



บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
SiS Distribution (Thailand) Public Company Limited

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ประกอบกิจการโดย บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าไอทีที่มีเทคโนโลยีหลากหลายให้กับผู้ผลิตสินค้าชั้นนำของโลกกว่า 70 ราย ให้กับผู้ประกอบการในประเทศไทยมากกว่า 4,500 ราย โดยมีเป้าหมายทางธุรกิจที่จะเป็นผู้นำในการนำเทคโนโลยีเข้ามาในประเทศไทย ผ่านประสิทธิภาพที่เกิดขึ้นจากการมีสินค้าชั้นนำมาจำหน่ายอย่างหลากหลายและการมีฐานลูกค้าที่กว้างขวาง โดยจะมีการขยายทั้งสินค้าและฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

1.1)วิสัยทัศน์วัตถุประสงค์เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการทบทวนวิสัยทัศน์ใหม่และกำหนดเป้าหมายระยะยาวให้เป็นส่วนหนึ่งของวิสัยทัศน์ ดังนี้

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำธุรกิจไอทีในอินโดจีน ด้วยการประสานความร่วมมือที่ทำให้ได้ประโยชน์ร่วมกันของผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายและสังคม

ภารกิจ

เราสัญญาว่าจะ

- เป็นพลเมืองดีของสังคม ส่งเสริมและสนับสนุนให้สังคมดีขึ้น
- ให้ผลตอบแทนต่อการลงทุนที่ดีกับผู้ถือหุ้นด้วยการปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพ ซื่อสัตย์และเชื่อถือได้
- จัดหาสินค้าคุณภาพสูงมาจำหน่ายพร้อมให้บริการที่ดีกับลูกค้า
- เป็นคู่ค้าที่ดีและเชื่อถือได้ให้กับ Supplier และคู่ค้าอื่นๆ
- ให้โอกาสที่ดีและสนับสนุนพนักงานให้สามารถทำงานตามศักยภาพ เป็นครอบครัวที่อบอุ่นและเติบโตไปด้วยกัน

เป้าหมายระยะยาว

เป็นบริษัทไอทีชั้นนำที่เติบโตอย่างยั่งยืน โปร่งใส รับผิดชอบต่อสังคมและให้ผลตอบแทนระยะยาวที่ดีต่อผู้ถือหุ้น

1.2)การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา

- ปี 2541 บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นในวันที่ 17 มิถุนายน 2541 ในชื่อ “บริษัทเอ็มแอนด์วี ดิสทริบิวชั่น จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท และได้มีการเพิ่มทุนเป็น 5 ล้านบาท ในเดือนธันวาคม
- ปี 2542 บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนจากกลุ่ม SiS ที่เล็งเห็นศักยภาพการเติบโตด้านไอทีในประเทศไทย โดยได้เข้ามาร่วมทุนในสัดส่วนร้อยละ 49 ของทุนชำระแล้ว ผ่านบริษัท Maxima Technology Limited ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มSiS โดยเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีความชำนาญทางด้านธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (“IT Distribution”) ที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั้งในฮ่องกง สิงคโปร์ มาเลเซีย จีน โดยบริษัทแกนที่สำคัญคือSiS International Limited ซึ่งดำเนินธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในประเทศฮ่องกงมาตั้งแต่ปี 2528 และต่อมาบริษัทแม่ (SiS International Holdings Ltd.) ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฮ่องกงในปี 2535 โดยบริษัทฯได้ผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ในประเทศไทยมานาน คือ นายสมชัย สิทธิชัยศรีชาติ และนายสมบัติ บังศรีนันท์ ที่เป็นหุ้นส่วนร่วมก่อตั้งมาเป็นผู้บริหาร และเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทเป็น “บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด” ในเดือนเมษายนมีการ

เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 60 ล้านบาทในเดือนธันวาคมมีสำนักงานอยู่ที่ชั้น 4 อาคารชานาญเพ็ญชาติ (1,300 ตารางเมตร) และมีคลังสินค้าอยู่ที่ชั้น Ground (1,100 ตารางเมตร) ในอาคารเดียวกันโดยมีนาย สมชัย สิทธิชัยศรีชาติ ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ และนายสมบัติ ปังศรีนนท์ ดำรงตำแหน่ง กรรมการบริหาร

เนื่องจากSiS International Limited ดำเนินธุรกิจด้าน IT Distribution ในฮ่องกงมานาน โดยเป็น Distributor ที่มียอดขายสูงสุดในฮ่องกง มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตจำนวนมาก ทำให้บริษัทฯ ได้รับการ แต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายของผู้ผลิตหลายรายตั้งแต่เริ่มต้น ซึ่งทำให้ในปี 2542 ซึ่งเป็นปีแรกที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ บริษัทฯได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตรายสำคัญคือ Compaq, HP, Acer, APC, Fujitsu, Philips, 3Com ซึ่งบริษัทฯมีรายได้ในปี 2542 ที่ 1,330 ล้านบาท

ปี 2543 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จากบริษัท Samsung เพื่อจำหน่าย Hard Disk, CD-ROM, CD-RW และ DVD ของ Samsung เพิ่มเติมซึ่งในปี 2543 บริษัทฯ มีรายได้รวม 2,585 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 94

ปี 2544 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก IBM เพื่อจำหน่าย PC, Notebook และ Server และ EMC เพื่อจำหน่าย Enterprise Storage เพิ่มเติมโดยในปี 2544 บริษัทฯ มีรายได้รวม 3,397 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 31

ปี 2545 บริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้นเป็น 3,853 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.4

ปี 2546 บริษัทฯ ได้เป็นผู้จัดจำหน่าย Hard Disk และจอภาพให้กับโครงการคอมพิวเตอร์อาหารของกระทรวง เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (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 มีมติให้บริษัทฯ จ่ายเงินปันผล จำนวน 95 ล้านบาทและเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 60 ล้านบาท เป็น 145.5 ล้านบาท โดยชำระเต็มจำนวน จากผู้ถือหุ้นเดิม และในวันเดียวกันที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งที่ 13/2546 มีการลงมติเห็นชอบมติเพิ่มทุน ดังกล่าว และให้แปลงสภาพบริษัทฯ เป็นบริษัทมหาชน โดย ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2546 บริษัทฯ ได้ทำการ จดทะเบียนการเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์

ปี 2547 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2547 และ เปลี่ยนชื่อจากเดิม บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เป็น บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2547 ณ วันที่ 22 มกราคม 2547 ที่ประชุมมีมติให้แก้ไขมูลค่าที่ตราไว้ ของหุ้นจากที่กำหนดไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นในราคาหุ้นละ 1 บาท รวมเป็นจำนวนหุ้น ทั้งสิ้น 145 ล้านหุ้น และมีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 145 ล้านบาท เป็น 205 ล้าน บาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 59.5 ล้านหุ้น โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 11.5 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน โดยผู้ถือหุ้นเดิมทำการใช้สิทธิเพิ่มทุนไปแล้วเมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2547

เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 43 ล้านหุ้น ให้แก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งการเพิ่มทุนดังกล่าวได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2547 และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5 ล้านหุ้น 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 ได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 856,300 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ และบริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นเป็นจำนวน 1.84 ล้านบาท พร้อมกับได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2548 และ 3 ตุลาคม 2548

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

ในระหว่างปี ได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 625,000 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ 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 ได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 1,692,800 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ 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 หรือร้อยละ 99.99 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำธุรกิจและสนับสนุนการขยายตัวของบริษัทฯ
- 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 สำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่ไม่ได้นำมาใช้ในการแปลงสภาพซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนการลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2553
 - มีมติเห็นชอบอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท จากเดิม 203,174,100 หุ้น เป็น 213,174,100 หุ้น เพื่อเป็นการรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่บริษัทฯ จะออกให้กรรมการและพนักงาน รวมถึงพนักงานที่เป็นกรรมการ ภายใต้โครงการ ESOP และอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญใหม่จำนวน 10,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิตามโครงการ ESOP ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2553
- ในระหว่างปีได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 5,369,075 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ 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 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายสินค้าและช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทอื่นๆ เพิ่ม
- ปี 2554 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor จาก Dell, Sangfor โดยในปี 2554 บริษัทฯ มีรายได้รวม 22,712.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 37.0
- ในระหว่างปีได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 2,640,450 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ 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 ได้มีมติเห็นชอบเรื่องต่างๆ ดังนี้

- มีมติเห็นชอบอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 36,825,900 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท จากเดิม 213,174,100 หุ้น เป็น 250,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและแบบมอบอำนาจทั่วไป และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทฯ ข้อ 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 ของบริษัทย่อย (บริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด) ได้มีมติเห็นชอบอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 199,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 19,900,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนใหม่เป็น 200,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและรองรับธุรกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ในระหว่างปีได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 1,163,800 หุ้น ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ และบริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นเป็นจำนวน 6.94 ล้านบาท พร้อมกับได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 8 มิถุนายน และ 12 ธันวาคม 2555

