



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

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ประกอบกิจการโดย บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าไอทีที่มีเทคโนโลยีหลากหลายให้กับผู้ผลิตสินค้าชั้นนำของโลกกว่า 70 ราย ให้กับผู้ประกอบการในประเทศไทยมากกว่า 5,000 ราย โดยมีเป้าหมายทางธุรกิจที่จะเป็นผู้นำในการนำเทคโนโลยีเข้ามาในประเทศไทย ผ่านประสิทธิภาพที่เกิดขึ้นจากการมีสินค้าชั้นนำมาจำหน่ายอย่างหลากหลายและการมีฐานลูกค้าที่กว้างขวาง โดยจะมีการขยายทั้งสินค้าและฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

1.1) วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

เพื่อให้เป็นไปตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทฯ ได้มีปรับวิสัยทัศน์ และภารกิจขึ้นใหม่ในปี 2558 และมีการทบทวนทุกปี โดย ปี 2561 บริษัทฯ พิจารณาแล้ว ยังเห็นว่าเหมาะสม และให้คงวิสัยทัศน์ และภารกิจ ไว้เหมือนเช่นปีก่อน 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 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 บังศรีนนท์ ที่เป็นหุ้นส่วนร่วมก่อตั้งมาเป็นผู้บริหาร และเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทฯ เป็น

“บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด” ในเดือนเมษายน มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 60 ล้านบาทในเดือนธันวาคม มีสำนักงานอยู่ที่ชั้น 4 อาคารนานาชาติเพ็ญชาติ (1,300 ตารางเมตร) และมีคลังสินค้าอยู่ที่ชั้น Ground (1,100 ตารางเมตร) ในอาคารเดียวกัน โดยมีนายสมชัย สิทธิชัยศรีชาติ ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ และนายสมบัติ บังศรีนนท์ 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 มีการลงมติเห็นชอบมติเพิ่มทุนดังกล่าวและให้แปลงสภาพบริษัทฯ 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 รวมเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 145 ล้านหุ้น และมีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากจำนวน 145 ล้านบาท เป็น 205 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 59.5 ล้านหุ้น โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 11.5 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน โดยผู้ถือหุ้นเดิมทำการใช้สิทธิเพิ่มทุนไปแล้วเมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2547 เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่ม

ทุนจำนวน 43 ล้านบาท ให้แก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งการเพิ่มทุนดังกล่าวได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2547 และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5 ล้านบาท เพื่อบริหารการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิให้สิทธิซื้อหุ้นของพนักงาน

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 D-Link, 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

ในระหว่างปีได้มีพนักงานใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 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 หรือร้อยละ 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 ได้มีมติเห็นชอบเรื่องต่างๆ 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 เพื่อเป็นการรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่บริษัทจะออกให้กรรมการและพนักงาน 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 ในราคาสิทธิที่คำนวณจากมูลค่าทางบัญชีของหุ้นสามัญของบริษัทตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ 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 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 พร้อมกันได้มีการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 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

ในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นของบริษัทเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียนเดิม 250 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 233 ล้านบาท เพื่อตัดทุนจดทะเบียนหุ้นที่เหลือจากพนักงานไม่ได้นำไปแสดงสิทธิมาใช้สิทธิในการซื้อ หุ้นสามัญของบริษัท 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

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 ซึ่งเป็นบริษัท

ย่อยที่บริษัทถือหุ้นทั้งหมด เข้าลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท นิปปอน แพ็ค เทคดิง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท นิปปอน แพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 980,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน ตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 9.8 ล้านบาท และเข้าไปลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท วิโก โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 600 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียน ตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 0.06 ล้านบาท

ปี 2558 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติม 5 ราย คือ Logitech (อุปกรณ์ต่อพ่วงและระบบประชุม video conference จากประเทศสวิตเซอร์แลนด์, HikVision (ระบบกล้องสำหรับรักษาความปลอดภัย จากประเทศจีน), Sangfor (ระบบจัดการการเชื่อมต่อให้มีประสิทธิภาพขึ้น จากประเทศจีน) Stratus (คอมพิวเตอร์แบบทำงานต่อเนื่อง จากประเทศสหรัฐอเมริกา), TelyLabs (อุปกรณ์ประชุม video conference จากประเทศสหรัฐอเมริกา) รวมทั้งเริ่มให้บริการ Cloud Video Conference 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 เป็น ร้อยละ 45 บริษัท วิโก โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด จึงไม่ได้เป็นบริษัทย่อยอีกต่อไป แต่กลายเป็นบริษัทร่วมแทน

