

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1) วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ประกอบกิจการโดยเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าไอทีที่มีเทคโนโลยีหลากหลายประเภทให้กับผู้ผลิตสินค้าชั้นนำของโลกกว่า 70 ราย แก่ผู้ประกอบการหลายๆประเภทในประเทศไทยกว่า 5,000 ราย โดยมีเป้าหมายทางธุรกิจที่จะเป็นผู้นำในการนำเทคโนโลยีเข้ามาในประเทศและแนะนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ ให้กับผู้ประกอบการในประเทศไทย โดยบริษัทมีการขยายทั้งสินค้า จากการนำสินค้าชั้นนำมาจำหน่ายอย่างหลากหลายและขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

- เราเป็นผู้นำธุรกิจไอทีในประเทศไทย
พัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง
ดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม
- ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยี
มีสินค้าคุณภาพสูงหลากหลาย
ทำให้คนไทยมีความสามารถมากขึ้น
ผู้ประกอบการไทย และประเทศไทยมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- เติบโตอย่างมั่นคง ให้ผลตอบแทนที่ดีในระยะยาวต่อผู้ถือหุ้น
- มีพนักงานที่มีความรู้ ความสามารถสูง ให้คำแนะนำที่ดีกับลูกค้า
- ประสบผลสำเร็จพร้อมกับลูกค้า ชักพลาเยอร์ และพนักงาน

คณะกรรมการได้กำหนดวิสัยทัศน์และภารกิจของบริษัทฯ พร้อมทั้งเผยแพร่ให้พนักงาน ผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมดรับรู้ รวมทั้งจะมีการทบทวนและอนุมัติทุกๆ 5 ปี

1.2) การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา

- ปี 2541 บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้น ณ วันที่ 17 มิถุนายน 2541 ในชื่อ “บริษัท เอ็มแอนด์วี ดิสทริบิวชั่น จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท และได้มีการเพิ่มทุนเป็น 5 ล้านบาทในเดือนธันวาคม
- ปี 2542 บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนจากกลุ่ม SiS ที่เล็งเห็นศักยภาพการเติบโตด้านไอทีในประเทศไทย โดยได้เข้ามาร่วมทุนในสัดส่วนร้อยละ 49 ของทุนชำระแล้วผ่านบริษัท Maxima Technology Limited ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่ม, SiS เป็นกลุ่มธุรกิจที่มีความชำนาญทางด้านธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (“IT Distribution”) ที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั้งในฮ่องกง สิงคโปร์ มาเลเซีย จีน โดยบริษัทแกนที่สำคัญคือ SiS International Limited ซึ่งดำเนินธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ในประเทศฮ่องกงมาตั้งแต่ปี 2528 และต่อมาบริษัทแม่ (SiS International Holdings Ltd.) ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฮ่องกงในปี

2535 โดยบริษัทฯ ได้ผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในประเทศไทยมานาน คือ นายสมชัย สิทธิชัยศรีชาติ และนายสมบัติ ปังศรีนนท์ ที่เป็นหุ้นส่วนร่วมก่อตั้งมาเป็นผู้บริหาร และเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทฯ เป็น “บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด” ในเดือนเมษายน มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 60 ล้านบาทในเดือนธันวาคม มีสำนักงานอยู่ที่ชั้น 4 อาคารชานาญเพ็ญชาติ (1,300 ตารางเมตร) และมีคลังสินค้าอยู่ที่ชั้น Ground (1,100 ตารางเมตร) ในอาคารเดียวกัน โดยมีนายสมชัย สิทธิชัยศรีชาติ ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ และนายสมบัติ ปังศรีนนท์ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร

เนื่องจาก SiS International Limited ดำเนินธุรกิจด้าน IT Distribution ในฮ่องกงมานานโดยเป็น Distributor ที่มียอดขายสูงสุดในฮ่องกง มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตจำนวนมาก ทำให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตหลายรายตั้งแต่เริ่มต้น ซึ่งทำให้ในปี 2542 ซึ่งเป็นปีแรกที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตรายสำคัญคือ Compaq, HP, Acer, APC, Fujitsu, Philips, 3Com ซึ่งบริษัทฯ มีรายได้ในปี 2542 ที่ 1,330 ล้านบาท

- ปี 2543 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จากบริษัท Samsung เพื่อจำหน่าย Hard Disk, CD-ROM, CD-RW และ DVD ของ Samsung เพิ่มเติม ซึ่งในปี 2543 บริษัทฯ มีรายได้ทั้งปีอยู่ที่ 2,585 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 94
- ปี 2544 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก IBM เพื่อจำหน่าย PC, Notebook และ Server และ EMC เพื่อจำหน่าย Enterprise Storage เพิ่มเติม โดยในปี 2544 บริษัทฯ มีรายได้รวม 3,397 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 31
- ปี 2545 บริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้นเป็น 3,853 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.4
- ปี 2546 บริษัทฯ ได้เป็นผู้จัดจำหน่าย Hard Disk และจอภาพให้กับโครงการคอมพิวเตอร์เอื้ออาทรของกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (กระทรวง ICT) และได้ขยายคลังสินค้าเพิ่ม โดยเช่าคลังสินค้าขนาด 4,000 ตารางเมตรที่ซอย 13 ถนนพระราม 9 โดยมีรายได้ทั้งปี 5,688 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 47.6 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 13/2546 ณ วันที่ 26 ธันวาคม 2546 ที่ประชุมมีมติให้บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลจำนวน 95 ล้านบาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 60 ล้านบาทเป็น 145.5 ล้านบาท โดยชำระเต็มจำนวนจากผู้ถือหุ้นเดิม และในวันเดียวกัน ที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งที่ 13/2546 มีการลงมติเห็นชอบมติเพิ่มทุนดังกล่าว และให้แปลงสภาพบริษัทฯ เป็นบริษัทมหาชน โดย ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2546 บริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนการเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์
- ปี 2547 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2547 และเปลี่ยนชื่อจากเดิม บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เป็น บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น จำกัด (มหาชน)

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2547 ณ วันที่ 22 มกราคม 2547 ที่ประชุมมีมติให้แก้ไขมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจากที่กำหนดไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นในราคาหุ้นละ 1 บาท รวมเป็นจำนวนหุ้น

ทั้งสิ้น 145 ล้านบาท และมีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากจำนวน 145 ล้านบาท เป็น 205 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 59.5 ล้านบาท โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 11.5 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน โดยผู้ถือหุ้นเดิมทำการใช้สิทธิเพิ่มทุนไปแล้วเมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2547, เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 43 ล้านบาท ให้แก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งการเพิ่มทุนดังกล่าวได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2547 และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5 ล้านบาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ให้สิทธิซื้อหุ้นของพนักงาน บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก Hitachi, O2, Konica Minolta และ HP เพื่อจำหน่าย Plotter และวัสดุสิ้นเปลือง เช่น หมึก, โทเนอร์ และวัสดุสิ้นเปลืองอื่น ๆ เช่น กระดาษ เพิ่มเติม โดยในปี 2547 บริษัทฯ มีรายได้รวม 6,759 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.8

ปี 2548 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก Apple, Dopod, Oki และ Lenovo โดยในปี 2548 บริษัทฯ มีรายได้รวม 8,773 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 29.8

ในระหว่างปี ได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 856,300 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ และบริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นเป็นจำนวน 1.84 ล้านบาท พร้อมกับได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2548 และ 3 ตุลาคม 2548

ปี 2549 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก Dlink, Symantec, Emerson และ Logitech โดยในปี 2549 บริษัทฯ มีรายได้รวม 9,295 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.9

ในระหว่างปี ได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 625,000 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ และบริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นเป็นจำนวน 1.53 ล้านบาท พร้อมกับได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 20 เมษายน 2549

ปี 2550 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก Microsoft, Sandisk, Western Digital โดยในปี 2550 บริษัทฯ มีรายได้รวม 10,492 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.9

ปี 2551 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก AC Ryan, Axis, Krusell, OKI, WatchGuard รวมไปถึงการได้รับการแต่งตั้งจาก Commy โดยในปี 2551 บริษัทฯ มีรายได้รวม 12,087 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15.2

ในระหว่างปี ได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 1,692,800 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ และบริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นเป็นจำนวน 5.03 ล้านบาท พร้อมกับได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 17 มกราคม , 11 เมษายน , 9 กรกฎาคม และ 9 ตุลาคม 2551

ปี 2552 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก ZTE, Juniper, Norton, Garmin-Asus, Asus และ Acer Smart Handheld โดยในปี 2552 บริษัทฯ มีรายได้รวม 13,950 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15.4

ในระหว่างปี บริษัทฯ ได้มีการลงทุนในบริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด ในจำนวน 59,999,970 บาท หรือ ร้อยละ 99.99 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำธุรกิจและสนับสนุนการขยายตัวของบริษัท

เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2552 มีใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ใช้สิทธิแปลงสภาพเป็นจำนวนทั้งสิ้น 1,825,900 หน่วย และใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวได้สิ้นสุดอายุการแปลงสภาพแล้ว

ปี 2553 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก Blackberry, Motorola, iGo, Brocade, Double-Take, Blue Trek และ Infocus โดยในปี 2553 บริษัทฯ มีรายได้รวม 16,584.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.9

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2553 ณ วันที่ 2 เมษายน 2553 ได้มีมติเห็นชอบเรื่องต่าง ๆ ดังนี้ - มีมติเห็นชอบอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนที่ยังไม่ได้ชำระจำนวน 1,825,900 หุ้น มูลค่าหุ้นละ

1 บาท เป็นจำนวนเงิน 1,825,900 บาท ซึ่งเป็นการลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 205,000,000 หุ้น เป็น 203,174,100 หุ้น สำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่ไม่ได้นำมาใช้ในการแปลงสภาพ ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนการลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2553

- มีมติเห็นชอบอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท จากเดิม 203,174,100 หุ้น เป็น 213,174,100 หุ้น เพื่อเป็นการรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่บริษัท จะออกให้กรรมการและพนักงาน รวมถึงพนักงานที่เป็นกรรมการ ภายใต้โครงการ ESOP และอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญใหม่จำนวน 10,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิตามโครงการ ESOP ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2553

ในระหว่างปีได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 5,369,075 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ และบริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นเป็นจำนวน 28.78 ล้านบาท พร้อมกับได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 7 มิถุนายน และ 9 ธันวาคม 2553

ในระหว่างปี บริษัทฯ ได้มีการลงทุนในบริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด ในจำนวน 999,970 บาท หรือร้อยละ 99.99 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายสินค้าและช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทอื่น ๆ เพิ่ม