ปี 2556

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

ในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากทุนจดทะเบียนเดิม 250 ล้านบาทเป็นทุนจดทะเบียน 233 ล้านบาท เพื่อตัดทุนจดทะเบียนหุ้นที่เหลือจากพนักงานไม่ได้นำไปแสดงสิทธิมาใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ หุ้นที่เหลือจากการจ่ายหุ้นปันผลและหุ้นที่เหลือจากบริษัทฯ ไม่มีการเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไปและอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากทุนจดทะเบียน 233 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 350 ล้านบาท โดยเป็นหุ้นสามัญ 350 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 117 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งกำหนดการเสนอขายหุ้นสามัญในอัตราหุ้นละ 3.25 บาท บริษัทฯ ได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2556

ปี 2557

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor เพิ่มเติมให้กับผู้ผลิต 6 ราย คือ Wiko, Nutanix, RSA, GP Batteries, CTH, Parallels โดยในปี 2557 บริษัทฯ มีรายได้รวม 18,592.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จากปีก่อน

ในระหว่างปี ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2557 ได้มีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนในบริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด จากเดิม 60 ล้านบาท เป็น 120 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 6 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ซึ่งบริษัทย่อยดังกล่าว ได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2557 รวมทั้งได้มีมติอนุมัติให้ บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทั้งหมด เข้าลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท นิปปอน แพ็คเทรตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท นิปปอน แพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 980,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน ตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 9.8 ล้านบาทและเข้าไปลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท วิโก โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 600 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียน ตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 0.06 ล้านบาท

ปี 2558 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Distributor เพิ่มเติมให้กับผู้ผลิต 5 ราย คือ Logitech, HIKVision, Sangfor Stratus, TelyLabs โดยในปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้รวม 18,120.9 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.5 จากปีก่อน

ต้นปี 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท วิโก โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด ได้มีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจากทุนจดทะเบียนเดิม 0.1 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท โดยขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ทั้งนี้ บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด ได้เข้าลงทุนในหุ้นสามัญที่ออกใหม่ 449,400 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 44.9 ล้านบาท และทำให้ส่วนได้เสียลดลงจากร้อยละ 60 เป็นร้อยละ 45 บริษัท วิโก โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด จึงไม่ได้เป็นบริษัทย่อยอีกต่อไป แต่กลายเป็นบริษัทร่วมแทน

1.3)โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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

ในระหว่างปี 2552 บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่นๆ โดยถือหุ้นร้อยละ 99.9

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

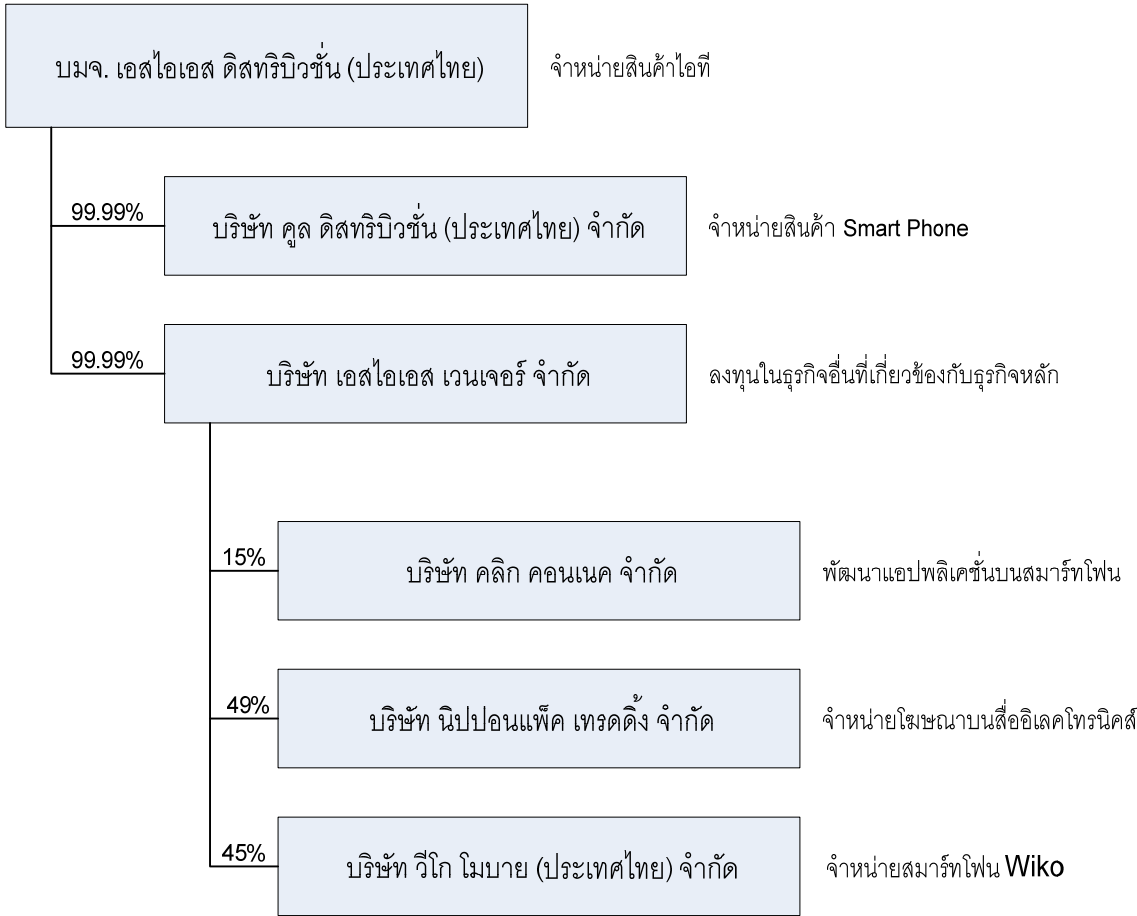
ในระหว่างปี 2557 บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทั้งหมด ได้เข้าไปลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท นิปปอน แพ็คเทรตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท นิปปอน แพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็น

บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อประกอบธุรกิจขายสื่อโฆษณาโดยเน้นสื่อทางด้านอิเล็กทรอนิกส์เป็นหลัก โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 49

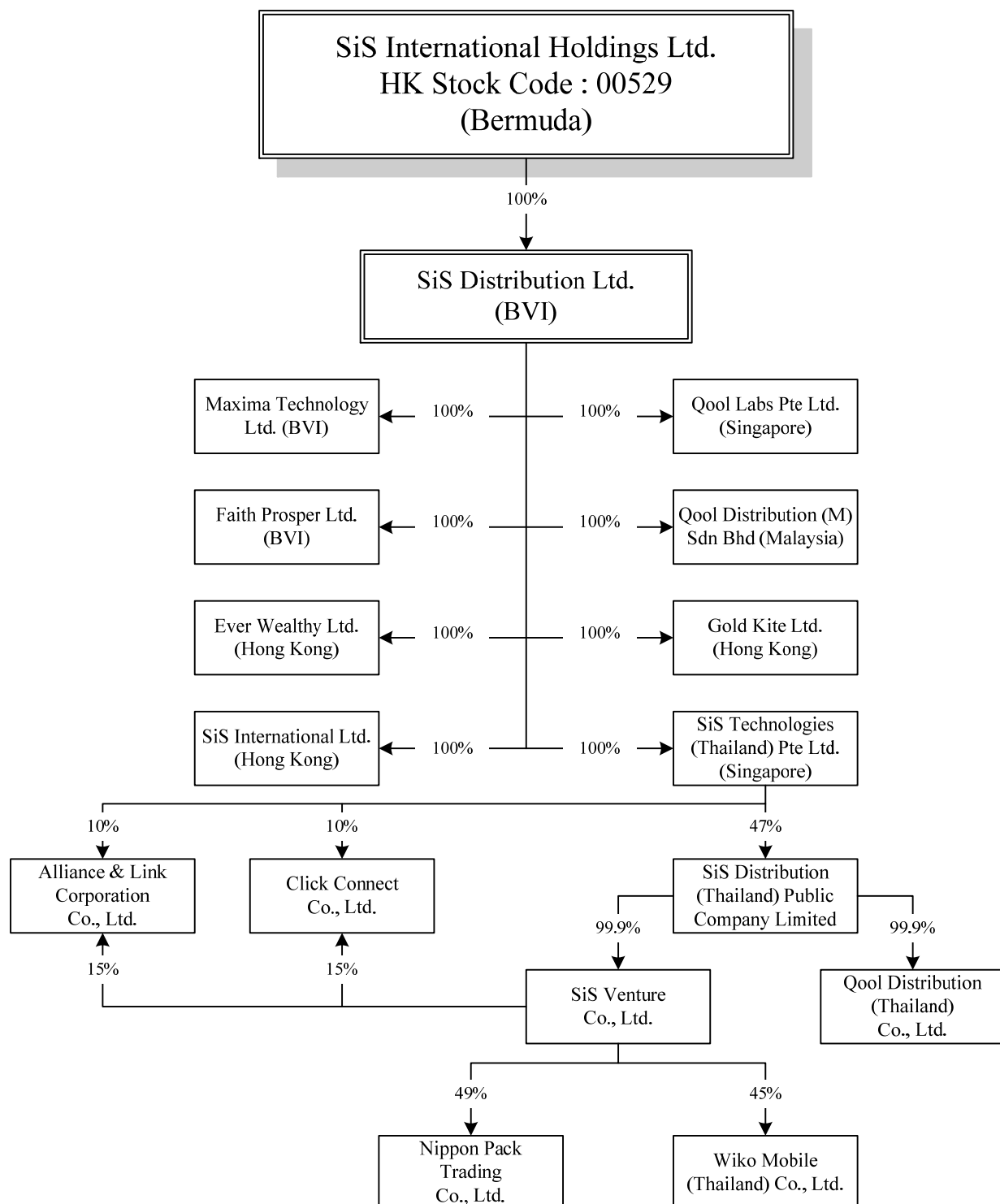
ต้นปี 2558 บริษัทเอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นทั้งหมด ได้เข้าไปลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท วิโก โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่ เพื่อประกอบธุรกิจขายส่งสมาร์ทโฟนภายใต้เครื่องหมายการค้า Wiko โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 45

