดิจิทัลแอลอีดี มียี่ห้อชั้นนำ LG Samsung เป็นต้น

(ข) อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องถ่ายเอกสาร เครื่องตัดสติ๊กเกอร์ เครื่องพิมพ์หลากหลาย เครื่องอ่านบาร์โค้ด เครื่องฉายภาพ (Projector) เป็นต้น

(ค) เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้านขนาดเล็ก (Small Home Appliances) อาทิ เครื่องฟอกอากาศ เครื่องใช้ในครัวขนาดเล็ก เป็นต้น

## 2. เป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุง ดูแลรักษาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ จำหน่ายอะไหล่จากผู้ผลิต และให้บริการโดยช่างผู้เชี่ยวชาญ โดยบริษัทได้แยกประเภทของการให้บริการ ดังนี้

(ก) จำหน่ายบริการ “iCare” ขยายระยะเวลาการรับประกันสินค้า (Extended Warranty) สำหรับสินค้าคอมพิวเตอร์ จอมอนิเตอร์ เครื่องฉายภาพ (Projector) โทรทัศน์แอลอีดี และโทรศัพท์มือถือ

(ข) “iClinic” ให้บริการติดตั้งและอัปเดตซอฟต์แวร์ เซ็ตอัพคอมพิวเตอร์ และบริการกำจัดไวรัส

(ค) “iFix” เป็นศูนย์บริการที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้จัดจำหน่าย เพื่อให้บริการทางด้านฮาร์ดแวร์ในการติดตั้ง ซ่อมแซม แก้ไข และบริการนำส่งสินค้าที่ไม่ได้ดำเนินการซ่อมเองให้บริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้จัดจำหน่ายต่อไป

ซึ่งเป็นการให้บริการที่ครบวงจร สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งอื่น ถือเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า และเป็นส่วนช่วยเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทอีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังประสานงานกับบริษัทไฟแนนซ์ ในการให้บริการชำระค่าสินค้าผ่านโปรแกรมผ่อนชำระต่าง ๆ ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทไฟแนนซ์ให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัท ดังนี้ คือ First Choice, Paylite, Aeon เป็นต้น ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกและเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้าของบริษัท นอกจากนี้ เราได้เริ่มให้บริการ “AirPay” โดยการใช้ QR Code เพื่อให้บริการชำระเงินค่าน้ำ ค่าไฟ ภาษีรถยนต์ บัตรเครดิต สินเชื่อ เงินกู้โทรศัพท์มือถือ และเกมส์ต่าง ๆ

บริษัทได้เปิดให้บริการสาขาแรกที่พื้นที่วิทยุพลาซ่าในเดือนพฤศจิกายน 2539 ซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทในปัจจุบันด้วย และได้ขยายสาขาอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน บริษัทมีสาขาที่เปิดดำเนินการแล้วทั้งสิ้น 130 สาขา ซึ่งครอบคลุมศูนย์กลางธุรกิจสำคัญในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร และจังหวัดใหญ่ ๆ ดังต่อไปนี้

สาขา	สถานที่ตั้ง	วันที่เปิดทำการ
1. พันธุ์ทิพย์พลาซ่า	ชั้น 5 อาคารพันธุ์ทิพย์พลาซ่า	พฤศจิกายน 2539
2. เซียร์ รังสิต	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต	พฤษภาคม 2543
3. ซีคอนไนท์มาร์เก็ต ศรีนครินทร์	ชั้น 1 ซีคอนสแควร์ ศรีนครินทร์	เมษายน 2544
4. ดิเกคอม ศรีราชา	ชั้น 3 อาคารดิเกคอม ศรีราชา	ธันวาคม 2544
5. สตาร์ไอที ระยอง	ชั้น 1 ศูนย์การค้าระยองสตาร์ ระยอง	มิถุนายน 2545
6. ไอทีมอลล์ ฟอรั่มจันทบุรี	ชั้น 4 อาคารฟอรั่มจันทบุรี	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 ลำไย	ชั้น 4 ไอทีพลาซ่า ลำไย	ธันวาคม 2546
12. ศูนย์นาซ่า สุพรรณบุรี	ชั้น 3 ศูนย์นาซ่า สุพรรณบุรี	ธันวาคม 2546
13. ศูนย์พันธุ์ทิพย์ เชียงใหม่	ชั้น 2 อาคารพันธุ์ทิพย์พลาซ่า เชียงใหม่	ตุลาคม 2547
14. ดิเกคอม พัทยา	ชั้น 5 อาคารดิเกคอม พัทยา	ธันวาคม 2547
15. ไอที สแควร์ หลักสี่	ชั้น 2 อาคารหลักสี่พลาซ่า	ตุลาคม 2548
16. สยามพารากอน	ชั้น 4 ศูนย์การค้าสยามพารากอน	ธันวาคม 2548
17. รอยัลพาร์ค ราชบุรี	ชั้น 2 ศูนย์การค้ารอยัลพาร์คชอปปิงมอลล์	พฤษภาคม 2549
18. ฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต	ชั้น 3 ศูนย์การค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต	สิงหาคม 2549
19. พันธุ์ทิพย์พลาซ่า งามวงศ์วาน	ชั้น 4 พันธุ์ทิพย์พลาซ่า งามวงศ์วาน	กันยายน 2549
20. แฟชั่นไอส์แลนด์	ชั้น 3 ศูนย์การค้าแฟชั่นไอส์แลนด์	พฤศจิกายน 2549
21. ท็อปไอที พิษณุโลก	ชั้น 2 อาคารท็อปแลนด์อาเขต	พฤษภาคม 2551
22. บิ๊กเจียง หนองคาย	ชั้น 2 ศูนย์การค้าไอที บิ๊กเจียง	พฤศจิกายน 2551
23. ฮาร์เบอร์มอลล์ แหลมอัมบัง	ชั้น 3 ศูนย์การค้าฮาร์เบอร์มอลล์	ธันวาคม 2551
24. สิงห์บุรี	ชั้น 3 โซนแสดงดีพาร์ทเมนต์สโตร์	ตุลาคม 2552
25. เดอะมอลล์ บางแค	ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค	กุมภาพันธ์ 2553
26. เดอะมอลล์ นครราชสีมา	ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ นครราชสีมา	เมษายน 2553
27. มาร์คโอฟีร์ พัทยา	ชั้น 3 มาร์คโอฟีร์พลาซ่า	มกราคม 2554
28. เมกา บางนา	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเมกา บางนา	พฤษภาคม 2555
29. ซีคอน บางแค	ชั้น 3 ศูนย์การค้าซีคอน บางแค	กันยายน 2555