ปี 2554 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก Dell, Sangfor โดยในปี 2554 บริษัทฯ มีรายได้รวม 22,712.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 37.0

ในระหว่างปีได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 2,640,450 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่

มีการใช้สิทธิ และบริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นเป็นจำนวน 17.04 ล้านบาท พร้อมกับได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 8 มิถุนายน และ 8 ธันวาคม 2554

ปี 2555 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก LG, Brother โดยในปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้รวม 22,091.3 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.7

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2555 ณ วันที่ 20 เมษายน 2555 ได้มีมติเห็นชอบเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

- มีมติเห็นชอบอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 36,825,900 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท จากเดิม 213,174,100 หุ้น เป็น 250,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและแบบมอบอำนาจทั่วไป และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทข้อ 4. เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียน โดยได้ดำเนินการจดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2555
- มีมติเห็นชอบอนุมัติการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตรา 10 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมมูลค่าทั้งสิ้น 21.12 ล้านบาท โดยได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2555

นอกจากนี้ ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2555 ณ วันที่ 21 ธันวาคม 2555 ของบริษัทฯ ย่อย (บริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด) ได้มีมติเห็นชอบอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 199,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 19,900,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนใหม่เป็น 200,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและรองรับธุรกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ในระหว่างปีได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 1,163,800 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ และบริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นเป็นจำนวน 6.94 ล้านบาท พร้อมกับได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 8 มิถุนายน และ 12 ธันวาคม 2555

ปี 2556 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor เพิ่มเติมให้กับผู้ผลิต 4 รายคือ AMD, Trend Micro, Veeam, Eye-Fi Brother โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้รวม 18,345.1 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 17 จากปีก่อน

ในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นของบริษัทเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียนเดิม 250 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 233 ล้านบาท เพื่อตัดทุนจดทะเบียนหุ้นที่เหลือจากพนักงานไม่ได้นำไปแสดงสิทธิมาใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท หุ้นที่เหลือจากการจ่ายหุ้นปันผลและหุ้นที่เหลือจากบริษัทไม่มีการเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป และอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียน 233 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 350 ล้านบาท โดยเป็นหุ้นสามัญ 350 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 117 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งกำหนดการเสนอขายหุ้นสามัญในอัตราหุ้นละ 3.25 บาท บริษัทได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2556

1.3) โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจขายส่งคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงและอุปกรณ์สำนักงานอัตโนมัติต่าง ๆ ในประเทศไทย โดยบริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2541 และในปี 2547 บริษัทฯ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

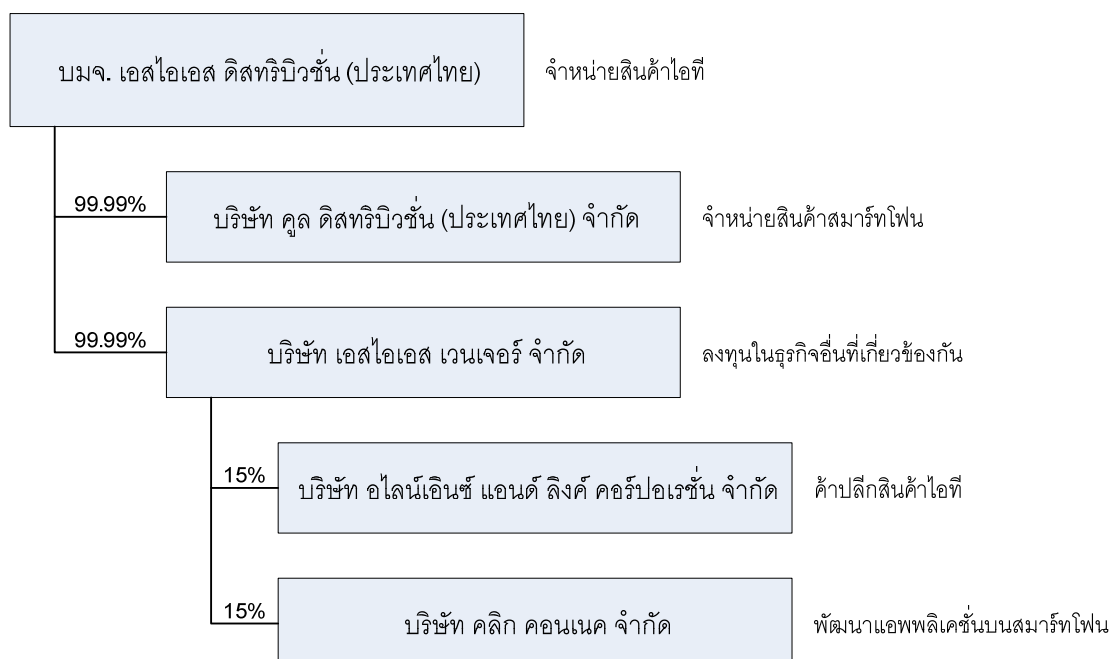
ในระหว่างปี 2552 บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น ๆ โดยถือหุ้นร้อยละ 99.9

ในระหว่างปี 2553 บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที สมาร์ทโฟนและบริการให้กับผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.9

บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ได้ลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ต่อเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ รวมทั้งสิ้น 4 บริษัทดังนี้

บริษัท	ลักษณะกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น	ถือหุ้นโดย
บริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด	ค้าส่งสินค้ากลุ่มสมาร์ทโฟน	99.99%	บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด	เป็นบริษัทฯ ที่จะไปลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ต่อเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัท	99.99%	บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
บริษัท อไลน์เอนซ์ แอนด์ ลิงค์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	ค้าปลีกสินค้าไอที	15%	บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด
บริษัท คลิก คอนเนค จำกัด	พัฒนาแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟน	15%	บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด

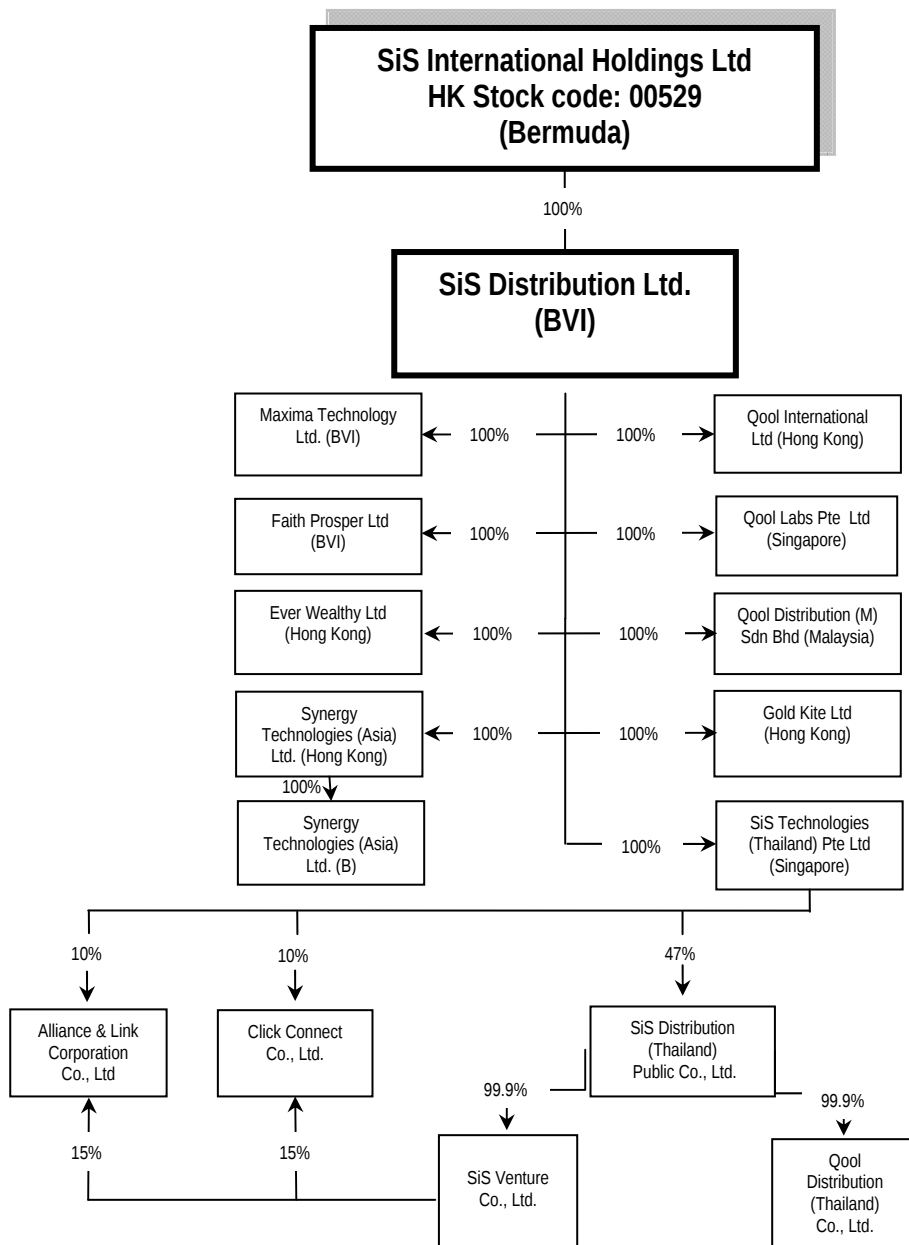
ภาพแสดงความสัมพันธ์ของบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง



1.4) ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

SiS Distribution (Thailand) Public Company Limited



รายละเอียดการประกอบธุรกิจของบริษัทในเครือ SiS

ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประเทศที่ดำเนินงาน/ จดทะเบียนจัดตั้ง
SiS International Holdings Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนและการถือหุ้น	เบอรินัวต้า
SiS Distribution Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	บริติชเวอร์จินไออร์แลนด์
Maxima Technology Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	บริติชเวอร์จินไออร์แลนด์
Faith Prosper Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	บริติชเวอร์จินไออร์แลนด์
Ever Wealthy Ltd	Inactive	ฮ่องกง
Synergy Technologies (Asia) Ltd.	ธุรกิจขายส่งสมาร์ทโฟน	ฮ่องกง
W-Data Technologies Ltd	Inactive	บริติชเวอร์จินไออร์แลนด์
Qool International Ltd.	ธุรกิจขายส่งสมาร์ทโฟน	ฮ่องกง
Qool Labs Pte Ltd.	ธุรกิจผลิตสมาร์ทโฟน	สิงคโปร์
Qool Distribution (M) Sdn. Bhd.	ธุรกิจขายส่งสมาร์ทโฟน	มาเลเซีย
Gold Kite Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	ฮ่องกง
SiS Technologies (Thailand) Pte Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	สิงคโปร์
SiS Venture Co.Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	ไทย
Qool Distribution (Thailand) Co., Ltd.	ธุรกิจขายส่งสมาร์ทโฟน	ไทย
Alliance & Link Corporation Co., Ltd.	ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์	ไทย
Click Connect Co., Ltd.	ธุรกิจพัฒนาแอปพลิเคชันบนสมาร์ทโฟน	ไทย