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ถือหุ้นโดย
บริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด	ค้าส่งสินค้าสมาร์ทโฟน	99.99%	บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด	เป็นบริษัทฯ ที่จะไปลงทุนในธุรกิจที่ต่อเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัท	99.99%	บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
บริษัท คลิก คอนเนค จำกัด	พัฒนาแอปพลิเคชันบนสมาร์ทโฟน	15%	บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด
บริษัท นิปปอนแพ็ค เทอร์ดิง จำกัด	จำหน่ายโฆษณาโดยเน้นสื่ออิเล็กทรอนิกส์	49%	บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด
บริษัท วิโก โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด	จำหน่ายสมาร์ทโฟนภายใต้เครื่องหมายการค้า Wiko	45%	บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด

ภาพแสดงความสัมพันธ์ของบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง



1.4)ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่



รายละเอียดการประกอบธุรกิจของบริษัทในเครือ SiS

ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประเทศที่ดำเนินงาน/ จดทะเบียนจัดตั้ง
SiS International Holdings Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนและการถือหุ้น	เบอร้มิวต้า
SiS Distribution Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	บริติชเวอร์จินไอร์แลนด์
Maxima Technology Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	บริติชเวอร์จินไอร์แลนด์
Faith Prosper Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	บริติชเวอร์จินไอร์แลนด์
Ever Wealthy Ltd	Inactive	ฮ่องกง
SiS International Ltd.	ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์	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
Click Connect Co., Ltd.	ธุรกิจพัฒนาแอปพลิเคชันบนสมาร์ทโฟน	ไทย
Nippon Pack Trading Co., Ltd.	ธุรกิจขายสื่อโฆษณา	ไทย
Wiko Mobile (Thailand) Co., Ltd.	ธุรกิจขายส่งสมาร์ทโฟนยี่ห้อ Wiko	ไทย

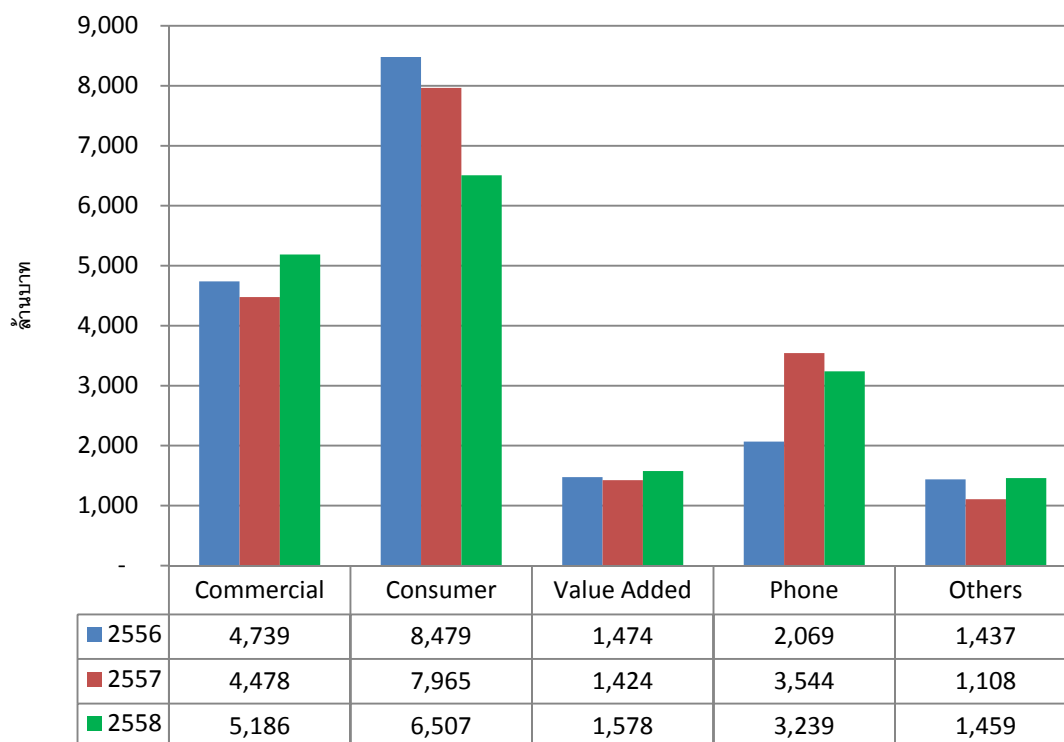
การที่บริษัทอยู่ในกลุ่มบริษัท SiS ทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการได้รับข้อเสนอพิเศษจากผู้ผลิตเนื่องจากกลุ่มบริษัท SiS ดำเนินธุรกิจในฮ่องกงมานานโดยมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตจำนวนมากทำให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตหลายรายตั้งแต่เริ่มต้น

จากการที่บริษัทในกลุ่ม SiS มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจขายส่งอุปกรณ์เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศมานาน ทำให้มีอำนาจต่อรองทางการค้าและมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งในการจัดการดังกล่าวมีเจ้าหน้าที่และส่วนงานที่ให้บริการกับบริษัทในกลุ่มและเป็น ค่าใช้จ่าย ของ SiS International Holdings Ltd. ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีการทำสัญญาเพื่อแบ่งภาระต้นทุนค่าใช้จ่ายดังกล่าวโดยบริษัทฯ ต้องจ่ายค่าธรรมเนียมการจัดการให้กับ SiS International Holdings Ltd. โดยในปี 2545 บริษัทฯ จ่ายค่าธรรมเนียมดังกล่าวในอัตราร้อยละ 0.25 ของยอดขายปี 2546 ในอัตราร้อยละ 0.125 ของยอดขายและตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นไปในอัตราร้อยละ 0.0625 ของยอดขายโดยบริษัทฯ จะมีการแลกเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการบริหารจัดการและความรู้ทางด้านเทคโนโลยีใหม่รวมถึงการใช้กำลังคนร่วมกันทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารงานและปรับตัวตามสภาวะการแข่งขันในตลาดภายในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้บริษัท

บริษัทฯ ได้แบ่งธุรกิจตามประเภทสินค้าออกเป็นหน่วยธุรกิจ (Business Unit) หลัก 4 กลุ่ม โดยแต่ละกลุ่มจะดูแลสินค้าที่แตกต่างกันโดยมีรายได้ในปีที่ผ่านมาและรายละเอียดอื่น ๆ ดังนี้



2.1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ IT Distribution โดยซื้อสินค้า/บริการจากผู้ผลิตประมาณ 70 บริษัท และจำหน่ายให้กับช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ โดยในปี 2558 บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้ลูกค้าประมาณ 4,500 ราย ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายเหล่านี้จะนำสินค้าไปจำหน่ายต่อให้กับลูกค้าทั้งที่เป็นส่วนบุคคล บริษัท และหน่วยราชการ

สินค้าที่จำหน่าย ส่วนใหญ่เป็นสินค้าในกลุ่ม Information Technology (IT) ที่ครอบคลุมเกือบทุกประเภทตั้งแต่สินค้าสำหรับใช้ส่วนตัว/ครัวเรือน เช่น คอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต ไปจนถึงสินค้าที่ใช้ในธุรกิจ เช่น คอมพิวเตอร์แบบ server ระบบเครือข่าย ระบบจัดเก็บข้อมูล software และอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆ โดยสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 10 ลำดับแรกของบริษัทฯ ในปี 2558 เป็นสินค้าจากบริษัท (เรียงตามตัวอักษร) Acer, Apple, Asus, Dell, Hewlette Packard, IBM, Lenovo, Samsung, Sandisk, Wiko

บริษัทฯ ได้แบ่งธุรกิจตามประเภทสินค้าออกเป็นหน่วยธุรกิจหลักๆ โดยมีสินค้าและช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

1. Commercial : เป็นสินค้า IT ทั่วไปสำหรับใช้ในองค์กร โดยช่องทางการจัดจำหน่ายจะเป็นบริษัทที่จำหน่ายสินค้า IT ให้กับองค์กร ซึ่งสินค้ากลุ่มนี้ จะเติบโตตามการขยายตัวของธุรกิจ โดยมีกลุ่มสินค้าหลักและสินค้าที่จำหน่ายเช่น
 - PC/Server : Dell, Lenovo, HP
 - Storage : WD NAS, QNAP, Lenovo, HP
 - Network : HP, Zyxel
 - Printer/Others : HP, Xerox, OKI, Fujitsu