ปี 2559 บริษัทฯ ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มอีกหลายรายการ คือ 1) Bitdefender - โปรแกรมด้านรักษาความปลอดภัยจากประเทศโรมาเนีย 2) Canon – เครื่องสแกนเอกสารและเครื่องพิมพ์หน้ากว้างจากประเทศญี่ปุ่น 3) Aerohive - ระบบเครือข่ายไร้สาย WiFi สำหรับใช้ในธุรกิจจากประเทศสหรัฐอเมริกา 4) Aruba - ระบบเครือข่ายไร้สาย WiFi สำหรับใช้ในธุรกิจจากประเทศสหรัฐอเมริกา 5) Ruijie - ระบบเครือข่ายไร้สาย WiFi สำหรับใช้ในธุรกิจจากประเทศจีน 6) SonicWall - ระบบรักษาความปลอดภัย Firewall จากประเทศสหรัฐอเมริกา 7) Aeotec - อุปกรณ์เชื่อมต่อ home automation จากประเทศสหรัฐอเมริกา 8) Anker – เครื่องชาร์จไฟอุปกรณ์พกพาจากประเทศจีน 9) Vera – อุปกรณ์ควบคุม home automation จากฮ่องกง 10) Seagate – อุปกรณ์เก็บข้อมูลจากประเทศสหรัฐอเมริกา โดยในปี 2559 บริษัทฯ มีรายได้รวม 18,494.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.1 จากปีก่อน

ปี 2560 บริษัทฯ ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่องอีกหลายรายการ คือ 1) ADATA - ผู้ผลิตหน่วยความจำแบบ SSD, Memory Card, DRAM Module, USB Flash Drives และ Cable จากประเทศไต้หวัน 2) Pantum - ผู้ผลิตเครื่องพิมพ์ชั้นนำจากประเทศจีน 3) Transcend - ผู้ผลิตหน่วยความจำหลายรูปแบบจากประเทศไต้หวัน 4) EZVIZ - ผู้ผลิต Action Camera, กล้องวงจรปิดและอุปกรณ์เตือนการบุกรุกสำหรับตลาดครัวเรือนจากประเทศจีน 5) Optex – อุปกรณ์ป้องกันการบุกรุกจากประเทศญี่ปุ่น โดยในปี 2560 บริษัทฯ มีรายได้รวม 20,156.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.0 จากปีก่อน

ในระหว่างปี บริษัทฯ ได้รับคำแนะนำซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัทโดยสมัครใจ จากบริษัท ไทย อัลลิแอนซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทางอ้อม ของบริษัท เอสไอเอส อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล โฮลดิ้งส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฮ่องกง และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ จำนวน 165,616,595 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 47.3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ นอกจากนี้กรรมการบริหาร 2 ท่าน ของบริษัท เอสไอเอส อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล โฮลดิ้งส์ จำกัด ยังถือหุ้นบริษัทฯ อีกจำนวน 486,562 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 0.1 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งภายหลังจากการทำคำแนะนำซื้อหุ้นทั้งหมดโดยสมัครใจ ทำให้บริษัท เอสไอเอส อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล โฮลดิ้งส์ จำกัด และบริษัทย่อย (“เครือบริษัท”) รวมทั้งกรรมการบริหารของเครือบริษัท ถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 224,997,032 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 64.25 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ

- ปี 2561 บริษัทฯ ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่องอีกหลายรายการ คือ 1) AVITA – ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์แบบแล็ปท็อปที่เน้นการออกแบบให้เข้ากับไลฟ์สไตล์ของผู้ใช้งานจากประเทศอเมริกา 2) Tenda - ผู้ผลิตระบบ Networking ที่ช่วยให้มีสัญญาณ WiFi ครอบคลุมทั้งบ้าน ในราคาประหยัดและติดตั้งง่ายจากประเทศจีน 3) Innergie – ผู้ผลิตอุปกรณ์ชาร์จแบตเตอรี่ขนาดเล็กกะทัดรัดจากประเทศไต้หวัน 4) Peplink - ผู้ผลิตระบบ Software Defined WAN ที่รวมการเชื่อมต่อหลายๆ แบบเข้าด้วยกันเพื่อเพิ่ม bandwidth และความเสถียรในการต่อเข้ากับเครือข่าย Internet จากประเทศอเมริกา 5) Remotec – ผู้ผลิตอุปกรณ์ควบคุมแบบไร้สาย Z-Wave สำหรับระบบ Home Automation จากประเทศฮ่องกง โดยในปี 2561 บริษัทฯ มีรายได้รวม 22,193.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.1 จากปีก่อน