การที่บริษัทฯ อยู่ในกลุ่มบริษัท SiS ทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการได้รับข้อเสนอพิเศษจากผู้ผลิตเนื่องจากกลุ่มบริษัท SiS ดำเนินธุรกิจในฮ่องกงมานานโดยมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตจำนวนมาก ทำให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายของผู้ผลิตหลายรายตั้งแต่เริ่มต้น

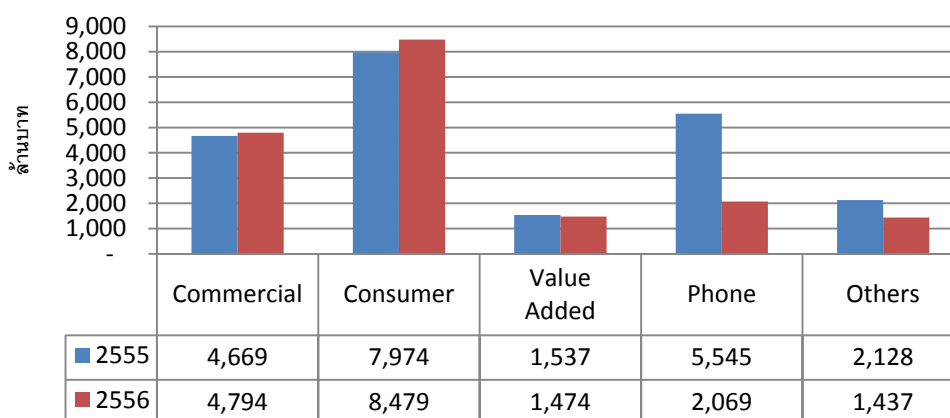
จากการที่บริษัทในกลุ่ม SiS มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจขายส่งอุปกรณ์เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศมานาน ทำให้มีอำนาจต่อรองทางการค้า และมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งในการจัดการดังกล่าวมีเจ้าหน้าที่และส่วนงานที่ให้บริการกับบริษัทในกลุ่มและเป็น ค่าใช้จ่าย ของ SiS International Holdings Ltd. ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการทำสัญญาเพื่อแบ่งภาระต้นทุนค่าใช้จ่ายดังกล่าว โดยบริษัทฯ ต้องจ่ายค่าธรรมเนียมการจัดการให้กับ SiS International Holdings Ltd. โดยในปี 2545 บริษัทฯ จ่ายค่าธรรมเนียมดังกล่าวในอัตราร้อยละ 0.25 ของยอดขาย ปี 2546 ในอัตราร้อยละ 0.125 ของยอดขาย และตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นไป ในอัตราร้อยละ 0.0625 ของยอดขาย โดยบริษัทฯ จะมีการแลกเปลี่ยนกลยุทธ์ทางด้านการบริหารจัดการและความรู้ทางด้านเทคโนโลยีใหม่ รวมถึงการใช้กำลังคนร่วมกัน ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารงานและปรับตัวตามสภาวะการแข่งขันในตลาดภายในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

ในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตมากกว่า 70 ราย และมีฐานลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์ทั้งที่เป็นร้านค้าปลีก ผู้ค้าที่จำหน่ายเข้าภาคธุรกิจ/ราชการ ผู้รับวางระบบ ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์รายได้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง ฯลฯ จำนวนกว่า 5,000 ราย

บริษัทฯ มีรายได้รวมในปี 2556 เท่ากับ 18,345 ล้านบาทลดลงจากปีที่ผ่านมา 17% โดยในปี 2556 นี้ บริษัทฯ แบ่งการดำเนินงานเป็น Business Unit ซึ่งสามารถสรุปการขายตาม Business Unit ดังนี้



2.1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตชั้นนำของโลกแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าและบริการเป็นจำนวนมาก เช่น Apple, APC, Acer, EMC, HP, IBM, Lenovo, LG, Philips, Samsung, Sandisk, Toshiba, Western Digital เป็นต้น และในปี 2556 บริษัทฯ ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมให้กับผู้ผลิต 4 รายคือ AMD, Trend Micro, Veeam, Eye-Fi ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตมากกว่า 70 รายในปี 2556

ซึ่งบริษัทฯ ได้แบ่งธุรกิจขายออกเป็น Business Unit โดย Business Unit หลักๆ มีสินค้าและช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

1. Commercial Business Unit

เป็น Business Unit ที่จำหน่ายสินค้าให้กับผู้แทนจำหน่ายที่ขายเข้าองค์กรทั้งเอกชนและราชการ โดยในแง่สินค้า จะแบ่งเป็นกลุ่มหลักๆ เช่น

- PC/Server: IBM, Lenovo, HP, Toshiba
- Storage: WD NAS, QNAP, Lenovo, HP
- Network: HP, Zyxel
- Printer/Others: HP, Xerox, OKI, Fujitsu

2. Value Added Business Unit

เป็น Business Unit ที่จำหน่ายสินค้าที่ต้องการคำแนะนำทั้งก่อนและหลังการขายซึ่งจะเป็นสินค้าประเภทใหม่และผู้ใช้เป็นองค์กรขนาดใหญ่ ทั้งเอกชนและราชการ โดยในแง่สินค้า จะแบ่งเป็นกลุ่มหลักๆ เช่น

- Enterprise Storage: EMC, HP
- Backup: EMC, Symantec, Veeam, Double-Take
- Network: Juniper, Brocade
- Security: Fortinet, Juniper, Symantec, Trend Micro
- Virtualization: VMWare
- Surveillance: Axis, Bosch, D-Link, QNAP

3. Consumer Business Unit

จำหน่ายสินค้า IT ที่ใช้ในธุรกิจขนาดเล็กหรือใช้ในบ้าน ช่องทางหลักในการจำหน่ายเป็นร้านค้าปลีก โดยมีประเภทสินค้าต่างๆ เช่น

- Printer : HP, Brother, Xerox
- PC/Notebook: Acer, Asus, HP, Lenovo
- Network: D-Link, Zyxel, Linksys
- Monitor: Samsung, LG, Philips
- Mouse/Keyboard: Microsoft
- Storage: WD
- Tablet: Lenovo, Acer, Asus

4. Phone Business Unit

จำหน่ายสมาร์ทโฟนและอุปกรณ์เสริมต่างๆ เช่น memory, ชอง, power bank ให้กับร้านค้าปลีกโทรศัพท์มือถือ ซึ่งปัจจุบันบริษัท จำหน่ายสินค้าของ Samsung, LG, Asus, Acer เป็นหลัก

2.2) การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1) นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปี 2556 และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปี 2556

บริษัทได้ทำการคัดเลือกหาสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีเทคโนโลยีที่ดีและราคาเหมาะสมมาจำหน่ายเพิ่มเติม นับเป็นหนึ่งในภารกิจสำคัญของบริษัท ที่ทำให้บริษัท มีสินค้าหลากหลายเพิ่มมากขึ้น ตรงกับความต้องการของลูกค้าซึ่งจะช่วยเพิ่มรายได้รวมของบริษัท และช่วยให้บริษัท บรรลุเป้าหมายในการช่วยให้องค์กรและคนไทยมีประสิทธิภาพมากขึ้น มีความรู้เพิ่มขึ้นผ่านการใช้เทคโนโลยีที่ดี ในปีที่ผ่านมา บริษัท ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมหลายรายการ โดยมียุทธศาสตร์ที่สำคัญดังนี้

- **AMD**

AMD เป็นผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ชั้นนำของโลก โดยเป็นผู้พัฒนา CPU และเทคโนโลยีต่าง ๆ ออกสู่ตลาด สินค้าหลักคือ CPU โดยได้แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในปี 2556

- **Trend Micro**

Trend Micro เป็นหนึ่งในผู้นำระดับโลกด้านโปรแกรมซอฟต์แวร์และบริการป้องกันไวรัสในเครือข่ายและรักษาความปลอดภัยของเนื้อหา ได้แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าทุกประเภท เช่น Deep Security, Enterprise Security for Endpoints เป็นต้น ในปี 2556

- **Veeam**

Veeam เป็นบริษัทที่พัฒนาโปรแกรมสำหรับระบบ Virtualization ที่มีนวัตกรรมเพื่อการบริหาร และการป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นในสภาพแวดล้อมแบบ Virtualization ได้แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าทุกประเภท เช่น Veeam Backup เป็นต้น ในปี 2556

- **Eye-Fi**

Eye-Fi เป็นบริษัทที่ผลิต wifi SD Card สำหรับใช้กับกล้องดิจิทัล ได้แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในปี 2556 เช่นเดียวกัน

ในปี 2557 และต่อไป มีแนวโน้มและการพัฒนาสินค้าที่สำคัญ ซึ่งจะมีผลต่ออุตสาหกรรมในหลายด้าน พอสรุปได้ดังนี้

การพัฒนา PC ให้ตรงกับความต้องการมากขึ้น

ทั้งบริษัทไมโครซอฟท์ฯ และ บริษัทอินเทลฯ ซึ่งเป็นบริษัทหลักในการพัฒนาอุตสาหกรรม PC ได้เร่งปรับปรุงระบบปฏิบัติการ Windows ให้ใช้งานในระบบสัมผัสได้ดีขึ้นไปอีก พร้อมๆ กับบริษัทอินเทลฯ ที่พยายามพัฒนา CPU ให้ใช้พลังงานน้อยลง เพื่อให้เครื่องใช้งานได้นานขึ้น ซึ่งยังคงต้องติดตามต่อไปว่าทั้งไมโครซอฟท์และอินเทล จะประสบผลสำเร็จในการพัฒนา PC ในรูปแบบใหม่ๆ ที่จะได้รับความนิยมจากผู้ใช้ได้มากเพียงใด ซึ่งถ้าประสบผลสำเร็จ ก็จะทำให้ตลาดคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลมีการเติบโตได้อีกครั้ง