2. Value Added : เป็น Business Unit ที่จำหน่ายสินค้าที่ต้องการคำแนะนำทั้งก่อนและหลังการขาย ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายบริการหลังการขายได้ด้วย สินค้ากลุ่มนี้มักจะเป็นสินค้าประเภทใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง และผู้ใช้จะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ ทั้งเอกชนและราชการ เช่น
- Enterprise Storage : EMC, HP
 - Enterprise Server : HP, Nutanix, Stratus
 - Backup : EMC, Symantec, Veeam, Double-Take
 - Network : Juniper, HP Aruba
 - Security : Fortinet, Juniper, Symantec, Trend Micro
 - Virtualization : VMWare
 - Surveillance : Axis, QNAP, HIKVision
3. Consumer : เป็นสินค้า IT ที่ใช้ในธุรกิจขนาดเล็ก/ครัวเรือน โดยช่องทางหลักเป็นร้านค้าปลีก โดยมีประเภทสินค้าต่างๆ เช่น
- เครื่องพิมพ์ : HP, Brother, Xerox
 - PC/Notebook : Acer, Asus, HP, Lenovo
 - Network : Asus, D-Link, Zyxel, Linksys
 - Monitor : Samsung, Acer, Philips
 - Mouse/Keyboard : Microsoft, Logitech
 - Storage : WD, Qnap
 - Tablet : Lenovo, Acer, Asus, Samsung
4. Phone : จำหน่ายสมาร์ทโฟนและอุปกรณ์เสริมต่างๆ ให้กับร้านค้าปลีกโทรศัพท์มือถือ เช่น
- memory : Sandisk/Samsung
 - สมาร์ทโฟน : Samsung, Asus, Acer, Lenovo และ Wiko

2.2) การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1) นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปี 2558 และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปี 2558

บริษัทฯ ได้ทำการคัดเลือกหาสินค้าที่มีคุณภาพสูงมีเทคโนโลยีที่ดีและราคาเหมาะสมมาจำหน่ายเพิ่มเติมนับเป็นหนึ่งในภารกิจสำคัญของบริษัทฯ ที่ทำให้บริษัทฯ มีสินค้าหลากหลายเพิ่มมากขึ้นตรงกับความต้องการของลูกค้าซึ่งจะช่วยเพิ่มรายได้รวมของบริษัทฯ และช่วยให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเป็นบริษัทไอทีชั้นนำในอินโดจีน ในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมหลายรายการโดยมีรายการที่สำคัญดังนี้

- Logitech เป็นอุปกรณ์ต่อพ่วงและระบบประชุม Video Conference จากประเทศสวิตเซอร์แลนด์
- HIKVision เป็นระบบกล้องสำหรับรักษาความปลอดภัย จากประเทศจีน
- Sangfor เป็นระบบการบริหารจัดการ การเชื่อมต่อให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น จากประเทศจีน
- Stratus เป็นคอมพิวเตอร์แบบทำงานต่อเนื่อง จากประเทศสหรัฐอเมริกา

- TelyLabs เป็นอุปกรณ์สำหรับการประชุม video conference รวมทั้งเริ่มให้บริการ Cloud Video Conference ที่เปิดโอกาสให้องค์กรต่างๆ สามารถเริ่มใช้บริการ Video Conference แบบจ่ายรายเดือนได้โดยลงทุนเริ่มต้นเพียงเล็กน้อย

ในปี 2558 และปีต่อไป ไปมีแนวโน้มและการพัฒนาสินค้าที่สำคัญซึ่งจะมีผลต่ออุตสาหกรรมในหลายด้านพอสรุปได้ดังนี้

การพัฒนา PC ให้ตรงกับความต้องการมากขึ้น

Virtual Desktop

เทคโนโลยี Virtual Desktop ได้เกิดขึ้นมาหลายปีแล้วแต่ความแพร่หลายของสมาร์ทโฟนแท็บเล็ตและการขยายตัวของระบบเชื่อมต่อความเร็วสูง 3G ที่ครอบคลุมขึ้น ทำให้เกิดความต้องการใช้งานจากนอกสถานที่และจากอุปกรณ์ต่างๆ มากขึ้นซึ่งความต้องการเหล่านี้จะเป็นแรงผลักดันให้บริษัทต่างๆ เริ่มปรับเปลี่ยนการใช้งานคอมพิวเตอร์ให้เป็นแบบ Virtual desktop ที่นำเอาระบบ Windows ไปทำงานบน Server เพื่อให้สามารถเรียกใช้จากภายนอกผ่านอุปกรณ์ที่หลากหลายได้ง่ายขึ้น

การปรับปรุง Data Center ด้วยการใช้ Cloud Technology

จากการได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นของ Cloud Computing ทำให้ผู้ผลิตได้พัฒนาสินค้าและบริการให้ทำงานในระบบ Cloud ได้ดีขึ้น ทั้งในแง่การจัดการที่ง่ายขึ้นการขยายงานที่คล่องตัวขึ้น ฯลฯ ทำให้เกิดความคุ้มค่าในการนำเทคโนโลยีเหล่านี้มาปรับใช้ในองค์กรมากขึ้นซึ่งช่วยขยายอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ให้เติบโตเพิ่มขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ทำหน้าที่เสมือนเป็นตัวกลางระหว่างผู้ผลิตและกลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจคอมพิวเตอร์ โดยลูกค้าทั้งหมดของบริษัทฯ เป็นบริษัทฯ ที่ซื้อสินค้าไปจำหน่ายต่อ โดยแบ่งออกเป็นสองกลุ่มหลัก คือ กลุ่มที่ขายให้กับผู้ซื้อที่ซื้อเพื่อใช้ส่วนตัว/ครัวเรือน เช่น ร้านค้าปลีกต่างๆ ทั้งรายเล็กและที่มีหลายสาขา เช่น บานานา ไอที/โมบาย, โฮมโปร, เพาเวอร์บาย, เพาเวอร์มอลล์, ไอที ซิตี, แอดไวซ์, เจ.ไอ.บี, ทีจี โฟน, เจมาร์ท ฯลฯ รวมทั้งบริษัทที่ขาย on-line ต่างๆ เช่น ลาซาด้า, ซีดีเอสเคท ฯลฯ และลูกค้าที่ขายเข้าองค์กรสำหรับใช้ในธุรกิจทั้งบริษัทขนาดเล็กและบริษัทขนาดใหญ่ เช่น บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน), บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน), บริษัท ยิบอินซอย จำกัด, บริษัท เทอร์ราไบท์ เน็ต โซลูชั่น จำกัด

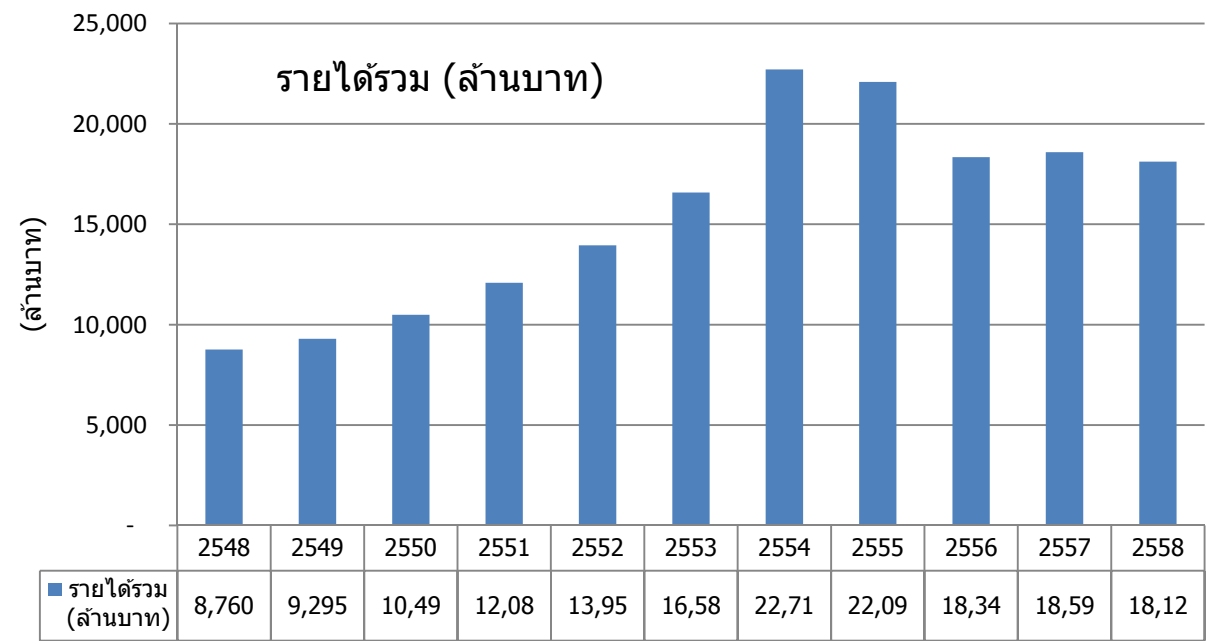
2.2.2) สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขันในอุตสาหกรรม

1. สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2541 และในปี 2547 บริษัทฯ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทฯ มีการเติบโตของรายได้รวมอย่างต่อเนื่องทุกปีตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมโดยมีรายได้รวมสูงสุดในปี 2554 เมื่อบริษัทฯ ขยายตัวเข้าสู่ธุรกิจสมาร์ทโฟนด้วยการเป็นผู้แทนจำหน่ายสมาร์ทโฟน 3 ยี่ห้อหลักที่เป็นผู้นำในขณะนั้น (Blackberry, HTC และ Motorola) อย่างไรก็ตาม เมื่อตลาดสมาร์ทโฟนขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก ผู้ผลิต 3 รายที่บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่าย ไม่สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตรายใหม่ๆ ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาดได้ ทำให้บริษัทฯ มีรายได้รวมลดลงในปี 2555 – 2556 จากยอดขายสมาร์ทโฟนจากผู้ผลิต 3 รายที่ลดลงอย่างมาก หลังจากนั้น บริษัทฯ เริ่มมีรายได้รวมคงที่หรือลดลงเล็กน้อยตาม