1.3) โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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

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

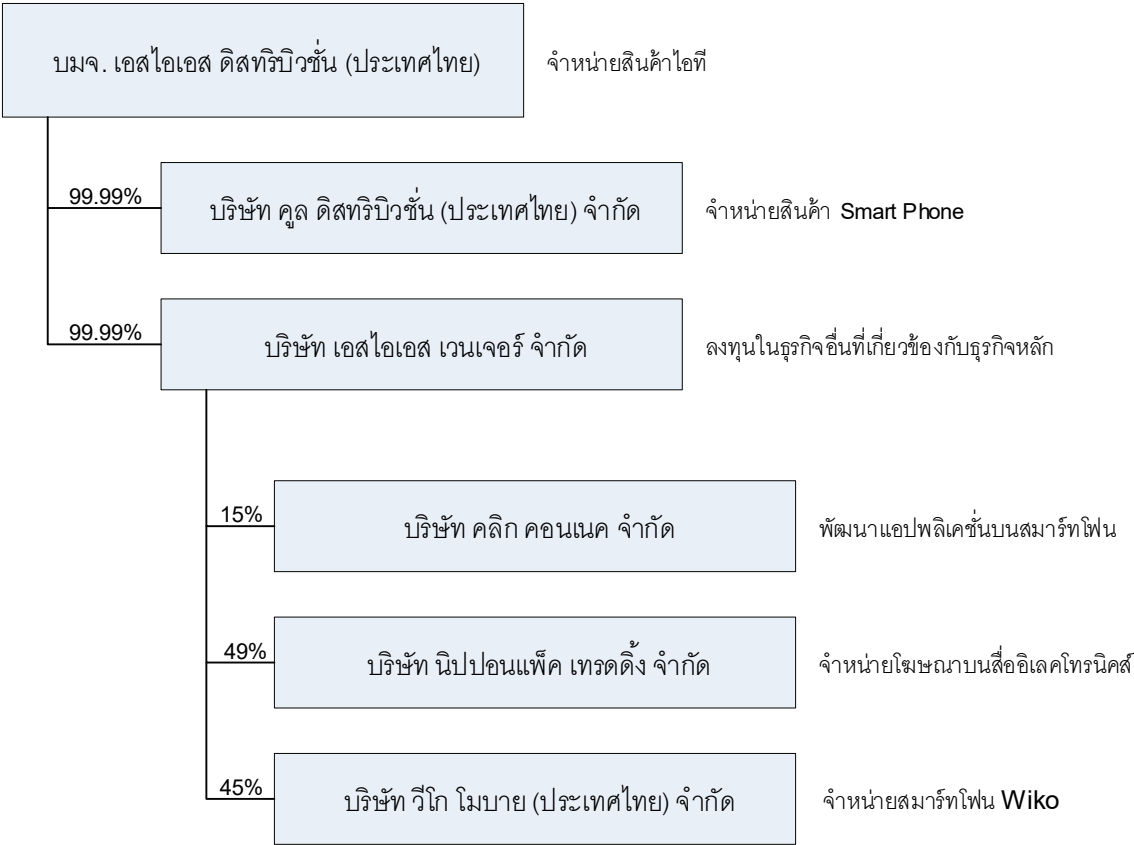
ในระหว่างปี 2553 บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที สมาร์ทโฟนและบริการให้กับผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.9

ในระหว่างปี 2557 บริษัท เอสไอเอส เวเนเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทั้งหมด ได้เข้าไปลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท นิปปอน แพ็ค เทคดิง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท นิปปอน แพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อประกอบธุรกิจขายสื่อโฆษณาโดยเน้นสื่อทางด้านอิเล็กทรอนิกส์เป็นหลัก โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 49