30. เซ็นทรัลพลาซ่า ขอนแก่น	ชั้น 5 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	ธันวาคม 2555
31. เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ	ชั้น 4 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	มกราคม 2556
32. ดิเกคอม อุดรธานี	ชั้น 2 ศูนย์การค้าดิเกคอมแลนด์มาร์ค	กุมภาพันธ์ 2556
33. เซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 2	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	มีนาคม 2556
34. ฟอรั่มเมอร์เคียว	ชั้น 4 อาคารฟอรั่มทาวน์	เมษายน 2556
35. เทสโก้ โลตัส สมุทรสงคราม	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2556
36. เทสโก้ โลตัส สิงห์บุรี (ท่าวัง)	ชั้น 2 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2556
37. เทสโก้ โลตัส รวมโชค เชียงใหม่	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2556
38. เทสโก้ โลตัส สามพราน นครปฐม	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กันยายน 2556
39. เทสโก้ โลตัส แกลง ระยอง	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ตุลาคม 2556
40. เทสโก้ โลตัส เวียงสระ สุราษฎร์ธานี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ตุลาคม 2556
41. เทสโก้ โลตัส สุพรรณ	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2556
42. เซ็นทรัลเฟสติวัล เชียงใหม่	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล	พฤศจิกายน 2556
43. ซูซงันต์ สระบุรี	ชั้น 2 ศูนย์การค้าซูซงันต์	พฤศจิกายน 2556
44. เทสโก้ โลตัส สงขลา	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2556
45. เทสโก้ โลตัส ฉลอง ภูเก็ต	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2556
46. เซ็นทรัลเฟสติวัล หาดใหญ่	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล	ธันวาคม 2556
47. เทสโก้ โลตัส ชัยนาท	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2556
48. ทวีกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์ บุรีรัมย์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าทวีกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์	ธันวาคม 2556
49. เทสโก้ โลตัส ห่มสัถ เพชรบูรณ์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	มกราคม 2557
50. เทสโก้ โลตัส ไรจนะ อุดรฯ	ชั้น 2 ห้างเทสโก้ โลตัส	มกราคม 2557
51. เทสโก้ โลตัส The Walk นครสวรรค์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กุมภาพันธ์ 2557
52. บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ พิษณุโลก	ชั้น 2 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	กุมภาพันธ์ 2557
53. เทสโก้ โลตัส สามกอง ภูเก็ต	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กุมภาพันธ์ 2557
54. บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ กัลปพฤกษ์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	เมษายน 2557
55. เสริมไทยคอมเพล็กซ์ มหาสารคาม	ชั้น 2 เสริมไทยคอมเพล็กซ์	พฤษภาคม 2557
56. เทสโก้ โลตัส นครนายก	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤษภาคม 2557
57. โรบินสัน ร้อยเอ็ด	ชั้น 2 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	ตุลาคม 2557
58. ศรีพงษ์พาร์ค อุดรดิตถ์	ชั้น 1 ศูนย์การค้าศรีพงษ์พาร์ค	ตุลาคม 2557
59. โรบินสัน ปราชินบุรี	ชั้น 2 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	ธันวาคม 2557
60. ดิเกคอม ศรีราชา 2	ชั้น G ศูนย์การค้าดิเกคอม	ธันวาคม 2557



61. เซ็นทรัลพลาซ่า ลำปาง	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	เมษายน 2558
62. โรบินสัน กาญจนบุรี	ชั้น 2F ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	เมษายน 2558
63. เซ็นทรัลพลาซ่า พิษณุโลก	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	เมษายน 2558
64. เซ็นทรัลเวสต์เกต	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวสต์เกต	สิงหาคม 2558
65. เซ็นทรัลพลาซ่า ปิ่นเกล้า	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	ธันวาคม 2558
66. เซ็นทรัลพลาซ่า อุดรธานี	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	ธันวาคม 2558
67. ฮาร์เบอร์ พัทยา	ชั้น 3 ศูนย์การค้าฮาร์เบอร์ พัทยา	เมษายน 2559
68. โรบินสัน ศรีสมาน	ชั้น 2F ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	พฤษภาคม 2559
69. เซ็นทรัลพลาซ่า นครศรีธรรมราช	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	กรกฎาคม 2559
70. บลูพอร์ต หัวหิน	ชั้น 3 ศูนย์การค้าบลูพอร์ต รัสอร์ท มอลล์	ตุลาคม 2559
71. เทสโก้โลตัส พักขภูมิพิสัย	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2559
72. เทสโก้ โลตัส ลาดพร้าว	ชั้น 2 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2559
73. เทสโก้ โลตัส แจ้งวัฒนะ	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2559
74. เทอร์มินอล 21 โคราช	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเทอร์มินอล 21	ธันวาคม 2559
75. เทสโก้ โลตัส บางแค	ชั้น 2 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2559
76. เทสโก้ โลตัส ปอวิน	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	มิถุนายน 2560
77. วิสแคเวิร์ นครสวรรค์	ชั้น B ศูนย์การค้า วิสแคเวิร์	กรกฎาคม 2560
78. เทสโก้ โลตัส ยโสธร	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กันยายน 2560
79. เซ็นทรัลพลาซ่า นครราชสีมา	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	พฤศจิกายน 2560
80. พันธุ์ทิพย์พลาซ่า 2	ชั้น 1 อาคารพันธุ์ทิพย์พลาซ่า	พฤศจิกายน 2560
81. เซ็นทรัลพลาซ่า มหาชัย สมุทรสาคร	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า	พฤศจิกายน 2560
82. เทสโก้ โลตัส โพนทอง ร้อยเอ็ด	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	มีนาคม 2561
83. มาร์เก็ตวิลเลจ หัวหิน	ชั้น 3 ศูนย์การค้ามาร์เก็ตวิลเลจ	เมษายน 2561
84. เทสโก้ โลตัส นครินทร์ นนทบุรี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤษภาคม 2561
85. เทสโก้ โลตัส อุทอง สุพรรณบุรี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	มิถุนายน 2561
86. เทสโก้ โลตัส นครพนม	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	มิถุนายน 2561
87. เทสโก้ โลตัส สุราษฎร์ธานี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	มิถุนายน 2561
88. เทสโก้ โลตัส สมเด็จพระเทพฯ กาฬสินธุ์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	มิถุนายน 2561
89. เทสโก้ โลตัส เชียงของ เชียงราย	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
90. บิ๊กซี สระแก้ว	ชั้น 1 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	กรกฎาคม 2561
91. เทสโก้ โลตัส ชลบุรี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561