ตลาดไอทีที่เริ่มอิ่มตัวโดยเฉพาะตลาดคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (PC) ที่ตลาดโลกหดตัว 4 ปีติดต่อกันมาตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา



ส่วนแบ่งตลาด

บริษัทที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกันและเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่ถือว่าแข่งขันกันโดยตรงในประเทศไทย มีอยู่ 4 บริษัท โดยอีก 3 บริษัท คือ 1) บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) “Synnex” 2) บริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด “Value” 3) บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด “Ingram”

แต่ละบริษัทมีรายได้รวมและบริษัทฯ มีสัดส่วนของรายได้เมื่อเทียบกับยอดขายรวมในแต่ละปีตามตารางด้านล่าง ซึ่งบริษัทฯ มีส่วนแบ่งเท่ากับ 27.9% ในกลุ่มบริษัทที่ทำธุรกิจด้าน IT Distribution ดังนี้

ปี	Synnex	Value	Ingram	SiS	รวม	ส่วนแบ่งตลาด ของ SiS
2552	13,490	11,886	8,386	13,950	47,712	29.2%
2553	15,662	14,196	8,095	16,584	54,538	30.4%
2554	20,269	16,352	8,926	22,713	68,258	33.3%
2555	20,669	18,826	8,516	22,091	70,103	31.5%
2556	18,816	17,997	8,889	18,345	64,048	28.6%
2557	21,671	17,801	8,537	18,593	66,600	27.9%

2. กลยุทธ์การแข่งขัน

จากการดำเนินธุรกิจมากกว่า 16 ปี บริษัทฯ มีการพัฒนาระบบ ขยายฐานลูกค้า และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในด้านต่างๆ ดังนี้

การมีเครือข่ายลูกค้าที่กว้างขวาง

บริษัทฯ มีเครือข่ายลูกค้าที่กว้าง โดยในปี 2558 บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้ลูกค้าทั้งสิ้นมากกว่า 4,500 ราย ครอบคลุมลูกค้าทั้งแบบค้าปลีกที่ขายให้กับการซื้อใช้ในครัวเรือน และแบบที่ขายเข้าองค์กรที่ซื้อไปใช้ในธุรกิจ โดยยังคงมี

ผู้ประกอบการใหม่ ติดต่อขอเป็นลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการมีฐานลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เป็นประจำอยู่จำนวนมากนี้ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นคงของยอดขาย และเป็นรากฐานสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจเพิ่มเติมได้ง่ายด้วยการจัดหาสินค้าเพิ่มเติมมาจำหน่ายให้กับฐานลูกค้าที่ซื้อสินค้าเป็นประจำกับบริษัทฯ อยู่แล้ว

การมีสินค้าจำหน่ายหลายประเภท

บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลกให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้ากว่า 70 ราย และได้รับการติดต่อจากผู้ผลิตให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการมีสินค้าที่หลากหลายนี้ ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาสินค้ามาป้อนให้กับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

ในปี 2558 บริษัทฯ ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมอีก 5 ราย คือ Logitech, HIKVision, Sangfor, Stratus, TelyLabs

ระบบและวัฒนธรรมองค์กร

บริษัทฯ มีการนำโปรแกรมที่ยอมรับว่ามีความสามารถสูงมาใช้ และมีการพัฒนาระบบงานเพิ่มเติม พร้อมกับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เช่น ระบบ ERP ของ SAP ECC6, 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 Awards ด้านการเป็นบริษัทจดทะเบียนด้านการรายงานบรรษัทภิบาลดีเยี่ยม

จากโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียน ประจำปี 2558 ซึ่งทำการสำรวจบริษัทจดทะเบียนทั้งหมดใน SET และ MAI จำนวน 588 บริษัทฯ โดยเป็นการสำรวจที่มีการปรับและเพิ่มหลักเกณฑ์ของโครงการ CGR ให้สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของโครงการ ASEAN CG Scorecard นั้น บริษัทฯ ได้รับการจัดให้อยู่ในกลุ่ม “ดีมาก” ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีคะแนนในช่วง 80-89 คะแนนจากคะแนนเต็ม 100 คะแนน

การมีพนักงานที่มีคุณภาพ

บริษัทฯ มีชื่อเสียงด้านการมีพนักงานที่มีคุณภาพ ซึ่งพนักงานของบริษัทฯ มักจะเป็นที่ต้องการของผู้ผลิตและคู่แข่งอยู่เสมอ บริษัทฯ มีกระบวนการที่ดีในด้านพนักงานตั้งแต่การคัดเลือกรับพนักงานที่มีการทดสอบความรู้ การคัดเลือกผู้สมัครที่มีผลการเรียนที่ดี การสัมภาษณ์ การตรวจสอบข้อมูลของผู้สมัครจากแหล่งอื่นๆ การฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง การมีนโยบายผลตอบแทนที่สอดคล้องกับเป้าหมายบริษัทฯ การจัดหาเครื่องมือในการทำงานที่ดีให้พนักงาน การให้โอกาสในการทำงานและการเติบโต นโยบายที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย การให้พนักงานมีส่วนร่วมในการตัดสินใจต่างๆ การเปิดเผยข้อมูลให้พนักงานทราบข้อเท็จจริง การสื่อสารภายในที่เปิดกว้าง ฯลฯ ซึ่งการสะสมสิ่งเหล่านี้มาเป็นเวลานาน ทำให้บริษัทฯ มีพนักงานส่วนใหญ่ที่มีคุณภาพและทุ่มเท เป็นทรัพยากรที่สำคัญในการพัฒนาให้บริษัทฯ ก้าวหน้าต่อไป

2.3)การกำหนดผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าทั้งหมดของบริษัทฯ จะอยู่ในรูปของสินค้าสำเร็จรูปซึ่งส่วนใหญ่จะถูกสั่งซื้อผ่านผู้ผลิตสินค้าโดยตรงโดยอาจสั่งซื้อผ่านสาขาของผู้ผลิตในประเทศไทยหรือสั่งซื้อไปยังผู้ผลิตในต่างประเทศโดยไม่ผ่านบริษัทในเครือ บริษัทฯมียอดสั่งซื้อสินค้าผ่านผู้ผลิตโดยตรงคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 99 ของยอดสั่งซื้อของบริษัทฯ ส่วนที่เหลือจะเป็นการสั่งซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายหลักของสินค้านั้นๆ หรือบริษัทในเครือโดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าในประเทศและต่างประเทศในปี 2558 เป็นอัตราร้อยละ 88 :

12

สำหรับการต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายจะมีการต่อเป็นปีต่อปี และประมาณครึ่งหนึ่งจะต่อแบบอัตโนมัติ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

2.4)งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงหลักที่อาจมีผลต่อผลประกอบการของบริษัทฯ และอาจทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ลงทุนมีดังนี้

1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตน้อยราย

ในปี 2552 ผู้ผลิตรายใหญ่สุดที่บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่าย มีสัดส่วน 41% ของยอดขายรวมซึ่งถือเป็นความเสี่ยงในการพึ่งพาผู้ผลิตที่ค่อนข้างสูง ซึ่งต่อมา บริษัทฯ มีการเพิ่มการเป็นผู้แทนจำหน่ายของสินค้า ทำให้สัดส่วนของยอดขายของผู้ผลิตรายใหญ่สุดต่อยอดขายเท่ากับ 21% ในปี 2558 ที่ผ่านมา แต่ถึงแม้ความเสี่ยงในการพึ่งพาผู้ผลิตรายใหญ่สุดลดลงและบริษัทฯ ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตมากกว่า 70 ราย แต่ 80% ของยอดขายรวมยังคงมาจากผู้ผลิตเพียง 9 ราย ซึ่งบริษัทฯ ยังคงต้องติดตามและให้ความสำคัญในการลดความเสี่ยงในเรื่องนี้ต่อไปโดยมีแนวทางดังนี้

	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558
สัดส่วนยอดขายของผู้ผลิตรายใหญ่สุดต่อ							
ยอดขายรวม	41%	31%	26%	18%	21%	27%	21%

- **การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิต**

บริษัทฯ มีการลงทุนหลายด้านเพื่อปรับปรุงระบบงานให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถเป็นคู่ค้าที่ดีของผู้ผลิตรายใหญ่ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทฯ ก็เป็นลูกค้ารายใหญ่ของผู้ผลิตรายใหญ่เช่นกัน ทำให้ความสัมพันธ์เป็นแบบสองทาง ที่ทั้งสองฝ่ายเป็นคู่ค้าที่มีความสำคัญของกันและกัน

- **การจำหน่ายสินค้าเพิ่ม**

บริษัทฯ มีการหาสินค้าอื่นๆ มาจำหน่ายเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะสินค้าประเภทใหม่ที่ไม่มีความขัดแย้งกับผู้ผลิตเดิมที่บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายอยู่แล้ว ในปี 2558 บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้น เช่น Logitech (อุปกรณ์ต่อพ่วง) HIKVision (กล้องรักษาความปลอดภัย) Stratus (Fault Tolerant Server) Sangfor (WAN Optimization) Telylabs (Video Conference) และ QoolCon (บริการ Video Conference) ซึ่งบริษัทฯ ยังคงเพิ่มการเป็นผู้แทนจำหน่ายของสินค้าอื่นๆ ในปี 2559 ต่อไป