Virtual Desktop

เทคโนโลยี Virtual Desktop ได้เกิดขึ้นมาหลายปีแล้ว แต่ความแพร่หลายของสมาร์ทโฟน, แท็บเล็ตและการขยายตัวของระบบเชื่อมต่อความเร็วสูง 3G ที่ครอบคลุมขึ้น ทำให้เกิดความต้องการใช้งานจากนอกสถานที่และจากอุปกรณ์ต่างๆ มากขึ้น ซึ่งความต้องการเหล่านี้ จะเป็นแรงผลักดันให้บริษัทต่างๆ เริ่มปรับเปลี่ยนการใช้งานคอมพิวเตอร์ให้เป็นแบบ virtual desktop ที่นำเอาระบบ Windows ไปทำงานบน Server เพื่อให้สามารถเรียกใช้จากภายนอก ผ่านอุปกรณ์ที่หลากหลายได้ง่ายขึ้น

การปรับปรุง Data Center ด้วยการใช้ Cloud Technology

จากการได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นของ Cloud Computing ทำให้ผู้ผลิตได้พัฒนาสินค้าและบริการให้ทำงานในระบบ Cloud ได้ดีขึ้น ทั้งในแง่การจัดการที่ง่ายขึ้น การขยายงานที่คล่องตัวขึ้น ฯลฯ ทำให้เกิดความคุ้มค่าในการนำเทคโนโลยีเหล่านี้มาปรับใช้ในองค์กรมากขึ้น ซึ่งช่วยขยายอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ให้เติบโตเพิ่มขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ทำหน้าที่เสมือนเป็นตัวกลางระหว่างผู้ผลิตและกลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตจำนวนมากกว่า 70 รายและจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจคอมพิวเตอร์มากกว่า 5,000 ราย ในปี 2556 บริษัทฯ ได้จัดกลุ่มลูกค้าตามลักษณะของสินค้า โดยแบ่งออกเป็น 7 กลุ่มดังนี้

BU	ลักษณะสินค้า	ลูกค้า	ช่องทางจำหน่ายหลัก
Consumer	สินค้า IT สำหรับใช้ส่วนตัว ใช้ในครัวเรือนและเป็นสินค้าที่ผู้ซื้อคุ้นเคยแล้ว เช่น PC ทั้งแบบตั้งโต๊ะ (consumer desktop) และแบบโน้ตบุ๊ก (consumer notebook), แท็บเล็ต, เครื่องพิมพ์, home networking	ผู้บริโภคทั่วไป	ร้านค้าปลีก IT ต่าง ๆ
Commercial	สินค้า IT สำหรับใช้ในองค์กรที่ผู้ซื้อคุ้นเคยแล้ว เช่น Server/Storage, Commercial Desktop, Commercial Notebook, Network Printer และอื่น ๆ	องค์กรต่าง ๆ ทั้งภาคเอกชน และภาค ราชการ	บริษัทจำหน่ายสินค้า IT ให้กับองค์กร
Value Added Consumer	สินค้า IT และอุปกรณ์ต่อพ่วงสำหรับใช้ในครัวเรือนที่ผู้ซื้อยังไม่คุ้นเคย เช่นเป็นสินค้าประเภทใหม่, สินค้าที่มีผู้ใช้เฉพาะกลุ่ม, สินค้าที่มีคุณสมบัติพิเศษหรือสินค้าที่มีความยุ่งยากในการใช้งาน ต้องมีการแนะนำสินค้าเพิ่มเติม ต้องลงทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นกว่าสินค้าทั่วไป,ต้องลงทุนด้านการจัดแสดงสินค้า, มีสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ ฯลฯ	ผู้บริโภคทั่วไป	คัดเลือกลูกค้าบางราย จากร้านค้าปลีก IT ต่าง ๆ โดยเลือกร้านที่สนใจ จำหน่ายสินค้าประเภท ใหม่ ๆ หรือสินค้าที่ตลาด ยังไม่ใหญ่มากนัก
Value Added Commercial	สินค้า IT สำหรับใช้ในองค์กรขนาดใหญ่ ซึ่งยังมีความยุ่งยากในการใช้งานเช่น Enterprise Storage, Enterprise Security, ระบบสำรองข้อมูลขนาดใหญ่ ซึ่งสินค้าเหล่านี้ ต้องการผู้ขายที่มีความรู้ สามารถให้คำแนะนำสินค้าได้ รวมถึงช่วยออกแบบระบบ บางกรณีต้องให้ลูกค้าทดลองใช้ ฯลฯ	องค์กรขนาดใหญ่ ทั้งเอกชน และราชการ	บริษัทฯ ที่จำหน่ายสินค้า IT ให้กับองค์กรขนาด ใหญ่ และเน้นการขาย เป็นระบบ
Apple Business Unit	สินค้าจากบริษัท Apple เช่น iPad, iPod, Mac Book, iMac	ผู้บริโภคทั่วไป	ร้านค้าปลีกที่ได้รับการ แต่งตั้งจาก Apple
Phone Business Unit	สินค้าพวก Smart Phone	ผู้บริโภคทั่วไป	ร้านค้าปลีก โทรศัพท์มือถือ
Consumer Electronic Unit	สินค้าประเภท Smart TV และ เครื่องเสียง	ผู้บริโภคทั่วไป	ร้านค้าปลีก เครื่องใช้ไฟฟ้า

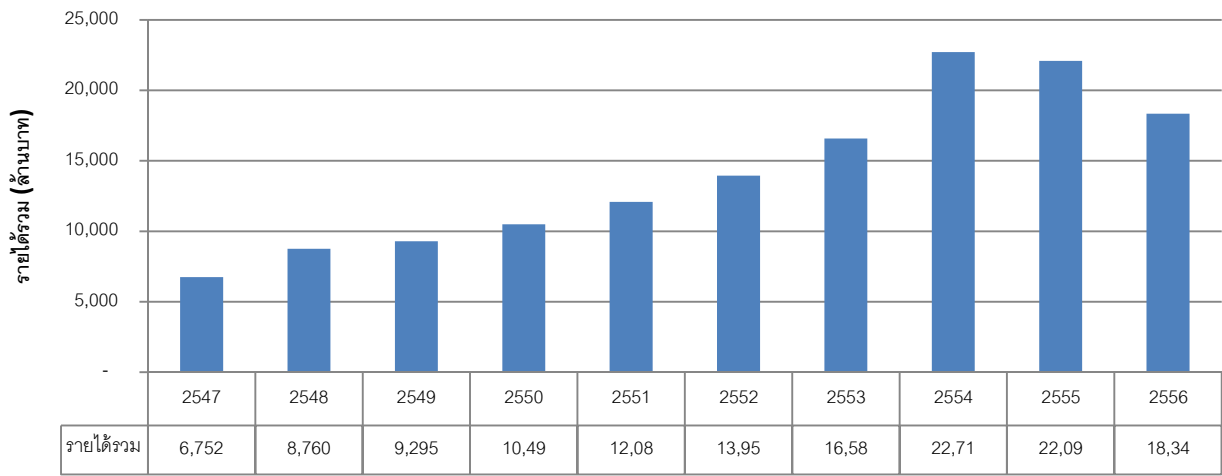
2.2.2) สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขันในอุตสาหกรรม

1. สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจขายส่งคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง และอุปกรณ์สำนักงานอัตโนมัติต่างๆ ในประเทศไทย โดยบริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2541 และในปี 2547 บริษัทฯ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการเติบโตของรายได้รวมอย่างต่อเนื่องทุกปี อย่างไรก็ตามในสองปีหลัง คือปี 2555 และ 2556 บริษัทฯ มีรายได้รวมที่ลดลงเนื่องจากธุรกิจในส่วนสมาร์ทโฟนที่ลดลงมาก จนทำให้รายได้รวมลดลง โดยในปี 2556 ธุรกิจส่วนสมาร์ทโฟนของบริษัทฯ ลดลง 3,477 ล้านบาท (ลดจาก 5,545 ล้านบาทในปี 2555 เหลือ 2,069 ในปี 2556) อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่ารายได้รวมของบริษัทฯ จะลดลง แต่ในแง่ส่วนแบ่งตลาด ถ้าใช้ข้อมูลจาก สวทช. ที่ได้สำรวจและประมาณมูลค่าตลาดฮาร์ดแวร์โดยรวมของประเทศไทยว่ามีมูลค่า 87,435 ล้านบาทนั้น จากรายได้รวมของบริษัทฯ ที่ 18,345 ล้านบาท เท่ากับบริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาด 21.0% ของตลาดฮาร์ดแวร์โดยรวมของประเทศไทย ซึ่งทำให้บริษัทฯ ถือเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการสำคัญในอุตสาหกรรมนี้

รายได้รวม (บาท)



2. กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์ด้านสินค้า

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเพิ่มประเภทสินค้าที่จะจัดจำหน่ายเพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากขึ้น ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มยอดขายในลูกค้าเดิมได้ รวมทั้งการมีสินค้าหลายหลาย ทำให้บริษัทฯ สามารถเป็นผู้จัดหาสินค้าหลักหรือเป็นผู้จัดหาสินค้าแต่เพียงผู้เดียวให้กับลูกค้าได้ และการมีสินค้าหลากหลายก็จะช่วยทำให้บริษัทฯ มีความน่าสนใจในมุมมองของลูกค้ามากขึ้น มีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น

บางส่วนของสินค้าใหม่ที่บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายในปี 2556 เช่น AMD, Trend Micro, Veeam, Eye-Fi เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านลูกค้า

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายลูกค้าให้ครอบคลุมผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์ทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ มีลูกค้าที่ซื้อสินค้าในแต่ละเดือนประมาณ 2,500 ราย

กลยุทธ์ด้านอื่นๆ

การปรับโครงสร้างพื้นฐาน

ในปี 2556 บริษัทฯ เริ่มโครงการปรับปรุงระบบ e-commerce ซึ่งเป็นโครงการระยะเวลา 3 ปีที่ประกอบด้วยโครงการย่อย 3 โครงการ โดยเริ่มจากการปรับปรุงระบบที่ช่วยให้ผู้แทนจำหน่าย สามารถซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ด้วยตนเองผ่านระบบ e-commerce ได้ ซึ่งระบบนี้ คาดว่าจะเสร็จในช่วงต้นปี 2557 จากนั้น จะพัฒนาระบบที่สอง ซึ่งเป็นระบบที่ช่วยให้ผู้แทนจำหน่ายที่เป็นผู้ค้าปลีก สามารถใช้ระบบ e-commerce ในการนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าได้สะดวกขึ้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสขายสินค้าให้กับผู้แทนจำหน่าย และสุดท้าย ตามด้วยระบบที่จะช่วยให้ผู้แทนจำหน่ายที่สนใจจะขายสินค้าผ่าน e-commerce สามารถทำได้สะดวกและมีประสิทธิภาพขึ้น ซึ่งเมื่อพัฒนาระบบครบทั้ง 3 โครงการนี้ จะทำให้บริษัทฯ สามารถปรับตัวเข้าสู่ธุรกิจค้าปลีกในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค

การบริหารงานแบบ Business Unit

นอกเหนือจากการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานแล้ว ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้ทดลองปรับการบริหารงานใหม่ในลักษณะ Business Unit ที่มีการแบ่งธุรกิจออกเป็นส่วนย่อยลง ในลักษณะเหมือนกับบริษัทฯ ย่อย โดยแยกตามประเภทสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน โดยแบ่งออกเป็น 7 Business Unit ที่มีความแตกต่างกันหลายด้าน ดังนี้

Business Unit	ตัวอย่างสินค้า	เน้นด้าน	ช่องทาง
Commercial BU	APC, HP, IBM, Infocus, Lenovo, OKI, Ricoh, Xerox	ประสิทธิภาพ, การลดต้นทุน, ความรวดเร็ว, การปรับปรุงขั้นตอนการทำงาน, การหาแหล่งเงินทุนให้ลูกค้า	Corporate Reseller, System Integrator
Consumer BU	Acer, Asus, Brother, HP, Samsung, Toshiba, Zyxel	ประสิทธิภาพ, การลดต้นทุน, ความรวดเร็ว, การปรับปรุงขั้นตอนการทำงาน	IT Retailer
Phone BU	Acer, Asus, Samsung	ประสิทธิภาพ, การลดต้นทุน, ความรวดเร็ว, การปรับปรุงขั้นตอนการทำงาน	Phone Retailer
Value Added Commercial BU	Brocade, EMC, HP, Juniper, Symantec, VMware	การขายทั้งระบบ, การมีพนักงานขายที่มีความรู้ไปเข้าไปช่วยลูกค้าขาย, การให้บริการด้านเทคนิคหลังการขาย	Selected Corporate Resellers, System Integrator
Value Added Consumer BU	iGo, Norton, Nikon, Olympus, Sandisk, Targus	การนำเสนอสินค้า, การหาพนักงานเข้าไปช่วยขาย, การดูแลสต็อกสินค้าให้ลูกค้า	Selected IT Retailer
Apple BU	iMac, Macbook, iPod, iPad	การนำเสนอสินค้า, การหาพนักงานเข้าไปช่วยขาย, การดูแลสต็อกสินค้าให้ลูกค้า	Apple Authorized Reseller
Consumer Electronic BU	Philips, Golden Ear, Devialet	การนำเสนอสินค้า, การหาพนักงานเข้าไปช่วยขาย, การดูแลสต็อกสินค้าให้ลูกค้า	Consumer Electronic Retailer, Modern Trade

นอกเหนือจากการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานตามที่กล่าวมาแล้ว จากการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีโครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งในหลายด้าน ช่วยสร้างสถานภาพและทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันได้ดีขึ้นในอนาคตดังนี้

การมีเครือข่ายที่กว้างขวาง

บริษัทฯ มีเครือข่ายลูกค้าที่กว้าง โดยในปี 2556 บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้ลูกค้าทั้งสิ้นมากกว่า 5,000 ราย ครอบคลุมลูกค้าทั้งแบบค้าปลีกที่ขายให้กับการซื้อใช้ในครัวเรือน และแบบที่ขายเข้าองค์กรที่ซื้อไปใช้ในธุรกิจ โดยยังคงมีผู้ประกอบการใหม่ ติดต่อขอเป็นลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการมีฐานลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เป็นประจำอยู่จำนวนมากนี้ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นคงของยอดขาย และเป็นรากฐานสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจเพิ่มเติมได้ง่ายด้วยการจัดหาสินค้าเพิ่มเติมมาจำหน่ายให้กับฐานลูกค้าที่ซื้อสินค้าเป็นประจำกับบริษัทฯ อยู่แล้ว

การมีสินค้าจำหน่ายจำนวนมาก

บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลกให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้ากว่า 70 ราย และได้รับการติดต่อจากผู้ผลิตอีกหลายราย เพื่อให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้น ซึ่งการมีสินค้าที่หลากหลายนี้ ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาสินค้ามาป้อนให้กับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

ในปี 2556 บริษัทฯ ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมให้กับผู้ผลิต 4 รายคือ AMD, Trend Micro, Veeam, Eye-Fi

ระบบงานและวัฒนธรรมองค์กร

บริษัทฯ มีการพัฒนาระบบงานที่มีประสิทธิภาพและมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง มีการลงทุนในระบบงานที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เช่นระบบ ERP ของ SAP, ระบบ electronic workflow ของ Lotus Notes, ระบบ Call Center ของ Avaya, ระบบ e-commerce ของ Magento ซึ่งช่วยให้พนักงานสามารถทำงานได้อย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาวัฒนธรรมองค์กรให้เป็นองค์กรที่เน้นการเรียนรู้ มีการปรับปรุงประสิทธิภาพตลอดเวลา ทำให้บริษัทฯ ยังคงความสามารถในการแข่งขันและสามารถปรับเปลี่ยนองค์กรให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงภายนอกได้อย่างรวดเร็ว

การให้ความสำคัญในการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญและมีการดำเนินการตามแนวทางกำกับกิจการที่ดีใน 5 แนวทาง อันได้แก่ 1) สิทธิของผู้ถือหุ้น 2) การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน 3) การคำนึงถึงบทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย 4) การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส 5) ความรับผิดชอบของคณะกรรมการซึ่งจากการสำรวจตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนที่สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทยจัดทำขึ้น บริษัทฯ ได้รับการประเมินอยู่ในเกณฑ์ “ดีเลิศ” ตั้งแต่ปี 2552 ต่อเนื่องมาถึงปี 2556 ซึ่งเป็นระดับสูงสุด ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการให้ความสำคัญในการกำกับดูแลกิจการที่จะทำให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างมั่นคง รวมไปถึง ในปี 2556 บริษัทฯ เป็นหนึ่งใน 10 บริษัทฯ ที่ได้รับรางวัล Set Award ด้านการเป็นบริษัทจดทะเบียนด้านการรายงานบรรษัทภิบาลดีเยี่ยม

การมีพนักงานที่มีคุณภาพ

บริษัทฯ มีชื่อเสียงด้านการมีพนักงานที่มีคุณภาพ ซึ่งพนักงานของบริษัทฯ มักจะเป็นที่ต้องการของผู้ผลิตและคู่แข่งอยู่เสมอ บริษัทฯ มีกระบวนการที่ดีในด้านพนักงานตั้งแต่การคัดเลือกพนักงานโดยมีการทดสอบความรู้ การคัดเลือกผู้สมัครที่มีผลการเรียนที่ดี การสัมภาษณ์ การตรวจสอบข้อมูลของผู้สมัครจากแหล่งอื่นๆ การฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง การมีนโยบายผลตอบแทนที่สอดคล้องกับเป้าหมายบริษัทฯ การจัดหาเครื่องมือในการทำงานที่ดีให้พนักงาน การให้โอกาส

ในการทำงานและการเติบโต นโยบายที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย การให้พนักงานมีส่วนร่วมในการตัดสินใจต่างๆ การเปิดเผยข้อมูลให้พนักงานทราบข้อเท็จจริง การสื่อสารภายในที่เปิดกว้าง ฯลฯ ซึ่งการสะสมสิ่งเหล่านี้มาเป็นเวลานาน ทำให้บริษัทฯ มีพนักงานส่วนใหญ่ที่มีคุณภาพและทุ่มเท เป็นทรัพยากรที่สำคัญของบริษัทฯ ในการพัฒนาให้บริษัทฯ ก้าวหน้าต่อไป

2.3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าทั้งหมดของบริษัทฯ จะอยู่ในรูปของสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งส่วนใหญ่จะถูกสั่งซื้อผ่านผู้ผลิตสินค้าโดยตรง โดยอาจสั่งซื้อผ่านสาขาของผู้ผลิตในประเทศไทย หรือสั่งซื้อไปยังผู้ผลิตในต่างประเทศโดยไม่ผ่านบริษัทในเครือ บริษัทฯ มียอดสั่งซื้อสินค้าผ่านผู้ผลิตโดยตรงคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 99 ของยอดสั่งซื้อของบริษัทฯ ส่วนที่เหลือจะเป็นการสั่งซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายหลักของสินค้านั้นๆ หรือบริษัทในเครือ โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าในประเทศและต่างประเทศในปี 2556 เป็นอัตราร้อยละ

80 : 20

สำหรับการต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายจะมีการต่อเป็นปีต่อปี และประมาณครึ่งหนึ่งจะต่อแบบอัตโนมัติ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

2.4) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

3 ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงหลักที่อาจมีผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ และอาจทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ลงทุนมีดังนี้

1) **ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตน้อยราย**

ในปี 2552 ผู้ผลิตรายใหญ่สุดของบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่าย มีสัดส่วน 41% ของยอดขายรวมซึ่งถือเป็นความเสี่ยงในการพึ่งพาผู้ผลิตที่ค่อนข้างสูง ซึ่งต่อมา บริษัทฯ มีการเพิ่มการเป็นผู้แทนจำหน่ายของสินค้า ทำให้สัดส่วนของยอดขายของผู้ผลิตรายใหญ่สุดต่อยอดขายรวมค่อย ๆ ลดลง และเท่ากับ 21% ในปี 2556 ที่ผ่านมา แต่ถึงแม้ความเสี่ยงในการพึ่งพาผู้ผลิตรายใหญ่สุดลดลงและบริษัทฯ ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตมากกว่า 70 รายในปี 2556, แต่ 50% ของยอดขายรวมยังคงมาจากผู้ผลิตเพียง 3 ราย ซึ่งบริษัทฯ ยังคงต้องติดตามและให้ความสำคัญในการลดความเสี่ยงในเรื่องนี้ต่อไปโดยมีแนวทางดังนี้

	2552	2553	2554	2555	2556
สัดส่วนยอดขายของผู้ผลิตรายใหญ่สุดต่อยอดขายรวม	41%	31%	26%	18%	21%

- **การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิต**

บริษัทฯ มีการลงทุนหลายด้านเพื่อปรับปรุงระบบงานให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถเป็นคู่ค้าที่ดีของผู้ผลิตรายใหญ่ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทฯ ก็เป็นลูกค้ารายใหญ่ของผู้ผลิตรายใหญ่เช่นกัน ทำให้ความสัมพันธ์เป็นแบบสองทางที่ทั้งสองฝ่ายเป็นคู่ค้าที่มีความสำคัญของกันและกัน