92. เทสโก้ โลตัส ราชบุรี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
93. เทสโก้ โลตัส พันธ์นิคม	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
94. เทสโก้ โลตัส ลพบุรี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
95. เทสโก้ โลตัส กำแพงแสน นครปฐม	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
96. เทสโก้ โลตัส วังน้ำเย็น สระแก้ว	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
97. เทสโก้ โลตัส อรัญประเทศ สระแก้ว	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กรกฎาคม 2561
98. เทสโก้ โลตัส อุทุมพรพิสัย ศรีสะเกษ	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
99. เทสโก้ โลตัส ปราสาท สุรินทร์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
100. เทสโก้ โลตัส บางกรวย-ไทรน้อย นนทบุรี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
101. เทสโก้ โลตัส พิบูลมังสาหาร อุบลราชธานี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
102. เทสโก้ โลตัส ศรีสะเกษ	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
103. เทสโก้ โลตัส ศรีนครินทร์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
104. เทสโก้ โลตัส อมตะนคร	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	สิงหาคม 2561
105. เทสโก้ โลตัส จันทบุรี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กันยายน 2561
106. เทสโก้ โลตัส โคกสำโรง ลพบุรี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กันยายน 2561
107. ACE เซียร์ รังสิต	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต	กันยายน 2561
108. เทสโก้ โลตัส พะเยา	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	กันยายน 2561
109. ACE MEGA BANGNA	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเมกา บางนา	ตุลาคม 2561
110. เทสโก้ โลตัส อุดรดิตต์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ตุลาคม 2561
111. เทสโก้ โลตัส บางปะกอก	ชั้น 3 ห้างเทสโก้ โลตัส	ตุลาคม 2561
112. เทอร์มินอล 21 พัทยา	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทอร์มินอล 21	ตุลาคม 2561
113. เทสโก้ โลตัส อุตะเนา	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2561
114. ACE ZPELL	ชั้น 3 ศูนย์การค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต	พฤศจิกายน 2561
115. เทสโก้ โลตัส บ้านฝื่อ อุดรธานี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2561
116. เกตเวย์ บางซื่อ	ชั้น 2 ศูนย์การค้าเกตเวย์ บางซื่อ	พฤศจิกายน 2561
117. เทสโก้ โลตัส ระยอง	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	พฤศจิกายน 2561
118. เทสโก้ โลตัส มาบตาพุด ชลบุรี	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2561
119. เทสโก้ โลตัส พล ขอนแก่น	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2561
120. เทสโก้ โลตัส ประโคนชัย บุรีรัมย์	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2561

121. เทสโก้ โลตัส บรื้อมหาสารคาม	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2561
122. เทสโก้ โลตัส ภูเก็ต	ชั้น 1 ห้างเทสโก้ โลตัส	ธันวาคม 2561
123. ACE เดอะมอลล์โคราช	ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ นครราชสีมา	มกราคม 2562
124. เทสโก้ โลตัส พิษณุโลก	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	มกราคม 2562
125. เทสโก้ โลตัส จอมทอง เชียงใหม่	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	มกราคม 2562
126. เทสโก้ โลตัส อ่างทอง	ชั้น 1 ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส	มกราคม 2562
127. ACE เซ็นทรัลพลาซ่า ปิ่นเกล้า	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ปิ่นเกล้า	สิงหาคม 2562
128. VIVO SHOP ฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต	ชั้น 2 ศูนย์การค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต	กันยายน 2562
129. ACE เซ็นทรัลเฟสติวัล เชียงใหม่	ชั้น 3 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล เชียงใหม่	ตุลาคม 2562
130. เซ็นทรัลพลาซ่า เชียงราย	ชั้น G ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า เชียงราย	ตุลาคม 2562

หมายเหตุ – บริษัทฯ ได้ปิดดำเนินการ - สาขาโรบินสัน มุกดาหาร, สาขาโรบินสัน บุรีรัมย์ เดือนมกราคม 2562

- สาขาเซ็นทรัลพลาซ่า ระยอง เดือนกุมภาพันธ์ 2562
- สาขาเดอะมอลล์ รามคำแหง เดือนมีนาคม 2562
- สาขาดีโก้คอม ชลบุรี, สาขาแหลมทอง บางแสน ชลบุรี เดือนเมษายน 2562
- สาขาบิ๊กซี ร้อยเอ็ด เดือนสิงหาคม 2562
- สาขาเดอะมอลล์ บางกะปิ เดือนพฤศจิกายน 2562

ทั้งนี้ ตามที่ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทเป็นการค้าปลีกในรูปแบบซูเปอร์มาร์เก็ต ดังนั้น นโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัท จึงมุ่งเน้นที่การขายตรงแก่ผู้ใช้สินค้ารายย่อยโดยตรง (Personal User) ซึ่งประกอบด้วย ลูกค้ายุทธศาสตร์ครัวเรือน นักเรียน นักศึกษา และธุรกิจขนาดย่อม (SME) เป็นหลัก ซึ่งจะแตกต่างจากลักษณะการประกอบธุรกิจของ บริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) ซึ่งจะมุ่งเน้นในการขายสินค้าและบริการให้แก่ หน่วยงานราชการ องค์กรและบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ โดยลักษณะการดำเนินธุรกิจของ บริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) จะครอบคลุมถึงการบริการออกแบบวางระบบ ติดตั้ง พัฒนา และให้คำปรึกษาด้านการนำระบบคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้ หรือที่เรียกว่า System Integration อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันบางส่วน ได้แก่ กลุ่มธุรกิจขนาดย่อม (SME)

## โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทในระยะ 4 ปี มีดังนี้ (พ.ศ. 2559 - 2562)

โครงสร้างรายได้	2559		2560		2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย								
1. คอมพิวเตอร์	2,490.01	50.12	2,289.96	46.14	2,356.62	46.58	2,140.40	39.97
2. เครื่องพิมพ์	491.01	9.88	490.38	9.88	436.30	8.62	366.48	6.84
3. โทรศัพท์มือถือ	654.28	13.17	713.40	14.37	774.25	15.30	1,412.45	26.38
4. แอ็กเซสซอรี	739.86	14.89	740.37	14.92	787.63	15.57	723.29	13.51
5. สินค้าอื่น ๆ	470.71	9.47	456.63	9.20	400.19	7.91	345.07	6.44
6. เครื่องมือและอะไหล่	15.05	0.30	154.89	3.12	219.82	4.34	217.86	4.07
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>4,860.92</b>	<b>96.84</b>	<b>4,845.63</b>	<b>97.63</b>	<b>4,974.81</b>	<b>98.33</b>	<b>5,205.55</b>	<b>97.22</b>
รายได้จากค่าบริการ								
7. ค่าเช่าและค่าบริการ	48.71	0.98	48.46	0.98	43.28	0.86	41.36	0.77
8. อื่น ๆ	46.81	0.94	63.12	1.27	28.94	0.57	98.00	1.83
<b>รวมรายได้จากการขายและ บริการ</b>	<b>4,956.44</b>	<b>99.76</b>	<b>4,957.21</b>	<b>99.88</b>	<b>5,047.03</b>	<b>99.76</b>	<b>5,344.91</b>	<b>99.82</b>
รายได้อื่น ๆ	11.61	0.24	6.24	0.12	12.22	0.24	9.46	0.18
<b>รวมรายได้ทั้งสิ้น</b>	<b>4,968.05</b>	<b>100.00</b>	<b>4,963.45</b>	<b>100.00</b>	<b>5,059.25</b>	<b>100.00</b>	<b>5,354.37</b>	<b>100.00</b>
อัตราการเติบโต	-0.67%		-0.09%		1.93%		5.83%	

## 2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### ภาพรวมอุตสาหกรรม

ในปี พ.ศ. 2562 ขนาดตลาดจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลมีอัตราการเติบโตติดลบเล็กน้อยจากปี 2560 ทั้งในระดับโลก ระดับภูมิภาคและรวมถึงตลาดภายในประเทศ เนื่องจากกระแสนิยมในผลิตภัณฑ์ Smartphone บริษัท ฯ คำปลีกคอมพิวเตอร์โดยทั่วไป จึงมีความจำเป็นที่ต้องมีการปรับตัวโดยเพิ่มสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ประเภท SmartDivice ให้มากขึ้น ตามทิศทางความต้องการของตลาด

### คู่แข่ง

ปัจจุบันบริษัทมีคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม

ซูเปอร์สโตร์	ซูเปอร์สโตร์ที่จัดจำหน่ายสินค้าไอที สมาร์ทโฟนและเครื่องใช้ไฟฟ้า อาทิเช่น เพาเวอร์บายและเพาเวอร์มอลล์
โมเดิร์นเทรด	ได้แก่ โลตัส BigC แมคโคร ที่แบ่งพื้นที่ส่วนหนึ่งไว้เพื่อขายผลิตภัณฑ์ไอทีและออฟฟิศ เมท ซึ่งเน้นขายเครื่องใช้ในสำนักงาน
ร้านค้าปลีกรายย่อย	โดยทั่วไปจะเน้นขายสินค้าเฉพาะอย่าง มีจำนวนสาขาและขนาดพื้นที่ขายไม่มาก
ร้านค้าปลีกที่มีจำนวนสาขา มาก (Chain Retailer)	โดยทั่วไปจะเน้นขายสินค้าประเภท กล้องดิจิทัล หรือโทรศัพท์มือถือ หรือโน้ตบุ๊ก และแท็บเล็ต
ขายผ่านช่องทาง online	ปัจจุบันเริ่มได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

### ก. คู่แข่งทางตรง ประกอบด้วย

ปัจจุบันคู่แข่งทางตรงส่วนใหญ่ไม่ได้เน้นการขายสินค้าไอทีเต็มรูปแบบ ดังนั้น เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัท ฯ มีข้อได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่ง คือ สินค้ามีความหลากหลาย มีบริการรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิตโดยไม่มีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียม มีบริการผ่อนชำระจากหลายสถาบันการเงิน มีบริการขอคืนภาษีสำหรับลูกค้าชาวต่างชาติ (Vat Refund for Tourists) มีการรับประกันสินค้า มีการนำเสนอความรู้และข้อมูลข่าวสารด้านไอทีปัจจุบันไอที ซีดี ได้เพิ่มการขายผ่านช่องทาง online และจะเพิ่มความสำคัญต่อช่องทางใหม่นี้อย่างต่อเนื่อง

### ข. คู่แข่งทางอ้อม ประกอบด้วย

#### กลุ่มธุรกิจที่ปรึกษาและวางระบบคอมพิวเตอร์ (System Integration)

เป็นบริษัทที่ทำการออกแบบและวางระบบติดตั้ง พัฒนา รวมถึงให้คำปรึกษาด้านการนำระบบคอมพิวเตอร์เพื่อประยุกต์ปรับใช้งานให้เหมาะสมกับธุรกิจต่าง ๆ ของลูกค้า พร้อมทั้งให้บริการบำรุงรักษาหลังการขายทั้งระบบ อาทิเช่น บริษัท เมโทร ซีดี เต็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ลีอ็กซ์เลย์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท แอ็ดวานซ์ อินโฟเมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น โดยคู่แข่งดังกล่าวเป็นคู่แข่งทางอ้อม เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชน หน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งแตกต่างจาก ไอที ซีดี ที่มุ่งเน้นลูกค้า Home Use เป็นสำคัญ

#### ตัวแทนกระจายสินค้า (Distributor)

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

#### ผู้แทนจำหน่ายสินค้า (Value Added Reseller)

เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าที่จะเลือกสินค้าของบริษัทผู้ผลิตหนึ่งไปประกอบรวมกับสินค้าอีกบริษัทผู้ผลิตอีกรายหนึ่ง เพื่อสนองความต้องการของลูกค้า อาทิเช่น การใส่โปรแกรมเฉพาะเพิ่มเข้าไปในคอมพิวเตอร์ยี่ห้อที่ตนเป็นผู้แทนจำหน่ายอยู่

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของไอที ซีดี

กลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นผู้ใช้คอมพิวเตอร์ทั่วไปโดยนำไปใช้ในบ้าน (Home Use) ตลอดจนกลุ่มลูกค้าที่ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีความต้องการสินค้าคุณภาพ กลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป

### แนวโน้มอุตสาหกรรม

แนวโน้มอุตสาหกรรมไอทีที่มีโอกาสที่จะทรงตัว เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาโดยตลาดยังคงมีความต้องการสินค้าคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงรวมถึงมีความต้องการผู้ชำนาญการที่จะให้คำปรึกษาและวางระบบคอมพิวเตอร์ แต่ภาวะการแข่งขันจะทวีความรุนแรงมากขึ้น ทั้งนี้ ในตลาดไอทีจะมีผู้ประกอบการทั้งในส่วนของเจ้าของผลิตภัณฑ์เองจากต่างประเทศ และผู้ประกอบการในประเทศต่างนำเสนอสินค้าในราคาและเงื่อนไขการรับประกัน ตลอดจนรายการส่งเสริมการขายที่ไม่มีความแตกต่างกันมากนัก ดังนั้น เพื่อรักษาหรือเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้น แต่ละบริษัทจะต้องเพิ่มสินค้าที่มีจุดขายที่มีลักษณะที่แตกต่างจากสินค้าทั่วไปเข้ามาผสมผสานให้มากขึ้น

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

สำหรับวิธีการในการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะทำการศึกษาคุณสมบัติ ศักยภาพและฐานะการเงินของผู้ผลิตสินค้า ตลอดจนนโยบายการสนับสนุนการขายและการตลาดความนิยมคุณภาพสินค้า และมาตรฐานการรับประกันก่อนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีสูงและมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สินค้าคงเหลือเสื่อมความนิยมและล้าสมัยเร็วกว่าสินค้าประเภทอื่น ๆ ดังนั้น บริษัทมีมาตรการในการจัดซื้อสินค้าอย่างรัดกุม รวมถึงการคัดเลือกสินค้า การวางแผนการตลาด และการจัดรายการส่งเสริมการขาย เพื่อช่วยลดความเสี่ยงของสินค้าคงคลังล้าสมัย

### 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

## 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่กรรมการมิได้กล่าวถึงจัดเป็นความเสี่ยงที่ไม่มีนัยสำคัญ หรือเป็นความเสี่ยงที่กรรมการไม่อาจคาดหมายได้ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะการเงิน และผลประกอบการของบริษัท

### 3.1 ความเสี่ยงที่เกิดจากการประกอบธุรกิจ

#### สินค้าคงเหลือล้าสมัยง่าย

คอมพิวเตอร์และสินค้าประเภทไอที ถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีสูงและมีการพัฒนาการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอาจส่งผลกระทบต่อสินค้าคงเหลือที่ยังมีได้จำหน่าย และอาจทำให้บริษัทประสบผลขาดทุนจากการขายสินค้าล้าสมัยเหล่านั้นออกไป ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการบริหารสินค้าคงเหลือ ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทมีสินค้าคงเหลือที่เสื่อมความนิยมและสินค้าคงเหลือที่ล้าสมัย

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการบริหารจัดการสินค้าคงเหลืออย่างรัดกุม โดยมีหน่วยงานที่กำกับดูแลสินค้าแต่ละหมวดสินค้า โดยหน่วยงานดังกล่าวจะวิเคราะห์และตรวจสอบคุณลักษณะของสินค้า และความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อวางแผนการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า โดยดำเนินการสั่งซื้อสินค้าให้สัมพันธ์กับการประมาณการยอดขาย นอกจากนี้ ในไตรมาสที่ 4 ปี 2548 บริษัทได้นำ Software ใหม่ชื่อ Epicor มาใช้แทนระบบเดิม โดยเป็นการใช้ระบบ POS (Point of Sale) ซึ่งเชื่อมโยงกับระบบบัญชีในลักษณะ Near Real Time และมีการพัฒนาระบบวิเคราะห์ข้อมูล รวมถึงระบบการสื่อสารภายในองค์กร ทำให้ผู้บริหารของบริษัทรับทราบข้อมูลที่ทันสมัย และสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการจัดหาสินค้า และบริหารสินค้าคงเหลือให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งด้วยระบบงานดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงของสินค้าคงเหลือล้าสมัยได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการจัดรายการส่งเสริมการขายทุกเดือนเพื่อระบายสินค้าที่ล้าสมัย หรือที่คาดว่าจะล้าสมัยออกอีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตาม ในปี 2545 บริษัทมีการปรับนโยบายในการตั้งสำรองสินค้าคงเหลือล้าสมัย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือให้มากยิ่งขึ้น โดยในปี 2561 และปี 2562 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยคิดเป็นร้อยละ 2.18 และร้อยละ 2.62 ของสินค้าคงเหลือของงวดนั้น ๆ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

อายุสินค้า	การตั้งสำรองปี 2561			การตั้งสำรองปี 2562		
	%	มูลค่าสินค้า (ล้านบาท)	จำนวนเงินที่ตั้งสำรอง (ล้านบาท)	%	มูลค่าสินค้า (ล้านบาท)	จำนวนเงินที่ตั้งสำรอง (ล้านบาท)
เกิน 6 เดือน	25.00	25.05	6.26	25.00	32.01	8.00
เกิน 9 เดือน	50.00	6.21	3.11	50.00	12.00	6.00
เกิน 1 ปีขึ้นไป	100.00	6.17	6.17	100.00	12.54	12.54
รวม		37.43	15.54		56.55	22.54

#### ลูกหนี้การค้า

ปัจจุบัน กลุ่มลูกค้าของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มลูกค้ารายย่อย (ค้าปลีก) ซึ่งเป็นการซื้อขายเงินสดและกลุ่มลูกค้าขายส่ง โดยการให้เครดิตในการชำระหนี้ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าทั้งสองเท่ากับร้อยละ 98 และร้อยละ 2 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ในกรณีที่ลูกหนี้การค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนมากอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อสินค้าของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการให้สินเชื่อที่รัดกุม และบริษัทมีฐานของลูกค้าขายส่งที่หลากหลาย โดยลูกค้าขายส่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเดิมที่มีประวัติการซื้อขายสินค้าที่ดี ดังนั้น ในปัจจุบันบริษัทจึงไม่คาดว่า บริษัทจะได้รับความเสียหายอย่างมีนัยสำคัญในการเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองหนี้สูญที่เข้มงวด ดังนี้ ลูกหนี้ค้างชำระที่