- **การพัฒนาประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง**

บริษัทฯ ยังคงมีการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นองค์กรที่สำคัญและมีส่วนในอุตสาหกรรมไอทีไทย เช่น:

- **การครอบคลุมตลาด**

ในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีเครือข่ายลูกค้าที่เป็นบริษัทฯ ที่ดำเนินธุรกิจ IT และได้เปิดบัญชีพร้อมทั้งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ แล้วมากกว่า 4,500 ราย ซึ่งบริษัทฯ สามารถช่วยเหลือผู้ผลิตในการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้ากว่า 4,500 ราย ได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการรับพนักงานขายในต่างจังหวัดเพิ่มเพื่อขยายลูกค้ากลุ่มสมาร์ตโฟนให้ครอบคลุมขึ้น

- **การจัดเก็บและกระจายสินค้า**

บริษัทฯ มีระบบบริหารคลังสินค้าที่ดีและมีประสิทธิภาพ มีพื้นที่ 10,000 ตารางเมตร ที่สามารถเก็บสินค้าให้กับผู้ผลิตและจัดส่งให้กับลูกค้าทั่วประเทศได้อย่างรวดเร็วถึงแม้จะเป็นการสั่งซื้อในจำนวนน้อย โดยบริษัทฯ สามารถจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ ได้ภายในวันเดียวกันถ้าสั่งซื้อก่อน 11.00 น. และสามารถจัดส่งสินค้าทั้งหมดได้ในวันถัดไปสำหรับลูกค้าที่สั่งซื้อหลัง 11.00 น. หรือลูกค้าต่างจังหวัด ซึ่งเป็นการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ

- **การบริหารลูกหนี้รายย่อย**

บริษัทฯ มีทีมงานที่สามารถบริหารลูกหนี้รายย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีฐานลูกค้ามากกว่า 2,500 ราย ที่มีวงเงินเครดิต สามารถซื้อสินค้าแบบเครดิตจากบริษัทฯ ได้ทันที ซึ่งสามารถช่วยเหลือผู้ผลิตในการให้เครดิตกับลูกค้ารายย่อย ทำให้ผู้ผลิตสามารถเริ่มจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าหลายๆ รายได้อย่างรวดเร็ว

- **ระบบ e-commerce**

ในปี 2557 บริษัทฯ ได้ทดลองใช้ระบบ e-commerce ที่ได้ออกแบบขึ้นใหม่ซึ่งจะมีการพัฒนาให้ทำงานได้เร็วขึ้น และครอบคลุมบริการที่มากขึ้นต่อไป โดยระบบ e-commerce ที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นนี้ จะช่วยให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถสั่งซื้อสินค้าด้วยตนเองได้ตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งนอกเหนือจากการสั่งซื้อสินค้าแล้ว ยังมีบริการอื่นๆ ที่บริษัทฯ ได้เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าไปดำเนินการด้วยตนเองได้ โดยการพัฒนาอย่างต่อเนื่องนี้ ทำให้บริษัทฯ เป็นกลไกสำคัญในอุตสาหกรรมไอทีของประเทศไทย และทำให้ผู้ผลิตต้องการให้บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่องทั้งผู้ผลิตที่แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายอยู่แล้วและผู้ผลิตรายใหม่ๆ ที่มีการติดต่อขอให้บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายเพิ่ม ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงด้านการพึ่งพาผู้ผลิตน้อยรายลง

2) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่กระทบต่อสินค้าคงคลัง

เนื่องจากสินค้าหลักของบริษัทฯ เป็นคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง ซึ่งสินค้าในกลุ่มนี้มีการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้าคงคลังของบริษัทฯ อาจจะมีการล้าสมัย สร้างความเสียหายกับบริษัทฯ ได้ ซึ่งบริษัทฯ มีการดำเนินการบริหารความเสี่ยงด้านสินค้าคงคลังหลายวิธีดังนี้:

- **การควบคุมมูลค่าสินค้าคงคลังให้คงเหลือน้อย**

บริษัทฯ มีนโยบายในการเก็บสินค้าคงคลังอยู่ในช่วง 15 - 45 วัน ตามประเภทของสินค้า โดยสินค้าที่จำหน่ายมากจนมีข้อมูลการขายแล้วบริษัทฯ จะลดสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับ 15 วัน ส่วนสินค้าใหม่ที่ยังไม่ทราบความต้องการที่ชัดเจนก็สามารถเก็บในสินค้าปริมาณที่มากกว่าได้ แต่ไม่ควรเกิน 45 วัน เพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาได้ถ้าเกิดการเปลี่ยนแปลงของตลาด โดยบริษัทฯ มีมูลค่าสินค้าคงคลังในแต่ละปีที่ผ่านมาตามตารางด้านล่าง

	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558
มูลค่าสินค้าคงคลัง (ล้านบาท)	789	919	1,152	3,171	1,191	1,692	1,975	1,323
ระยะเวลาขายเฉลี่ย (วัน)	22.5	23.9	24.7	37.9	38.9	31.6	39.0	36.9

- **การให้มีผู้จัดการผลิตภัณฑ์ดูแลสินค้าโดยเฉพาะ**

บริษัทฯ มีการกำหนดให้ผู้บริหารผลิตภัณฑ์ (Product Manager) เป็นผู้ดูแลสินค้าทั้งในแง่ของการสั่งซื้อ การดูแลสินค้าคงคลัง และส่งเสริมการขายสินค้า ทำให้มีผู้เชี่ยวชาญที่ให้ความสำคัญในการดูแลสินค้าแต่ละยี่ห้อ เมื่อเกิดปัญหาขึ้นก็สามารถแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว รวมทั้งบริษัทฯ ถือว่าการดูแลสินค้าเป็นปัจจัยสำคัญในการประเมินผลงานของผู้บริหารผลิตภัณฑ์

- **การตั้งสำรองสินค้าล้าสมัย**

บริษัทฯ มีการตั้งสำรองสินค้าคงคลังล้าสมัยตามอายุสินค้าทุกเดือน โดยการตั้งสำรองนี้เป็นไปอย่างเพียงพอ ซึ่งเมื่อมีสินค้าค้างสต็อก จะมีการตั้งสำรองตามอายุสินค้าอันจะทำให้กำไรที่แสดงในงบการเงิน เป็นกำไรที่หักภาระสินค้าค้างสต็อกไปแล้วเสมอ

- **ระบบข้อมูล**

บริษัท มีการลงทุนด้านระบบจัดการสินค้าคงคลังของ SAP ECC6 ซึ่งเป็นระบบที่จะให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว พร้อมรายงานต่างๆ ที่ช่วยในการจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น รายงาน Inventory Aging แยกแต่ละรายการสินค้า รายงาน inventory turnover แยกแต่ละรายการ เป็นต้น รวมไปถึงระบบแจ้งเตือนที่มีการรวบรวมข้อมูลสินค้าคงคลังที่ค้างนานไว้ในฐานข้อมูลและให้ผู้ดูแลสินค้าแต่ละคนเข้าไปบันทึกแนวทางในการแก้ปัญหา ซึ่งทั้งหมดนี้ ทำให้ผู้ปฏิบัติงานและผู้เกี่ยวข้องทุกคน รับรู้ข้อมูลที่ต้องเกี่ยวกับสินค้าคงคลังอยู่เสมอ

- **ฝ่ายจัดการ**

ฝ่ายจัดการของบริษัท ให้ความสำคัญกับการดูแลสินค้าคงคลังอย่างสม่ำเสมอ ผู้บริหารระดับสูงสุด มีการประชุมเพื่อตรวจสอบมูลค่าสินค้าคงคลังโดยรวมและอายุสินค้ารวมกับผู้จัดการผลิตภัณฑ์ทุกสัปดาห์ ซึ่งทำให้บริษัท เห็นแนวโน้มการเปลี่ยนแปลง และสามารถกำหนดมาตรการแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว สามารถลดความเสี่ยงด้านสินค้าคงคลังลงได้ และสร้างให้เป็นวัฒนธรรมของบริษัท ในการให้ความสำคัญในการดูแลสินค้าคงคลัง

3) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัท มีการสั่งซื้อสินค้าบางส่วนโดยชำระด้วยเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่สินค้าทั้งหมดจะจำหน่ายในประเทศเป็นเงินบาท โดยบริษัท มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงล่วงหน้าอย่างน้อย 50% ในทุกใบสั่งซื้อ ทั้งนี้บริษัท ได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของสถาบันการเงินอย่างสม่ำเสมอในการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงว่าควรจะทำในระดับใด