- **การจำหน่ายสินค้าเพิ่ม**

บริษัทฯ มีการหาสินค้าอื่น ๆ มาจำหน่ายเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะสินค้าประเภทใหม่ที่ไม่มีความขัดแย้งกับผู้ผลิตเดิมที่บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายอยู่แล้ว ในปี 2556 บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้น เช่น AMD, Veeam, Eye-Fi, Trend Micro ซึ่งบริษัทฯ ยังคงเพิ่มการเป็นผู้แทนจำหน่ายของสินค้าอื่น ๆ ในปี 2557 ต่อไป

- **การพัฒนาประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง**

บริษัทฯ ยังคงมีการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นองค์กรที่สำคัญและมีส่วนในอุตสาหกรรมไอทีไทย เช่น:

- **การครอบคลุมตลาด**

ในปี 2556ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีเครือข่ายลูกค้าที่เป็นบริษัทฯ ที่ดำเนินธุรกิจ IT และได้เปิดบัญชีพร้อมทั้งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ แล้วมากกว่า 5,000รายซึ่งบริษัทฯ สามารถช่วยเหลือผู้ผลิตในการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้ากว่า5,000รายได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

- **การจัดเก็บและกระจายสินค้า**

บริษัทฯ มีระบบบริหารคลังสินค้าที่ดีและมีประสิทธิภาพ มีพื้นที่ 10,000 ตารางเมตรที่สามารถเก็บสินค้าให้กับผู้ผลิตและจัดส่งให้กับลูกค้าทั่วประเทศได้อย่างรวดเร็วถึงแม้จะเป็นการสั่งซื้อในจำนวนน้อย โดยบริษัทฯ สามารถจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ ภายในวันเดียวกันถ้าสั่งซื้อก่อน 11.00 น. และสามารถจัดส่งสินค้าในวันถัดไปสำหรับลูกค้าที่สั่งซื้อหลัง 11.00 น. หรือลูกค้าต่างจังหวัดในวันถัดไปได้ทั้งหมดซึ่งเป็นการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ

- **การบริหารลูกหนี้รายย่อย**

บริษัทฯ มีทีมงานที่สามารถบริหารลูกหนี้รายย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีฐานลูกค้ามากกว่า 2,500 รายที่มีวงเงินเครดิต สามารถซื้อสินค้าแบบเครดิตจากบริษัทฯ ได้ทันที ซึ่งสามารถช่วยเหลือผู้ผลิตในการให้เครดิตกับลูกค้ารายย่อย ทำให้ผู้ผลิตสามารถเริ่มจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าหลาย ๆ รายได้อย่างรวดเร็ว

- **ระบบ e-commerce**

ในปี 2556 บริษัทฯ ได้ปรับปรุงระบบ e-commerce ขึ้นใหม่และได้ทดลองใช้ในปลายปี 2556 ซึ่งระบบ e-commerce ที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นนี้ จะช่วยให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถสั่งซื้อสินค้าด้วยตนเองได้ตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งนอกเหนือจากการสั่งซื้อสินค้าแล้ว ยังมีบริการอื่น ๆ ที่บริษัทฯ ได้เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าไปดำเนินการด้วยตนเองได้

ทั้งหมดนี้ ทำให้บริษัทฯ เป็นกลไกสำคัญในอุตสาหกรรมไอทีของประเทศไทย และทำให้ผู้ผลิตต้องการให้บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่องทั้งผู้ผลิตที่แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายอยู่แล้วและผู้ผลิตรายใหม่ ๆ ที่มีการติดต่อขอให้บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายเพิ่ม ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายธุรกิจโดยการนำสินค้าประเภทใหม่ ๆ ที่น่าสนใจมาขายเพิ่มเติม เพื่อลดความเสี่ยงด้านการพึ่งพาผู้ผลิตน้อยรายลง

2) **ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่กระทบต่อสินค้าคงคลัง**

เนื่องจากสินค้าหลักของบริษัทฯ เป็นคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง ซึ่งสินค้าในกลุ่มนี้มีการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้าคงคลังของบริษัทฯ อาจจะมีการล้าสมัย สร้างความเสียหายกับบริษัทฯ ได้ ซึ่งบริษัทฯ มีการดำเนินการบริหารความเสี่ยงด้านสินค้าคงคลังหลาย ๆ วิธีดังนี้:

- **การควบคุมมูลค่าสินค้าคงคลังให้คงเหลือน้อย**

บริษัทฯ มีนโยบายในการเก็บสินค้าคงคลังอยู่ในช่วง 15 - 45 วันตามประเภทของสินค้า โดยสินค้าที่จำหน่ายมาจามีข้อมูลการขายแล้วบริษัทฯ จะลดสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับ 15 วันส่วนสินค้าใหม่ ที่ยังไม่ทราบความต้องการที่ชัดเจนก็สามารถเก็บในสินค้าปริมาณที่มากกว่าได้ แต่ก็ไม่ควรเกิน 45 วัน เพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาได้ถ้าเกิดการเปลี่ยนแปลงของตลาด โดยบริษัทฯ มีมูลค่าสินค้าคงคลังในแต่ละปีที่ผ่านมาตามตารางด้านล่าง

	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556
มูลค่าสินค้าคงคลัง (ล้านบาท)	488	566	789	919	1,152	3,171	1,191	1,692
ระยะเวลาขายเฉลี่ย (วัน)	25.9	20.5	22.5	23.9	24.7	37.9	38.9	31.6

- **การให้ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ดูแลสินค้าโดยเฉพาะ**

บริษัทฯ มีการกำหนดให้ผู้บริหารผลิตภัณฑ์ (Product Manager) เป็นผู้ดูแลสินค้าทั้งในแง่ของการสั่งซื้อ การดูแลสินค้าคงคลัง และส่งเสริมขายสินค้า ทำให้มีผู้เชี่ยวชาญที่ให้ความสำคัญในการดูแลสินค้าแต่ละยี่ห้อ เมื่อเกิดปัญหาขึ้นก็สามารถแก้ไขได้อย่างรวดเร็วรวมทั้งบริษัทฯ ถือว่าการดูแลสินค้า เป็นปัจจัยสำคัญในการประเมินผลงานของผู้บริหารผลิตภัณฑ์

- **การตั้งสำรองสินค้าล้าสมัย**

บริษัทฯ มีการตั้งสำรองสินค้าคงคลังล้าสมัยตามอายุสินค้าในทุก ๆ เดือน โดยการตั้งสำรองนี้เป็นไปอย่างพอเพียง ซึ่งเมื่อมีสินค้าค้างสต็อก จะมีการตั้งสำรองตามอายุสินค้าอันจะทำให้กำไรที่แสดงในงบการเงิน เป็นกำไรที่หักภาระสินค้าค้างสต็อกไปแล้วเสมอ

- **ระบบข้อมูล**

บริษัทฯ มีการลงทุนด้านระบบจัดการสินค้าคงคลังของ SAP ECC6 ซึ่งเป็นระบบที่จะให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว พร้อมรายงานต่าง ๆ ที่ช่วยในการจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่นรายงาน Inventory Aging แยกแต่ละรายการสินค้า, รายงาน inventory turnover แยกแต่ละรายการ ฯลฯ รวมไปถึงระบบแจ้งเตือนที่มีการรวบรวมข้อมูลสินค้าคงคลังที่ค้างนานไว้ในฐานข้อมูลและให้ผู้ดูแลสินค้าแต่ละคนเข้าไปบันทึกแนวทางในการแก้ปัญหา ซึ่งทั้งหมดนี้ ทำให้ผู้ปฏิบัติงานและผู้เกี่ยวข้องทุกคน รับรู้ข้อมูลที่ต้องเกี่ยวกับสินค้าคงคลังอยู่เสมอ

- **การจัดการ**

ฝ่ายจัดการของบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดูแลสินค้าคงคลังอย่างสม่ำเสมอ ผู้บริหารระดับสูงสุด มีการประชุมเพื่อตรวจสอบมูลค่าสินค้าคงคลังโดยรวมและอายุสินค้ารวมกับผู้จัดการผลิตภัณฑ์ทุกสัปดาห์ ซึ่งทำให้บริษัทฯ เห็นแนวโน้มการเปลี่ยนแปลง และสามารถกำหนดมาตรการแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว สามารถลดความเสียหายด้านสินค้าคงคลังลงได้ และสร้างให้เป็นวัฒนธรรมของบริษัทฯ ในการให้ความสำคัญในการดูแลสินค้าคงคลัง

3) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าบางส่วนโดยชำระด้วยเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่สินค้าทั้งหมดจะจำหน่ายในประเทศเป็นเงินบาท โดยบริษัทฯ มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงล่วงหน้าอย่างน้อย 50% ในทุกใบสั่งซื้อทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของสถาบันการเงินอย่างสม่ำเสมอในการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงว่าควรจะทำในระดับใด

4) ความเสี่ยงจากการแข่งขันและกำไรขั้นต้นต่ำ

ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ถือเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง มีกำไรขั้นต้นอยู่ในระดับต่ำ แต่เป็นอุตสาหกรรมที่มีขนาดใหญ่และยังมีการเติบโตซึ่งจากลักษณะอุตสาหกรรมแบบนี้ อาจมีคู่แข่งใช้ราคามาเป็นกลยุทธ์หลักในการแข่งขัน ซึ่งถ้าเกิดขึ้น บริษัทฯ อาจต้องลดราคาสินค้าเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ดีขึ้น และอาจจะกระทบผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ ได้พยายามลดความเสี่ยงด้วยการเพิ่มประเภทสินค้า ทำให้มีการขายสินค้ากระจายมากประเภทขึ้น ถ้าเกิดปัญหาขึ้น ก็จะมีผลกระทบเฉพาะบางส่วน รวมไปถึงบริษัทฯ พยายามให้ความสำคัญในการพัฒนาและส่งเสริมการขายสินค้าที่ตลาดไม่ใหญ่นัก แต่สามารถให้กำไรได้ดีและมีการแข่งขันน้อยมาช่วยเพิ่มกำไร พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ได้มีการขายสินค้าไปยังลูกค้าจำนวนมาก โดยบริษัทฯ มีลูกค้ามากกว่า 5,000 ราย จึงมีการขายที่กระจาย สม่ำเสมอ กระจายความเสี่ยงไปยังลูกค้าหลายราย และเนื่องจากธุรกิจค้าส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เป็นธุรกิจที่ใช้เงินทุนมาก มีโอกาสน้อยที่จะมีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในตลาดเพิ่มในทางกลับกัน เชื่อว่าจะมีลูกค้าบางรายที่ไม่สามารถแข่งขันได้ออกจากตลาดไป หรือมีการควบรวมกิจการระหว่างผู้ค้าส่ง