มีอายุเกิน 3 เดือน บริษัทจะตั้งสำรองร้อยละ 50 ของยอดหนี้ค้างชำระและสำหรับลูกหนี้ค้างชำระที่มีอายุเกิน 6 เดือน บริษัทจะตั้งสำรองร้อยละ 100 ของยอดหนี้ค้างชำระโดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีลูกหนี้ที่มีอายุเกิน 3 เดือน เท่ากับ 0 บาท และลูกหนี้ค้างชำระที่มีอายุเกิน 6 เดือน เท่ากับ 15,480 บาท และมีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้ว 15,480 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.02 ของลูกหนี้ทั้งหมด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ในงบการเงินรวมบริษัท มีลูกหนี้ที่มีอายุเกิน 3 เดือนเท่ากับ 0 บาท และลูกหนี้ค้างชำระเกิน 6 เดือนเท่ากับ 11.72 ล้านบาท โดยมีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้วเท่ากับ 8.21 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 4 ของลูกหนี้ทั้งหมดส่วนที่ไม่ได้ตั้งอีก 3.50 ล้านบาทบริษัทย่อคาดว่าจะได้รับชำระคืนทั้งจำนวนเนื่องจากลูกหนี้ได้ทำสัญญาผ่อนชำระและได้ทยอยชำระมาแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ในงบการเงินเฉพาะกิจการ บริษัท ไม่มีลูกหนี้ที่มีอายุเกิน 3 เดือน และลูกหนี้ค้างชำระเกิน 6 เดือน จึงไม่มีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญในงบการเงินเฉพาะกิจการ

## 2. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจของบริษัทเป็นธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีที่มีคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยคู่แข่งโดยตรงของบริษัทได้แก่ ซูเปอร์สโตร์ที่ค้าปลีก สินค้าประเภทคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง โดยเฉพาะห้างสรรพสินค้าที่มีแผนกสินค้าไอที ร้านค้าปลีกรายย่อย และตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทจัดจำหน่ายโดยตรง และคู่แข่งทางอ้อมของบริษัท ได้แก่ บริษัทที่ให้บริการเป็นที่ปรึกษาและวางแผนระบบข้อมูลสารสนเทศที่ครบวงจร

นอกจากนี้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทต่างชาติที่ประกอบธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอที เข้ามาลงทุนเปิดสาขาในประเทศ อาทิ Best Buy - ประเทศสหรัฐอเมริกา, Courts - ประเทศอังกฤษ, Harvey Norman - ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งการเข้ามาของบริษัทข้ามชาติดังกล่าว จะส่งผลกระทบต่อบริษัทร้านค้ารายย่อยและผู้จัดจำหน่ายสินค้าไอที

เนื่องจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าประเภทไอทีอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทผู้ผลิตสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนการผลิตได้มากยิ่งขึ้น ดังนั้น แนวโน้มต้นทุนสินค้าประเภทไอทีจะมีแนวโน้มลดลงในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าการลดลงของต้นทุนสินค้าดังกล่าว จะส่งผลให้ราคาต่อหน่วยของสินค้าประเภทไอทีในตลาดมีแนวโน้มลดลงในทิศทางเดียวกัน ดังนั้น จึงไม่น่าจะมีผลกระทบต่ออัตราผลตอบแทนเฉลี่ยของอุตสาหกรรมอย่างมีนัยสำคัญ

ปัจจุบัน บริษัทดำเนินมาตรการรองรับการเพิ่มขึ้นของการแข่งขันในธุรกิจ โดยบริษัทได้ดำเนินมาตรการเพิ่มจำนวนสาขาของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่หลักที่เป็นแหล่งชุมชน ทั้งในกรุงเทพมหานครและจังหวัดใหญ่ที่สำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการประหยัดทางธุรกิจ (Economies of Scales) และขยายฐานลูกค้าที่สำคัญของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงคาดว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวไม่มาก

## 3. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 11 มีนาคม 2563 (ซึ่งเป็นวัน Record Date) ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.477 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่นี้ดังกล่าว ทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ ในเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เนื่องจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถใช้เสียงซึ่งเกินร้อยละ 25 สำหรับการใช้สิทธิในการคัดค้านในมติต่าง ๆ ได้ ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่อาจถ่วงดุลการออกเสียงของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้



#### 4. ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เนื่องจากกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกันกับบริษัท

ปัจจุบันผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ บริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) ซึ่งกลุ่มเอสวีไอเอ ดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้า ให้คำปรึกษา ให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แก่หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชน ซึ่งในการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทไอทีนั้นมีความคล้ายคลึงกับธุรกิจของบริษัท หากแต่บริษัทไม่มีการให้คำปรึกษาและให้บริการวางระบบคอมพิวเตอร์แก่ลูกค้า และบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกับกลุ่มเอสวีไอเอ โดยบริษัทมุ่งเน้นการขายสินค้าปลีกให้แก่ลูกค้ารายย่อยที่เข้ามาซื้อสินค้าจากสาขาของบริษัท ในขณะที่กลุ่มเอสวีไอเอเน้นการขายสินค้าให้แก่ร้านค้าและองค์กรขนาดใหญ่เป็นหลัก

ที่ผ่านมาบริษัทและกลุ่มเอสวีไอเอมีการซื้อขายสินค้าระหว่างกันโดยในปี 2561 และในปี 2562 บริษัทซื้อสินค้าจากกลุ่มเอสวีไอเอคิดเป็นร้อยละ 2.45 ของยอดซื้อในปี 2561 และร้อยละ 2.32 ของยอดซื้อในปี 2562 ตามลำดับ และบริษัทขายสินค้าให้แก่กลุ่มเอสวีไอเอ คิดเป็นร้อยละ 0.07 ของยอดขายในปี 2561 และร้อยละ 0.04 ของยอดขายในปี 2562 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเป็นไปได้ที่จะเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ขึ้น ระหว่างบริษัทและกลุ่มเอสวีไอเอ ดังนั้น บริษัทจึงมีมาตรการป้องกันและจัดการความขัดแย้งดังกล่าว ดังนี้

1) ปัจจุบัน ทั้งบริษัทและกลุ่มเอสวีไอเอมีการบริหารงานที่เป็นอิสระจากกัน โดยผู้บริหารของบริษัทมีอำนาจในการบริหารงานอย่างเต็มที่ แม้ว่าบริษัทและกลุ่มเอสวีไอเอจะมีกรรมการร่วมกัน 1 ท่านคือ นายวิวัฒน์ เตียว ยอง เพ็ง โดยบริษัทได้มีการกำหนดมาตรการป้องกันความขัดแย้ง โดยกำหนดอำนาจกระทำการในนามบริษัท ไอที ซีดี จำกัด (มหาชน) ว่ากรรมการจากกลุ่มเอสวีไอเอจะต้องลงนามร่วมกับกรรมการผู้มีอำนาจลงนามท่านอื่น พร้อมประทับตราบริษัท

2) บริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ให้มีหน้าที่ตรวจสอบให้ความเห็นและเปิดเผยการทำรายการระหว่างกันของบริษัท กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ซึ่งรวมถึงกลุ่มเอสวีไอเอด้วย

3) นอกจากนี้ในข้อบังคับของบริษัทได้กำหนดให้กรรมการที่มีส่วนได้เสีย งดออกเสียงในการอนุมัติการทำรายการที่มีส่วนได้เสียดังกล่าว

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์หลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ
1 ที่ดิน	3
2 ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	522
3 อุปกรณ์สำนักงาน	174
4 เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	230
5 เครื่องมือ	-
6 ยานพาหนะ	46
7. สินทรัพย์เพื่อการให้เช่า	44
8. สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	4
รวม	1,023
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	776
อุปกรณ์ - สุทธิ	247
9. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์	259
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	28
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ	231

#### 4.2 นโยบายการลงทุนของบริษัท

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ (Retail Superstore) สินค้าประเภทไอที สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตด้วยผลกำไรที่เติบโตอย่างยั่งยืน (One of The IT Smart Phone and Tablet Superstore Leaders with Sustainable Profit) โดยบริษัทคาดว่า ณ สิ้นปี 2563 บริษัทจะมีจำนวนสาขาทั้งสิ้นประมาณ 136 สาขาทั่วประเทศ ซึ่งจะทำให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการประหยัดในเชิงธุรกิจ (Economy of Scale) เพิ่มขึ้น และสามารถรักษาระดับการเป็นผู้นำจำหน่ายที่มีมูลค่าซื้อสินค้าสูงเป็นอันดับแรก (First Tier) เป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายโดยตรง ซึ่งส่งผลให้บริษัทได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้าที่มากกว่า นอกจากนี้ บริษัทมีความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการนำเสนอสินค้าและบริการให้มีความหลากหลายภายใต้แนวคิด “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 เอส พี วี ไอ จำกัด” ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์เกี่ยวเนื่องประเภทไอที ภายใต้ยี่ห้อ APPLE ผ่านการเปิดร้าน iStudio และผ่านร้าน U Store ซึ่งเปิดตามมหาวิทยาลัยต่าง ๆ โดยร้าน U Store มีนโยบายที่จะจำหน่ายสินค้าให้เฉพาะนิสิต นักศึกษา 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 บริษัทฯ ได้จ่ายเงินลงทุนในจำนวนที่สูงกว่ามูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นในบริษัทดังกล่าวเป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 12 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ คาดว่าบริษัทดังกล่าวจะสามารถดำเนินธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ข้ามพรมแดนจากการที่บริษัทดังกล่าวมีเครือข่ายอยู่ในหลายประเทศ

ต่อมา ในเดือนพฤษภาคม 2560 บริษัทฯ ได้เจรจากับผู้ถือหุ้นของบริษัทร่วมดังกล่าว เพื่อขอคืนเงินลงทุนสำหรับส่วนที่ได้จ่ายซื้อหุ้นสามัญเกินกว่ามูลค่าที่ตราไว้ เนื่องด้วยข้อจำกัดบางประการ ทำให้การดำเนินธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ข้ามพรมแดนของบริษัทร่วมดังกล่าวไม่ประสบผลสำเร็จ โดยเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัท 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 และได้จ่ายชำระคืนเงินลงทุนให้แก่บริษัทฯ จำนวน 1.3 ล้านบาท

เนื่องด้วยการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีการพิมพ์ที่มีความสามารถหลากหลายในการพิมพ์บนวัตถุต่าง ๆ โปรแกรมการบริหารจัดการการพิมพ์ทำได้อย่างรวดเร็วและมีต้นทุนที่ต่ำลง ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคทั้งภาคองค์กร และภาคบุคคลที่มีความต้องการที่หลากหลาย 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 ทัท ปรินท์ติ้ง รีพับลิค จำกัด (“TPR”) ซึ่งประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอุปกรณ์การพิมพ์สินค้าและบริการการพิมพ์อย่างครบวงจร โดยมีแผนธุรกิจที่จะดำเนินการต่อไป ดังนี้

5. ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกของเครื่องพิมพ์และอุปกรณ์ต่อเนื่อง
6. ธุรกิจโซลูชันการพิมพ์ ที่ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าครบวงจร
7. ธุรกิจการให้บริการการพิมพ์ ที่จะผลิตสินค้าที่พิมพ์บนความต้องการของลูกค้าทั้งภาคองค์กรและบุคคลทั่วไป

8. ธุรกิจตลาดกลางของนักออกแบบ โดยจะเชื้อโอกาสให้นักออกแบบให้สามารถนำแนวคิดและสินค้าของตนเข้าสู่ตลาดได้โดยง่าย

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

บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจค้าปลีกจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง โทรศัพท์มือถือ สมาร์ทโฟน รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องของทางด้านไอทีและโทรศัพท์มือถือแบบครบวงจรที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี เรามุ่งมั่นอย่างไม่ลดละในการสร้างความมั่นใจ และเปิดประสบการณ์ใหม่ในการเลือกซื้อสินค้าไอที ด้วยการยกระดับการให้บริการที่ยอดเยี่ยมเหนือความคาดหมาย สินค้าที่ครบครันทันสมัย สาขาที่เข้าถึงลูกค้าในทุกภาคของประเทศ และช่องทางการช้อปปิ้ง [itcityonline.com](http://itcityonline.com) ที่เพิ่มความเพลิดเพลินให้กับการช้อปปิ้งออนไลน์ด้วยสินค้าที่ครบครัน

ในปัจจุบัน การเล่นเกมไม่ได้เป็นการสันทนาการที่ให้แต่เพียงความบันเทิงเท่านั้น แต่ได้พัฒนาไปเป็นการกีฬาอิเล็กทรอนิกส์ หรือ **อีสปอร์ต** (E-Sports) ที่ได้รับความนิยมจากทุกเพศทุกวัย และเริ่มได้รับการยอมรับในระดับโลกให้เป็นกีฬารชนิดหนึ่ง สำหรับประเทศไทย E-Sports เป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่และได้รับความสนใจมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะเห็นได้จากการแข่งขัน E-Sports ในเกมต่าง ๆ ที่จัดขึ้น ทั่วโลก นอกจากนี้ การเล่นเกมได้กลายเป็นหนึ่งในเส้นทางการสร้างอาชีพของเยาวชนรุ่นใหม่ อาทิ การเป็นนักกีฬาอีสปอร์ต อย่างทีม **“ไอที ซิตี้ เบคอน”** ทีมอีสปอร์ตของเกมอาร์โอวี (ROV, Realm of Valor) ที่เพิ่งได้รับตำแหน่งรองชนะเลิศอันดับ 1 จากการแข่งขันรายการ ชิงแชมป์โลกที่ประเทศสหรัฐอเมริกา 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

เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของ บริษัท คอมพิวเตอร์ ซีสเท็ม คอนเน็คชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“CSC”) จำนวน 1.4 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด โดยใน วันเดียวกันบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาซื้อขายหุ้นสามัญทั้งหมดของ CSC จากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 1.4 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในมูลค่าซื้อขายรวมทั้งสิ้น 336.5 ล้านบาท โดยการซื้อหุ้นสามัญนี้ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2562

เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติการชำระเงินค่าซื้อหุ้นสามัญของ CSC ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ CSC ตามสัญญาซื้อขายหุ้นข้างต้น บริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นล่วงหน้าเป็นเงินสดจำนวน 100 ล้านบาท ในวันที่ 30 กันยายน 2562 และได้จ่ายชำระค่าหุ้นส่วนที่เหลือเป็นเงินสดจำนวน 236.5 ล้านบาท ในวันที่ 1 ตุลาคม 2562

เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2562 บริษัทฯ ได้รับโอนหุ้นใน บริษัท คอมพิวเตอร์ ซีสเท็ม คอนเน็คชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ตามที่ระบุในสัญญาซื้อขายหุ้นเรียบร้อยแล้ว

เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 17.4 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 303.8 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 303,798,859 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 286.4 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 286,398,859 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้ออกจำหน่ายจำนวน 17.4 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ทั้งนี้ หุ้นสามัญที่ยังมิได้ออกจำหน่ายดังกล่าว เป็นหุ้นเพื่อรองรับการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิที่ให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ ภายใต้โครงการเสนอขายหลักทรัพย์แก่กรรมการและพนักงาน (ESOP Scheme) จำนวน 17.4 ล้านหน่วย ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 ซึ่งหมดอายุในเดือนพฤษภาคม 2558 โดยการลดทุนจดทะเบียนนี้ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2562 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนการลดทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2562

นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 80.0 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนจำนวน 286.4 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 286,398,859 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 366.4 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 366,398,859 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และอนุมัติการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.50 บาท คิดเป็นมูลค่า 200 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนนี้ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2562 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2562

เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2562 บริษัทฯ ได้รับชำระค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จากการเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจงแก่บุคคลในวงจำกัดข้างต้นจำนวน 80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.50 บาท รวมเป็นมูลค่า 200 ล้านบาท และได้จดทะเบียนทุนออกจำหน่ายและชำระแล้วจำนวน 366.4 ล้านบาท กับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2562

### **การขายสินค้าออนไลน์และบริการรับชำระค่าสินค้า**

เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ด้วยระบบออนไลน์ พบกับสินค้าที่หลากหลายและช่องทางบริการที่สามารถซื้อสินค้าได้ตลอด 24 ชม. ซึ่งลูกค้าจะได้รับความสะดวก รวดเร็ว ประหยัดเวลา และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าบนเว็บไซต์ ดังต่อไปนี้ Website : itcity.co.th, Facebook : IT CITY, Line ID : @itcityonline, IG : itcityonline, Youtube : IT CITY ONLINE บริการจัดส่งและรับประกันคุณภาพสินค้า ระบบการชำระเงินสามารถชำระเป็นเงินสด บัตรเครดิต บัตรเดบิต หลังจากที่คุณลูกค้าได้รับสินค้าแล้ว นอกจากนี้ ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูล ข่าวสาร สิทธิประโยชน์ รวมถึงกิจกรรมต่างๆ ของ ไอที ซิตี้ ออนไลน์ ผ่านทาง E-mail : webmaster\_itc@itcity.co.th

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนของ “แอร์เพย์” ในการให้บริการรับชำระค่าสินค้า ค่าบริการ และบริการเติมเงินแก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มความสะดวก และรวดเร็ว บริการ “แอร์เพย์” เป็นอีกหนึ่งบริการที่บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญ และคาดว่าจะมีส่วนในการช่วยเพิ่มยอดขายอีกทางหนึ่งนอกจากการขายออนไลน์ดังกล่าว

### **5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

- ไม่มี -

## 6. ข้อมูลทั่วไป

### ชื่อบริษัท

บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน)

### ประเภทธุรกิจ

ปัจจุบัน ประกอบธุรกิจค้าปลีก (Retail Superstore) จำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต (Tablet) อุปกรณ์ต่อพ่วง โทรศัพท์มือถือ (Smart Phone) รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องทางด้านไอที และ Smart Phone แบบครบวงจร ภายใต้ชื่อทางการค้าว่า “ไอที ซิตี้” ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกในรูปแบบไอที ซูเปอร์สโตร์ ภายใต้สโลแกนว่า “เมืองเทคโนโลยีครบวงจร” (The IT Superstore)

### สถานที่ตั้ง

สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ที่ ศูนย์การค้า เดอะ พาลาเดียม เดอะพาลาเดียม เวิลด์ ช็อบบิง เลขที่ 555 ชั้น B1, B2, 5 ถนนราชปรารภ เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400

### Home Page

[www.itcity.co.th](http://www.itcity.co.th)

### ทุนจดทะเบียน

366,398,859 บาท แบ่งออกเป็น 366,398,859 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว หุ้นสามัญจำนวน 366,398,859 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

### เลขทะเบียนบริษัท

0107545000349

### สาขา

ปัจจุบันบริษัทฯ มีสาขาในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด รวมทั้งสิ้น 130 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

### ค. ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท ที่ปรึกษากฎหมาย ซีเอ็มที จำกัด

75 ซอยพื้งมี 11 ถนนสุขุมวิท

แขวงบางจาก เขตพระโขนง

กรุงเทพมหานคร 10260

โทรศัพท์ : 081 836 7236

โทรสาร : 0 2332 7685

### ข. ผู้สอบบัญชี

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ชั้น 11 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่

แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ : 0 2264 0777 โทรสาร : 0 2264 0789-90

สำนักงานที่ปรึกษากฎหมายและบัญชีสากลธรรม  
ประวิตร

481 ซอยอินทามระ 33 ถนนสุทธิสาร แขวงดินแดง

เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10320

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