4) ความเสี่ยงจากการแข่งขันและกำไรขั้นต้นต่ำ

ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ถือเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง มีกำไรขั้นต้นอยู่ในระดับต่ำ แต่เป็นอุตสาหกรรมที่มีขนาดใหญ่และยังมีการเติบโตซึ่งจากลักษณะอุตสาหกรรมแบบนี้ อาจมีคู่แข่งใช้ราคามาเป็นกลยุทธ์หลักในการแข่งขัน ซึ่งถ้าเกิดขึ้น บริษัท อาจต้องลดราคาสินค้าเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ดีขึ้น ซึ่งอาจจะกระทบผลการดำเนินงานของบริษัท ได้ ซึ่งบริษัท ได้พยายามลดความเสี่ยงด้วยการเพิ่มประเภทสินค้า ทำให้มีการขายสินค้าหลากหลายประเภทมากขึ้น ถ้าเกิดความเสี่ยงนี้ขึ้น ก็จะมีผลกระทบเฉพาะบางส่วน รวมไปถึงบริษัท พยายามให้ความสำคัญในการพัฒนาและส่งเสริมการขายสินค้าที่ตลาดไม่ใหญ่นัก แต่สามารถให้กำไรได้ดีและมีการแข่งขันน้อยมาช่วยเพิ่มกำไร พร้อมกันนี้ บริษัท ได้มีการขายสินค้าไปยังลูกค้าจำนวนมาก โดยบริษัท มีลูกค้ามากกว่า 4,500 ราย จึงมีการขายที่สม่ำเสมอกระจายความเสี่ยงไปยังลูกค้าหลายราย และเนื่องจากธุรกิจค้าส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เป็นธุรกิจที่ใช้เงินทุนมาก มีโอกาสน้อยที่จะมีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในตลาดเพิ่ม

นอกจากนี้ ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา บริษัท ได้จัดโครงสร้างการบริหารใหม่ในรูปแบบหน่วยธุรกิจ (Business Unit) เพื่อให้สามารถบริหารสินค้าที่แตกต่างกันได้ โดยนอกเหนือจากหน่วยธุรกิจที่เน้นการขายสินค้าจำนวนมากแล้ว บริษัท ได้จัดตั้งหน่วยธุรกิจแบบ Value Added เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าที่กำไรสูงขึ้นไปด้วยซึ่งหน่วยธุรกิจแบบนี้ จะมีการเพิ่มบริการต่างๆ ที่เหมาะสมเข้าไป ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการแข่งขันด้านราคาลงได้

5) ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การขายส่วนใหญ่ เป็นการขายเชื่อ โดยลูกหนี้ส่วนใหญ่ ไม่ได้มอบหลักประกันที่ครอบคลุมหนี้สินทั้งหมดให้กับบริษัทฯ รวมไปถึงลูกค้าของบริษัท หลายราย เป็นบริษัทขนาดเล็กและเป็นบริษัทใหม่ที่ยังไม่มีเงินทุนมากนัก ดังนั้นหากลูกหนี้การค้าของบริษัท เกิดปัญหาในการบริหารงาน ไม่สามารถชำระเงินได้ตามกำหนด จะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัท ทางด้านเงินทุนหมุนเวียน หรือผลการดำเนินงานของบริษัท ได้ ทั้งนี้บริษัท มีการลดความเสี่ยงด้านลูกหนี้การค้าด้วย

การตรวจสอบเครดิตอย่างรัดกุมก่อนจะให้เครดิตกับลูกค้า และมีการแยกฝ่ายควบคุมเครดิตออกจากฝ่ายขาย เพื่อให้การพิจารณาเครดิตเป็นไปอย่างอิสระ นอกเหนือจากนั้น ในปี 2559 บริษัทฯ มีการซื้อประกันคุ้มครองบางส่วนของความเสียหายที่เกิดขึ้นจากปัญหานี้เสีย เพื่อช่วยลดความเสี่ยงเรื่องนี้เพิ่มขึ้นอีก รวมทั้งบริษัทฯ ได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพื่อแจ้งงบการเงินที่มีอยู่ สะท้อนข้อเท็จจริงจากภาวะหนี้ที่อาจจะไม่สามารถชำระได้

6) ความเสี่ยงด้านการเงิน

จากโครงสร้างธุรกิจค้าส่งคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงซึ่งเป็นธุรกิจที่มี cash cycle อยู่ในช่วง 45 - 60 วัน ทำให้ปริมาณเงินทุนหมุนเวียนที่ต้องใช้อาจเพิ่มขึ้นมากถ้าบริษัทฯ มีการเติบโตของรายได้รวมเพิ่มขึ้นสูงกว่า 15% ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงและภาระของบริษัทฯ ที่ต้องจัดหาเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีการกู้เงินจากสถาบันการเงินรวม 1,258 ล้านบาท ซึ่งเงินกู้เหล่านี้ เป็นเงินกู้ระยะสั้น ถ้าทุกสถาบันการเงิน มีการเรียกเงินคืนพร้อมกัน จะสร้างปัญหาด้านการเงินให้กับบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ทำให้บริษัทฯ มีทางเลือกในการเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น รวมทั้งบริษัทฯ มีการกระจายการกู้เงินไปยังสถาบันการเงินหลายแห่ง เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพาสถาบันการเงินรายใดรายหนึ่งเป็นหลักทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อกับทุกสถาบันการเงินรวม 5,520 ล้านบาท และอัตราการใช้วงเงินอยู่ที่ 23%

7) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากร

ไอทีเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้เฉพาะด้านเข้ามาร่วมงานจำนวนมากซึ่งนอกเหนือจากการรับพนักงานที่มีประสบการณ์เข้ามาร่วมงานแล้ว บริษัทฯ ยังต้องมีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพซึ่งหากบุคลากรที่มีความสามารถและความชำนาญงานได้ลาออกจากบริษัทฯ อาจมีผลกระทบต่อ การดำเนินงานและความสามารถในการขยายงานของบริษัทฯ 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 มีระบบแจ้งเตือนเมื่องานผิดพลาด ลดการพึ่งพาบุคลากรลงได้บ้าง รวมทั้งมีการกำหนดโครงสร้างการบริหาร ที่มีการกระจายงานออกให้ผู้บริหารหลายๆ ท่าน จัดให้มีพนักงานที่มีความสามารถใกล้เคียงกัน และสามารถทำงานทดแทนกันได้ในหลายๆ ระดับซึ่งเชื่อว่าทั้งหมดนี้จะช่วยลดการพึ่งพาบุคลากรลงได้

4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1) อุปกรณ์

รายการสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์ (เป็นเจ้าของ/เช่าซื้อ)	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1. ส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	66.41
2. คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	187.25
3. เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	14.43
4. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ/เช่าซื้อ	7.47
รวม		275.56
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(163.29)
อุปกรณ์สุทธิ		112.27

หมายเหตุ: รายการสินทรัพย์สุทธิข้างต้นอยู่ภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ โดยสินทรัพย์ข้างต้นไม่ได้เป็นหลักประกันการกู้ยืมเงิน หรือติดภาระค้ำประกันใดๆ ทั้งสิ้น และบริษัทฯ ไม่มีสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ดำเนินการ

4.2) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

รายการสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์ (เป็นเจ้าของ/เช่าซื้อ)	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	เป็นเจ้าของ	60.75
รวม		60.75
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม		(26.23)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ		34.52

หมายเหตุ: บริษัทฯ ไม่มีสิทธิบัตร สัมปทาน ลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้า

4.3) 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)	01/08/57 - 31/07/60	3,340.00	173.80	260.70	■ ใช้เป็นสำนักงาน ■ เมื่อครบกำหนดสัญญาบริษัทฯ สามารถเช่าต่อไปได้อีกเป็นระยะเวลา 6 ปี โดยที่ค่าเช่าจะเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 10

คู่สัญญา	ระยะเวลา	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/ตร. ม./เดือน)	ค่าบริการ (บาท/ตร. ม./เดือน)	หมายเหตุ
2. บริษัท บ้านแสงวิวัฒน์ จำกัด (88/6-7 ถนนพัฒนาชนบท 3 แขวงคลองสองต้นนุ่น เขต ลาดกระบัง กรุงเทพฯ)	01/02/57 - 31/01/60	10,142.10	91.70	29.30	■ ใช้เป็นคลังสินค้า ■ เมื่อครบกำหนด สัญญาบริษัทฯ สามารถเช่าต่อไปได้ อีกเป็นระยะเวลา 3 ปี โดยที่ค่าเช่าจะ เพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 10
3. บริษัท ซี.พี.พลาซ่า จำกัด (ห้องเลขที่ 30-31 ชั้น 4 ศูนย์ การค้าฟอร์จูนทาวน์ ถนน รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดิน แดง กรุงเทพฯ 10320)	16/10/57 - 15/10/60	68.00	200.00	697.06	■ ใช้เป็นศูนย์บริการ
4. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เชียงใหม่ กอล์ฟไดร์ฟวิงเร็นจ์	01/02/58 - 31/01/60	105.00	271.43	-	■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ
5. นางสาวรุจิรัตน์ มะใบ (สาขา ชลบุรี)	01/08/56 - 31/07/59	1 ห้อง	22,000.00		■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ
6. นางสาวศิริพร พินัยกุล (สาขา หาดใหญ่)	01/12/56 - 30/11/59	1 ห้อง	19,800		■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ
7. นายวิทยา วิทยปยานนท์ (สาขา ภูเก็ต)	01/06/56 - 31/05/59	1 ห้อง	25,000		■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ
8. นางอาริสรา ศรีสุกเดชะ (สาขา ขอนแก่น)	01/09/56 - 31/08/59	1 ห้อง	27,600		■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ

คู่สัญญา	ระยะเวลา	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/ตร. ม./เดือน)	ค่าบริการ (บาท/ตร. ม./เดือน)	หมายเหตุ
9. นางทิพวรรณ วีระเทศ (สาขา อุบลราชธานี)	01/06/58 - 31/05/61	1 ห้อง	13,650		■ ใช้เป็นสำนักงาน ขายและศูนย์บริการ

หมายเหตุ: รายการสัญญาเช่าข้างต้นไม่มีภาระผูกพันใดๆ

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายที่มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับไอที ซึ่งเป็นธุรกิจหลัก และเป็นการเสริมธุรกิจหลักให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น เป็นการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอให้บริษัทเข้าร่วมบริหารจัดการ และกำหนดแนวทางของธุรกิจดังกล่าวได้ นอกจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่มีอยู่ในปัจจุบันแล้ว บริษัทฯ ยังไม่มีนโยบายที่จะไปลงทุนเพิ่มเติมในส่วนอื่นๆ อีกในขณะนี้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ข้อพิพาททางกฎหมายที่เกิดขึ้นในปีก่อน ต่อเนื่องมาจนถึงปี 2558

บริษัทฯ และบริษัทย่อย (บริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด) มีสัญญาสินค้าฝากขายกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน (บริษัท ฮาร์ดแวร์ เอ้าส์อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด) โดยในเดือนพฤศจิกายน 2555 บริษัทฯ ได้แจ้งเรียกคืนสินค้าฝากขายทั้งหมดจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว เนื่องจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันทำผิดสัญญารับฝากสินค้า บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงได้ดำเนินการเรียกชดเชยความเสียหายจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ยอดลูกหนี้ความเสียหายจากสินค้าฝากขายมียอดคงเหลือเป็นเงินประมาณ 557.09 ล้านบาท สำหรับงบการเงินรวม และ 541.54 ล้านบาท สำหรับงบการเงินเฉพาะกิจการตามลำดับ (31 ธันวาคม 2557: 557.09 ล้านบาท สำหรับงบการเงินรวม และ 541.54 ล้านบาท สำหรับงบการเงินเฉพาะกิจการตามลำดับ) ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ฟ้องร้องและดำเนินคดีตามกฎหมายต่อบริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว ดังนั้นบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ประมาณการค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ดังกล่าวไว้เป็นจำนวน 557.09 ล้านบาท และ 541.54 ล้านบาท ตามลำดับ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ตั้งสำรองค่าความเสียหายไว้เต็มจำนวนแล้วและคาดว่าจะไม่มีความเสียหายเพิ่มเติมอีกในอนาคตทั้งนี้ส่วนของความเสียหายข้างต้นบริษัทฯ ได้ดำเนินการเรียกร้องโดยการยื่นขอรับชำระหนี้ในกระบวนการแผนฟื้นฟูกิจการของลูกหนี้ เนื่องจากลูกหนี้ได้ขอเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการ และศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งให้ฟื้นฟูกิจการเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2555

แต่เนื่องจากลูกหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามแผนฟื้นฟูกิจการได้ ทางเจ้าหนี้ได้ยื่นคำร้องต่อศาลล้มละลายกลางว่า ผู้บริหารแผนไม่สามารถชำระหนี้ตามแผนได้ ศาลล้มละลายกลางจึงมีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์ลูกหนี้เด็ดขาด ตาม พรบ.ล้มละลาย พุทธศักราช 2483 มาตรา 90/67 เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2557 ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการยื่นขอรับชำระหนี้ในคดีล้มละลายแล้ว ขณะนี้อยู่ระหว่างการดำเนินการตามกระบวนการดำเนินคดีของศาลล้มละลายต่อไป

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

- ชื่อบริษัท : บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายสินค้าไอทีให้กับผู้ประกอบการ โดยบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตกว่า 70 ราย และจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ประกอบการกว่า 4,500 ราย
- ที่ตั้งสำนักงาน : **สำนักงานใหญ่:** เลขที่ 9 อาคารภคินท์ ชั้นที่ 9 ห้องเลขที่ 901 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 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
- สาขาพัตยา : เลขที่ 151/15 ถนนสุขุมวิท-พัตยา ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี 20150 โทรศัพท์ (038) 423028
- สาขาหาดใหญ่ : เลขที่ 62 ถนนโชติวิถียะกุล 3 ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110 โทรศัพท์ (074) 559082-4
- สาขาอุบลราชธานี : เลขที่ 148 ถนนพรหมเทพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี 34000 โทรศัพท์ 045-244-522

ศูนย์บริการกรุงเทพฯ

- ศูนย์บริการสำนักงานใหญ่
33/6-9 ถนนพัฒนาชนบท 3 แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร 10520
โทร (02) 6403001, 3012-4, 3017
- ศูนย์บริการไอทีมอลล์
ห้องเลขที่ 26 ชั้น 4 ศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทร (02) 640-3000 ต่อ 4004

- ที่ตั้งคลังสินค้า : 33/6-9 ถนนพัฒนาชนบท 3 แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร 10520
โทร (02) 640-3007
- เลขทะเบียนบริษัท : บมจ. 0107547000052
- เว็บไซต์ : ส่วนกลาง www.sisthai.com
นักลงทุนสัมพันธ์ www.sisthai.com/investor_th.html
: ส่วนกลาง sis@sisthai.com

อีเมล : เลขานุการบริษัท companysecretary@sisthai.com
ร้องเรียน/แนะนำสินค้าและบริการ complain@sisthai.com
ร้องเรียน/แจ้งเบาะแสทุจริตคอร์รัปชัน independentdirector@sisthai.com

นักลงทุนสัมพันธ์ : 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
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 9 อาคารภคินท์ ชั้นที่ 9 ห้องเลขที่ 901 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 (ติดกับฟอร์จูนทาวน์)
โทร (02) 640-3000 โทรสาร (02) 643-3780
ทุนจดทะเบียน : 120,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญ 12,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
เรียกชำระแล้ว 120,000,000 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 แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 (ติดกับฟอร์จูนทาวน์)
โทร (02) 640-3000 โทรสาร (02) 643-3780
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

บริษัทร่วม

ชื่อบริษัท : บริษัท นิปปอน แพ็ค เทรตติ้ง จำกัด
ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายสื่อโฆษณาที่เน้นสื่ออิเล็กทรอนิกส์
ที่ตั้งสำนักงาน : 283/99 อาคารโอมเพลส ออฟฟิศ บิลด์ิง ชั้นที่ 20 ซอยสุขุมวิท 55 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ
เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
โทร (02) 452-8326-29 โทรสาร (02) 452-8325
ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญ 2,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
เรียกชำระแล้ว 20,000,000 บาท
สัดส่วนการลงทุน : บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49
ชื่อบริษัท : บริษัท วีโก โอบาย (ประเทศไทย) จำกัด
ประเภทธุรกิจ : จำหน่ายอุปกรณ์เกี่ยวกับโทรคมนาคม สมาร์ทโฟนยี่ห้อวีโก
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 9 อาคารภคินท์ ชั้นที่ 11 ห้องเลขที่ 1102 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง

เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 (ติดกับฟอร์จูนทาวน์)
โทร (02) 640-3600 โทรสาร (02) 643-3699

ทุนจดทะเบียน : 100,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
เรียกชำระแล้ว 100,000,000 บาท

สัดส่วนการลงทุน : บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 45

บริษัทที่เกี่ยวข้อง

ชื่อบริษัท : บริษัท อไลน์เอนท์ แอนด์ ลิงค์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ค้าปลีกสินค้าไอที
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 383 ซอยศูนย์วิจัย 4 (พระราม 9 ซอย 13) ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ
เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทร (02) 685-8800 โทรสาร (02) 685-8897

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 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทร (02) 009-9000 โทรสาร (02) 009-9991
SET Call Center : (02) 009-9999

ผู้สอบบัญชี : นายเอกสิทธิ์ ชูธรรมสถิตย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4195
บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 50-51 เอ็มไพร์ ทาวเวอร์, 1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร
กรุงเทพมหานคร 10120
โทร (02) 6772000 โทรสาร (02) 6772222

หมายเหตุ

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย 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. สัญญาค่าธรรมเนียมการจัดการ (Management Fee Agreement)

วันที่สัญญามีผลบังคับใช้ : 1 มกราคม 2547 เป็นต้นไป

คู่สัญญา : SiS International Holdings Ltd.

สาระสำคัญของสัญญา

- บริษัทฯ ได้รับสิทธิจากโครงการความร่วมมือระหว่าง SiS International Holdings Ltd. และบริษัทที่เกี่ยวข้องเพื่อรับคำแนะนำช่วยเหลือและสนับสนุนทางด้านการตลาดการเจรจาต่อรองที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตและธนาคาร รวมถึงการดำเนินงานภายในจาก SiS International Holdings Ltd.
- บริษัทฯ จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมให้แก่ทาง SiS International Holdings Ltd. ในอัตราร้อยละ 0.0625 ของยอดขายในแต่ละเดือน โดยทำการจ่ายเป็นรายเดือนในช่วงต้นเดือนของเดือนถัดไป
- การยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญาจะสามารถกระทำได้หากได้รับความยินยอมจากทั้งสองฝ่ายเป็นลายลักษณ์อักษร โดยบริษัทฯ จะให้คณะกรรมการตรวจสอบร่วมพิจารณาหากมีการยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญาค่าธรรมเนียมการจัดการฉบับปัจจุบัน