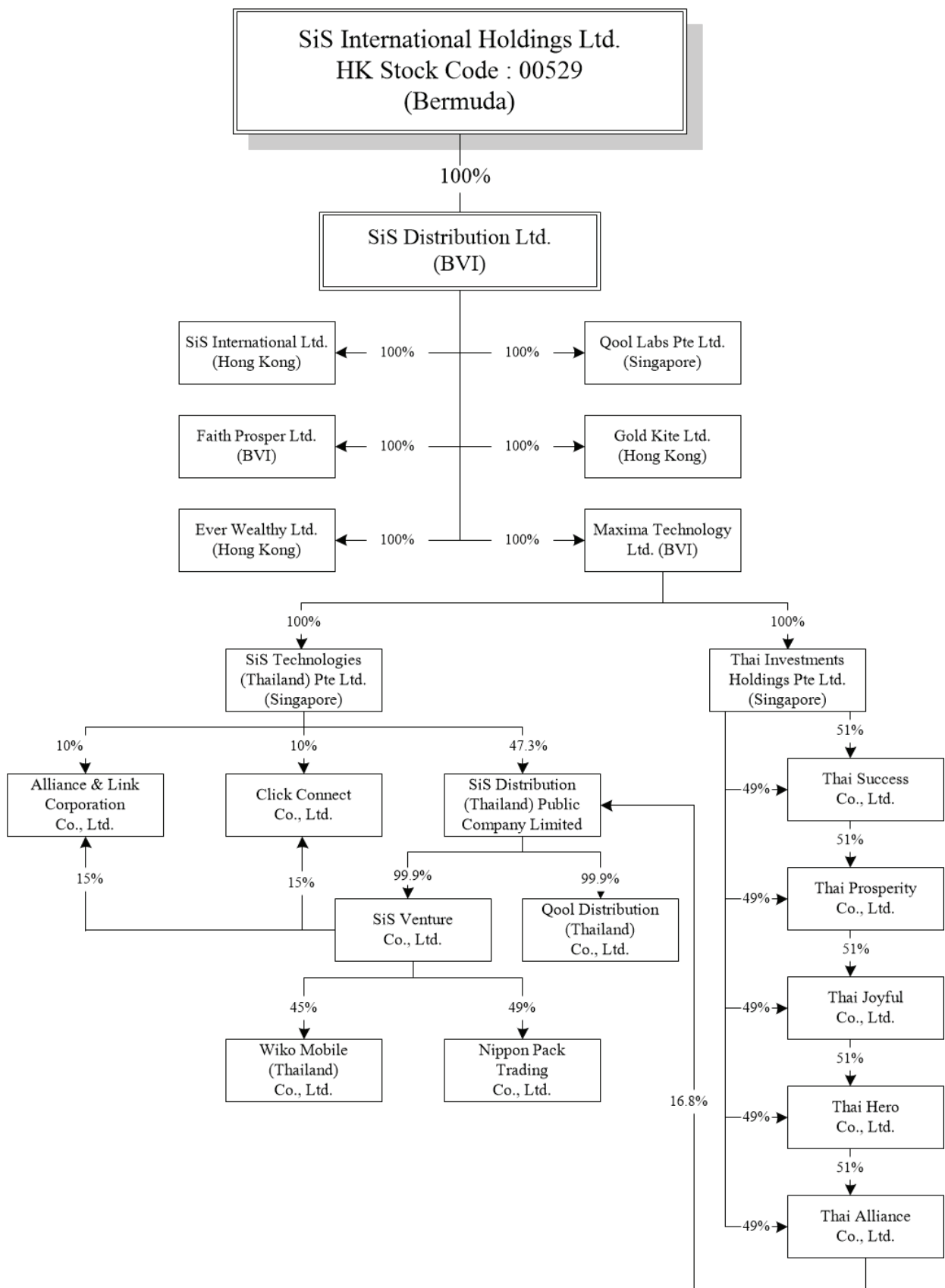
ต้นปี 2558 บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทั้งหมด ได้เข้าไปลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท วิโก โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่ เพื่อประกอบธุรกิจขายส่งสมาร์ตโฟนภายใต้เครื่องหมายการค้า Wiko โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 45

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ถือหุ้นโดย
บริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด	ค้าส่งสินค้าสมาร์ตโฟน	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	พัฒนาแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟน	15%	บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด
บริษัท นิปปอนแพ็ค เทคดิง จำกัด	จำหน่ายโฆษณาโดยเน้นสื่ออิเล็กทรอนิกส์	49%	บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด
บริษัท วิโก โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด	จำหน่ายสมาร์ตโฟนภายใต้เครื่องหมายการค้า Wiko	45%	บริษัท เอสไอเอส เวนเจอร์ จำกัด