นอกจากนี้ ในปี 2555 บริษัทฯ ได้จัดโครงสร้างการบริหารใหม่ในรูปแบบหน่วยธุรกิจ (Business Unit) เพื่อให้สามารถบริหารสินค้าที่แตกต่างกันได้ โดยนอกเหนือจากหน่วยธุรกิจที่เน้นการขายสินค้าจำนวนมากแล้ว บริษัทฯ ได้จัดตั้งหน่วยธุรกิจแบบ Value Added เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าที่ทำกำไรสูงขึ้นมาด้วยซึ่งหน่วยธุรกิจแบบนี้ จะมีการเพิ่มบริการต่าง ๆ ที่เหมาะสมเข้าไป ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการแข่งขันด้านราคาลงได้

5) ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การขายส่วนใหญ่ เป็นการขายเชื่อ โดยลูกหนี้ส่วนใหญ่ ไม่ได้มอบหลักประกันที่ครอบคลุมหนี้สินทั้งหมดให้กับบริษัทฯ รวมไปถึงลูกค้าของบริษัทฯ หลายราย เป็นบริษัท ขนาดเล็กและเป็นบริษัท ใหม่ที่ยังไม่มีเงินทุนมากนัก ดังนั้นหากลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ เกิดปัญหาในการบริหารงาน ไม่สามารถชำระเงินได้ตามกำหนด จะส่งผลต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ ทางด้านเงินทุนหมุนเวียน หรือผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ มีการลดความเสี่ยงด้านลูกหนี้การค้าด้วยการตรวจสอบเครดิตอย่างรัดกุมก่อนจะให้เครดิตกับลูกค้า และมีการแยกฝ่ายควบคุมเครดิตออกจากฝ่ายขาย เพื่อให้การพิจารณาเครดิตเป็นไปอย่างอิสระ และเพื่อลดความเสี่ยงด้านหนี้สูญลงไปอีก ในปี 2556 บริษัทฯ มีประกันคุ้มครองส่วนหนึ่งของความเสียหายจากปัญหานี้เสีย รวมทั้งบริษัทฯ ได้มีการตั้งสำรองเพื่อเฝ้าระวังเงินที่มีอยู่ สะท้อนข้อเท็จจริงจากภาวะหนี้ที่อาจจะไม่สามารถชำระได้

6) ความเสี่ยงด้านการเงิน

จากโครงสร้างธุรกิจค้าส่งคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงซึ่งเป็นธุรกิจที่มี cash cycle อยู่ในช่วง 45 - 60 วัน ทำให้ปริมาณเงินทุนหมุนเวียนที่ต้องใช้อาจเพิ่มขึ้นมากถ้าบริษัทฯ มีการเติบโตของรายได้รวมเพิ่มขึ้นสูงกว่า 15% ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงและภาระของบริษัทฯ ที่ต้องจัดหาเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น โดย ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีการกู้เงินจากสถาบันการเงินรวม 2,574 ล้านบาท ซึ่งเงินกู้เหล่านี้ เป็นเงินกู้ระยะสั้น ถ้าทุกสถาบันการเงิน มีการเรียกเงินคืนพร้อม ๆ กัน จะสร้างปัญหาด้านการเงินให้กับบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทำให้บริษัทฯ มีทางเลือกในการเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น รวมทั้งบริษัทฯ มีการกระจายการกู้เงินไปยังสถาบันการเงินหลาย ๆ แห่ง เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพาสถาบันการเงินรายใดรายหนึ่งเป็นหลัก

7) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากร

ไอทีเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้เฉพาะด้านเข้ามาร่วมงานจำนวนมากซึ่งนอกเหนือจากการรับพนักงานที่มีประสบการณ์เข้ามาร่วมงานแล้ว บริษัทฯ ยังต้องมีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพซึ่งหากบุคลากรที่มีความสามารถและความชำนาญงานได้ลาออกจากบริษัทฯ อาจมีผลกระทบต่อการค้าดำเนินงานและความสามารถในการขยายงานของบริษัทฯ ในระยะสั้น และก่อให้เกิดงบประมาณเพิ่มเติมที่ต้องใช้ในการฝึกอบรมบุคลากรกลุ่มใหม่ขึ้นมาทดแทน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดระบบค่าตอบแทนที่เหมาะสมให้กับพนักงาน ซึ่งแปรเปลี่ยนตามความสามารถ รวมทั้งได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นของบริษัทฯ ในราคาพิเศษให้แก่พนักงานของบริษัทฯ ที่สามารถใช้สิทธิได้ตามอายุงาน เพื่อจูงใจให้รู้สึกถึงความมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของบริษัทฯ และทำงานให้บริษัทฯ อย่างเต็มที่และยาวนานขึ้น รวมทั้งการดำเนินการอีกหลายด้าน เพื่อลดความเสี่ยงการพึ่งพาบุคลากรของบริษัทฯ เช่น การแยกงานการขายและการตลาดออกจากกัน ซึ่งทำให้ลูกค้าทุกรายจะได้รับการติดต่อจากบริษัทฯ ผ่าน 2 หน่วยงานหลักคือ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด ลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาพนักงานเพียงฝ่ายเดียวลงได้, การปรับปรุงระบบงานโดยใช้ Information System เข้ามาช่วยงานมากขึ้น เช่น การใช้ระบบ ERP ของ SAP ECC6 และการใช้ Electronic Workflow ของ Lotus Notes ทำให้ระบบงานต่างๆ สามารถทำได้ง่าย รวดเร็ว ถูกต้อง มีระบบเตือนภัยเมื่องานผิดพลาด ลดการพึ่งพาบุคลากรลงได้บ้าง รวมทั้งมีการกำหนดโครงสร้างการบริหาร ที่มีการกระจายงานออกให้ผู้บริหารหลายๆ ท่าน จัดให้มีพนักงานที่มีความสามารถใกล้เคียงกัน และสามารถทำงานทดแทนกันได้ในหลายๆ ระดับซึ่งเชื่อว่าทั้งหมดนี้จะช่วยลดการพึ่งพาบุคลากรลงได้

4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1) อุปกรณ์

รายการสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ (เป็นเจ้าของ/เช่าซื้อ)	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1. ส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	69.27
2. คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	187.44
3. เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	16.81
4. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	7.47
5. สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	0.0
รวม		280.99
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(150.17)
อุปกรณ์สุทธิ		130.82

หมายเหตุ: รายการสินทรัพย์สุทธิข้างต้นอยู่ภายใต้กรรมสิทธิของบริษัทฯ โดยสินทรัพย์ดังกล่าวไม่ได้เป็นหลักประกันการกู้ยืมเงิน หรือติดภาระค้ำประกันใด ๆ ทั้งสิ้น และบริษัท ไม่มีสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ดำเนินการ

4.2) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

รายการสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ (เป็นเจ้าของ/เช่าซื้อ)	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	เป็นเจ้าของ	78.66
รวม		78.66
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม		(40.08)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ		38.58

หมายเหตุ: บริษัทฯ ไม่มีสิทธิบัตร สัมปทาน ลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้า

5.3) สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน/คลังสินค้า/ศูนย์บริการ

คู่สัญญา	ระยะเวลา	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/ตร. ม./เดือน)	ค่าบริการ (บาท/ตร. ม./เดือน)	หมายเหตุ
1. บริษัท อาคารภคินท์ จำกัด (9 อาคารภคินท์ ชั้น 9 ถนน รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400)	01/08/54 - 31/07/57	3,340.00	158.00	237.00	- ใช้เป็นสำนักงาน - เมื่อครบกำหนดสัญญา บริษัทฯ สามารถเช่าต่อไปได้อีกเป็นระยะเวลา 9 ปี โดยที่ค่าเช่าจะเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 10

คู่สัญญา	ระยะเวลา	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/ตร. ม./เดือน)	ค่าบริการ (บาท/ตร. ม./เดือน)	หมายเหตุ
2. บริษัทบ้านแสงวิวัฒน์ จำกัด (88/6-7 ถนนพัฒนาชนบท 3 แขวงคลองสองต้นนุ่น เขต ลาดกระบัง กรุงเทพฯ)	01/04/55 - 31/03/57	10,142.10	90.71	26.04	■ ใช้เป็นคลังสินค้า ■ เมื่อครบกำหนดสัญญา บริษัทฯ สามารถเช่าต่อไปได้อีกเป็นระยะเวลา 3 ปี โดยที่ค่าเช่าจะเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 10
3. บริษัท ซี.พี.ฟลาซ่า จำกัด (ห้องเลขที่ 30-31 ชั้น 4 ศูนย์ การค้าฟอร์จูนทาวน์ ถนน รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดิน แดง กรุงเทพฯ 10320)	16/10/54 - 15/10/57	68.00	200.00	600.00	■ ใช้เป็นศูนย์บริการ
4. บริษัท ทิพย์พัฒน์ อาร์เซต จำกัด (ห้องเลขที่ 4102-4103 อาคาร พันธ์ทิพย์พลาซ่า ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400)	02/09/55 - 31/08/57	40.50	307.53	717.53	■ ใช้เป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าชำซุง ■ ค่าเช่าและค่าบริการจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี
5. บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) สาขาเชียงใหม่	15/01/56 - 14/01/57	43.20	1,192	270.00	■ ใช้เป็นศูนย์จำหน่าย Phone ที่เชียงใหม่ (Zoom) สัญญาเช่าหมดปี 2557 และไม่ได้เช่าต่อ
6. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เชียงใหม่ กอล์ฟไดรฟ์วิ่งเร็นจ์	01/02/55 - 31/01/58	105.00	271.43	-	■ ใช้เป็นสำนักงานขายและศูนย์บริการ

คู่สัญญา	ระยะเวลา	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/ตร. ม./เดือน)	ค่าบริการ (บาท/ตร. ม./เดือน)	หมายเหตุ
7. นางสาวจุริตน์ มะใบ (สาขา ชลบุรี)	01/08/56 - 30/07/59	1 ห้อง	22,000.00	-	■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ
8. นางสาวศิริพร พินัยกุล (สาขา หาดใหญ่)	01/12/56 - 30/11/59	1 ห้อง	19,800	-	■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ
9. นายวิทยา วิทยปยานนท์ (สาขา ภูเก็ต)	01/06/56 - 01/06/59	1 ห้อง	25,000	-	■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ
10. นางอาริสรา ศรีศุภเดชะ (สาขา ขอนแก่น)	01/09/56 - 31/08/59	1 ห้อง	27,600	-	■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ
11. นางทิพวรรณ วีระเทศ (สาขา อุบลราชธานี)	01/06/55 - 31/05/58	1 ห้อง	13,000	-	■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ
12. บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) ชลบุรี	21/12/56 - 20/12/57	37.88	2,000	-	■ ให้เช่าเพื่อขายสินค้า Smart Phone
13. บริษัท ดีกคอม จำกัด	01/05/56 - 30/04/57	45.30	609.27	913.91	■ ให้เช่าเพื่อขายสินค้า ไอที