ภาพแสดงความสัมพันธ์ของบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง



1.4) ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่



รายละเอียดการประกอบธุรกิจของบริษัทในเครือ SiS

ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประเทศที่ดำเนินงาน/ จดทะเบียนจัดตั้ง
SiS International Holdings Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนและการถือหุ้น	เบอร์มิวด้า
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
Gold Kite Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	ฮ่องกง
SiS Technologies (Thailand) Pte Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	สิงคโปร์
SiS Distribution (Thailand) Pcl.	ธุรกิจขายส่งไอทีและสมาร์ทโฟน	ไทย
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
Nippon Pack Trading Co., Ltd.	ธุรกิจขายสื่อโฆษณา	ไทย
Wiko Mobile (Thailand) Co., Ltd.	ธุรกิจขายส่งสมาร์ทโฟนยี่ห้อ Wiko	ไทย
Thai Investments Holdings Pte Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	สิงคโปร์
Thai Success Co., Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	ไทย
Thai Prospertiy Co., Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	ไทย
Thai Joyful Co., Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	ไทย
Thai Hero Co., Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	ไทย
Thai Alliance Co., Ltd.	ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้น	ไทย

การที่บริษัทฯ อยู่ในกลุ่มบริษัท SiS ทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการได้รับข้อเสนอพิเศษจากผู้ผลิตเนื่องจากกลุ่มบริษัท SiS ดำเนินธุรกิจในฮ่องกงมานานโดยมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตจำนวนมาก ทำให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายของผู้ผลิตหลายรายตั้งแต่เริ่มต้น

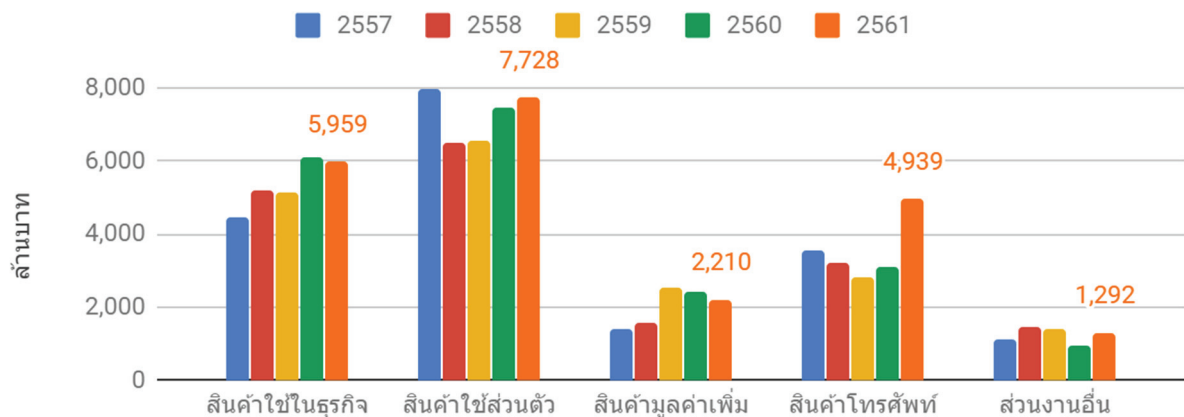
จากการที่บริษัทในกลุ่ม SiS มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจขายส่งอุปกรณ์เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศมานาน ทำให้มีอำนาจต่อรองทางการค้า และมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งในการจัดการดังกล่าวมีเจ้าหน้าที่และส่วนงานที่ให้บริการกับบริษัทในกลุ่มและเป็น ค่าใช้จ่าย ของ SiS International Holdings 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 จะมีการแลกเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการบริหารจัดการและความรู้ทางด้านเทคโนโลยีใหม่ ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารงานและปรับตัวตามสภาวะการแข่งขันในตลาดภายในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