หมายเหตุ: รายการสัญญาเช่าข้างต้นไม่มีภาระผูกพันใดๆ

5 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ข้อพิพาททางกฎหมายที่เกิดขึ้นในระหว่างปี 2556 มีดังนี้

1. บริษัทและบริษัทย่อย (บริษัท คูล ดิสทริบิวชัน (ประเทศไทย) จำกัด) มีสัญญาสินค้าฝากขายกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน (บริษัท ฮาร์ดแวร์ เฮาส์อินเตอร์เนชันแนล จำกัด) โดยในเดือนพฤศจิกายน 2555 บริษัทได้แจ้งเรียกคืนสินค้าฝากขายทั้งหมดจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว เนื่องจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันทำผิดสัญญารับฝากสินค้า บริษัทและบริษัทย่อยจึงได้ดำเนินการเรียกชดเชยความเสียหายจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ยอดลูกหนี้ความเสียหายจากสินค้าฝากขายมียอดคงเหลือเป็นเงินประมาณ 599.83 ล้านบาท (งบการเงินรวม) และ 584.28 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะกิจการ) ตามลำดับทั้งนี้บริษัทได้ฟ้องร้องดำเนินคดีต่อบริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว ดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยได้ประมาณการค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ดังกล่าวไว้เป็นจำนวน 599.83 ล้านบาทและ 584.28 ล้านบาทตามลำดับ

ในระหว่างปี 2556 บริษัท ฮาร์ดแวร์ เฮาส์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด ได้มีการโอนสินค้าบางส่วนเพื่อชำระหนี้จำนวนเงิน 42.7 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้มีการประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับสำหรับการบันทึกโอนสินค้ามูลค่า 20.5 ล้านบาท

บริษัทและบริษัทย่อย ได้ตั้งสำรองค่าความเสียหายไว้เต็มจำนวนแล้ว และคาดว่าจะไม่มีความเสียหายเพิ่มเติมอีกในอนาคต ทั้งนี้ ส่วนของค่าความเสียหายข้างต้น บริษัทฯ ได้ดำเนินการเรียกร้องโดยการยื่นขอรับชำระหนี้ในกระบวนการแผนฟื้นฟูกิจการของลูกหนี้ เนื่องจากลูกหนี้ได้ขอเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการ และศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งให้ฟื้นฟูกิจการ เมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2555 รวมทั้ง ยังได้ดำเนินการร้องทุกข์กล่าวโทษในทางอาญา ซึ่งขณะนี้คดีความยังอยู่ระหว่างการดำเนินงานของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2. ตามที่บริษัทฯ ได้ถูกฟ้องร้องโดยบริษัทในประเทศแห่งหนึ่ง เมื่อปี 2554 เนื่องจากผิดสัญญาเช่าสถานที่อันเป็นเหตุให้โจทก์เสียหายจากการขาดรายได้ เป็นจำนวนเงิน 111.69 ล้านบาทนั้น เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2556 ศาลแพ่งได้มีคำสั่งพิพากษายกฟ้องคำร้องดังกล่าว

6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

- ชื่อบริษัท : บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายสินค้าไอทีให้กับผู้ประกอบการ โดยบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตกว่า 70 ราย และจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ประกอบการกว่า 5,000 ราย
- ที่ตั้งสำนักงาน : **สำนักงานใหญ่** : เลขที่ 9 อาคารภคินท์ ชั้นที่ 9 ห้องเลขที่ 901 ถนนรัชดาภิเษก ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 (ติดกับฟอร์จูนทาวน์)
โทร. (02) 640-3000 โทรสาร.(02) 643-3780

สำนักงานขายและศูนย์บริการต่างจังหวัด

สาขาเชียงใหม่ : 244 ถนนวิลาัย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50100

โทรศัพท์ (053) 201901-3

สาขาภูเก็ต : เลขที่ 185/43 ถนนพังงา ตำบลตลาดใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต 83000

โทรศัพท์ (076) 344106-8

สาขาขอนแก่น : เลขที่ 114/65-66 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น

จังหวัดขอนแก่น 40000

โทรศัพท์ (043) 245511, (043) 245588, (043) 245524

สาขาพัทยา : เลขที่ 151/15 ถนนสุขุมวิท-พัทยา ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี 20150

โทรศัพท์ (038) 423028

สาขาหาดใหญ่ : เลขที่ 62 ถนนโชติวิถียะกุล 3 ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110

โทรศัพท์ (074) 559-082-4

สาขาอุบลราชธานี : เลขที่ 148 ถนนพรหมเทพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี 34000

โทรศัพท์ (045) 244-522

ศูนย์บริการกรุงเทพฯ

ศูนย์บริการสำนักงานใหญ่, 33/6-9 ถนนพัฒนาชนบท 3 แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520

โทร (02) 6403001, 3012-4, 3017

ศูนย์บริการไอทีมอลล์ ห้องเลขที่ 26 ชั้น 4 ศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทร (02) 640-3000 ต่อ 4004

- ที่ตั้งคลังสินค้า : 33/6-9 ถนนพัฒนาชนบท 3 แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520
โทร (02) 6403007

เลขทะเบียนบริษัท : บมจ. 0107547000052

เว็บไซต์ : ส่วนกลาง www.sisthai.com
นักลงทุนสัมพันธ์ www.sisthai.com/investor_th.html

อีเมล : ส่วนกลาง sis@sisthai.com
เลขานุการบริษัท companysecretary@sisthai.com
ร้องเรียน/แนะนำ complain@sisthai.com

นักลงทุนสัมพันธ์ : เว็บไซต์: www.sisthai.com/investor_th.html
อีเมล investorinfo@sisthai.com

ทุนจดทะเบียน : 350,198,655 บาท เป็นหุ้นสามัญ 350,198,655 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
เรียกชำระแล้ว 350,198,655 บาท

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท : บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ลงทุนในบริษัทอื่น ๆ
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 9 อาคารภคินท์ ชั้นที่ 9 ห้องเลขที่ 901 ถนนรัชดาภิเษก ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 (ติดกับฟอร์จูนทาวน์)
โทร. (02) 6403000 โทรสาร. (02) 6433780

ทุนจดทะเบียน : 60,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญ 6,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
เรียกชำระแล้ว 60,000,000 บาท

สัดส่วนการลงทุน : บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99

ชื่อบริษัท : บริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด
ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายสินค้าไอที สมาร์ทโฟนและบริการให้กับผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 9 อาคารภคินท์ ชั้นที่ 9 ห้องเลขที่ 901 ถนนรัชดาภิเษก ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 (ติดกับฟอร์จูนทาวน์)
โทร. (02) 6403000 โทรสาร. (02) 6433780

ทุนจดทะเบียน : 200,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญ 20,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
เรียกชำระแล้ว 200,000,000 บาท

สัดส่วนการลงทุน : บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99

บริษัทที่เกี่ยวข้อง

ชื่อบริษัท : บริษัท อไลน์เอนซ์ แอนด์ ลิงค์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ค้าปลีกสินค้าไอที
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 383 ซอยศูนย์วิจัย 4 (พระราม 9 ซอย 13) ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ
เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทร. (02) 6858800 โทรสาร. (02) 6858897

ทุนจดทะเบียน : 226,800,000 บาท เป็นหุ้นสามัญ 22,680,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
เรียกชำระแล้ว 226,800,000 บาท

สัดส่วนการลงทุน : บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 15

ชื่อบริษัท : บริษัท คลิก คอนเนค จำกัด
ประเภทธุรกิจ : พัฒนาแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟน
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 81/21-25 ถนนอารักษ์ ตำบลพระสิงห์ อำเภอเมือง เชียงใหม่ 50200
โทร. (053) 279201 โทรสาร. (053) 279908
ทุนจดทะเบียน : 6,666,670 บาท เป็นหุ้นสามัญ 666,667 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
เรียกชำระแล้ว 6,666,670 บาท
สัดส่วนการลงทุน : บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 15

บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทร.0-2229 -2800 โทรสาร.(02) 3591259
Call Center :(02) 2292888
Website: <http://www.tsd.co.th> E-mail: contact.tsd@set.or.th

ผู้สอบบัญชี : นายเอกสิทธิ์ ชูธรรมสถิตย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4195
บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 50-51 เอ็มไพร์ ทาวเวอร์, 195 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร
กรุงเทพฯ 10120
โทร.(02) 6772000 โทรสาร. (02) 6772222

หมายเหตุ

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
(เดิมชื่อ บริษัท เคพีเอ็มจี ออดิท (ประเทศไทย) จำกัด) เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ
โดยเป็นผู้ทำการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทฯ
ซึ่งบริษัท เคพีเอ็มจีฯ เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปีแรกที่
ดำเนินการ (2542) และบริษัทฯ ผ่านการตรวจสอบบัญชีอย่างไม่มีเงื่อนไขทุกปี

กรรมการอิสระที่ทำ : อีเมล : independentdirector@sisthai.com
หน้าที่ดูแล
ผู้ถือหุ้นรายย่อย

ข้อมูลสำคัญอื่น

1. สรุปสัญญาค่าธรรมเนียมการจัดการ (Management Fee Agreement)

วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ : 1 มกราคม 2547 เป็นต้นไป

คู่สัญญา : SiS International Holdings Ltd.

สาระสำคัญของสัญญา

- บริษัทฯ ได้รับสิทธิจากโครงการความร่วมมือระหว่าง SiS International Holdings Ltd. และบริษัทที่เกี่ยวข้องเพื่อรับคำแนะนำ ช่วยเหลือ และสนับสนุนทางด้านการตลาด การเจรจาต่อรองที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิต และธนาคาร รวมถึงการดำเนินงานภายในจาก SiS International Holdings Ltd.
- บริษัทฯ จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมให้แก่ทาง SiS International Holdings Ltd. ในอัตราร้อยละ 0.0625 ของยอดขายในแต่ละเดือน โดยทำการจ่ายเป็นรายเดือน ในช่วงต้นเดือนของเดือนถัดไป
- การยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญาจะสามารถกระทำได้ หากได้รับความยินยอมจากทั้งสองฝ่ายเป็นลายลักษณ์อักษร โดยบริษัทฯ จะให้คณะกรรมการตรวจสอบร่วมพิจารณา หากมีการยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญาค่าธรรมเนียมการจัดการฉบับปัจจุบัน