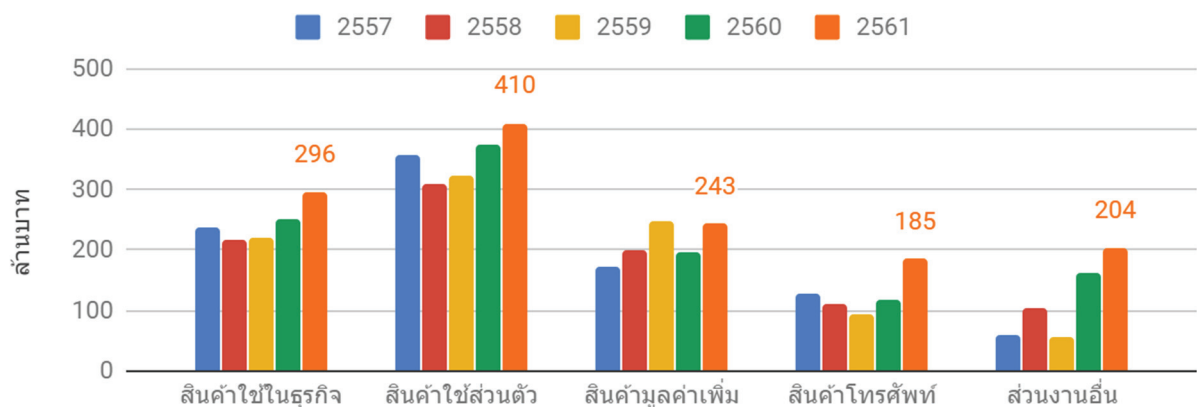
โครงสร้างรายได้บริษัท

บริษัทฯ ได้แบ่งธุรกิจตามประเภทสินค้าออกเป็นหน่วยธุรกิจ (Business Unit) โดยแบ่งเป็นหน่วยธุรกิจใหญ่ 4 หน่วย แต่ละหน่วยจะดูแลสินค้าที่แตกต่างกัน โดยมีรายละเอียดของสินค้าแต่ละกลุ่ม รายได้ และกำไรขั้นต้น ใน 5 ปี ที่ผ่านมา ดังนี้

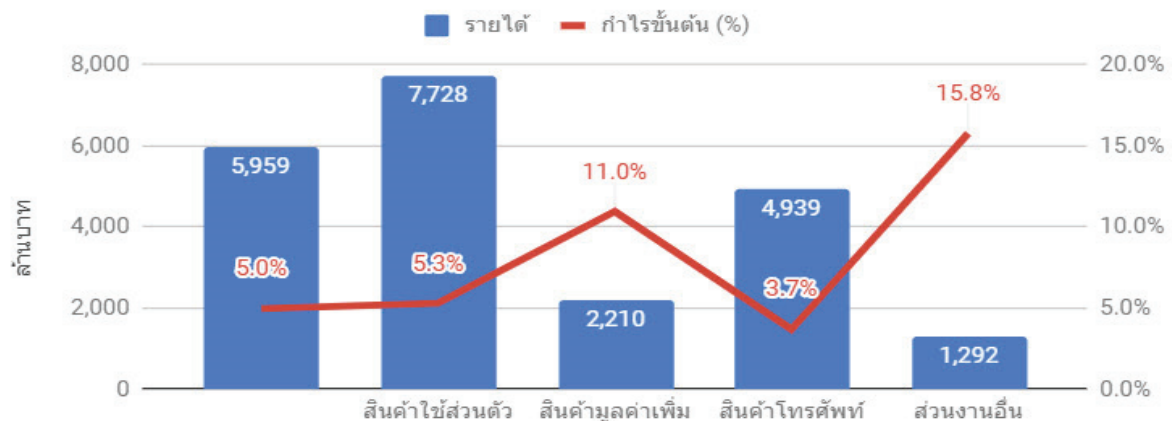
รายได้ตามส่วนงาน



กำไรขั้นต้นตามส่วนงาน



รายได้และกำไรขั้นต้นตามส่วนงาน - ปี 2561



2.1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ IT Distribution โดยซื้อสินค้า/บริการจากผู้ผลิตประมาณ 70 บริษัท และจำหน่ายให้กับช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ โดยในปี 2561 บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้ลูกค้าประมาณ 5,400 ราย ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายเหล่านี้จะนำสินค้าไปจำหน่ายต่อให้กับลูกค้าทั้งที่เป็นส่วนบุคคล บริษัท และหน่วยงานราชการ

สินค้าที่จำหน่าย ส่วนใหญ่เป็นสินค้าในกลุ่ม Information Technology (IT) ที่ครอบคลุมเกือบทุกประเภทตั้งแต่

- 1) สินค้าสำหรับใช้ส่วนตัว/ครัวเรือน เช่น คอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต
- 2) สินค้าที่ใช้ในธุรกิจ เช่น คอมพิวเตอร์แบบ Server ระบบเครือข่าย ระบบจัดเก็บข้อมูล Software และอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆ
- 3) สินค้าที่ใช้ใน Data Center เช่น อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลขนาดใหญ่ ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสำรองข้อมูล
- 4) กล้องวงจรปิดและอุปกรณ์เก็บภาพ
- 5) สมาร์ทโฟน

โดยสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 10 ลำดับแรก ของบริษัทฯ ในปี 2561 เป็นสินค้าจากบริษัท (เรียงตามตัวอักษร) Asus, Acer, Brother, Dell EMC, Hewlett Packard Enterprise, HP Inc, Hikvision, Lenovo, Samsung, Vmware และ Wiko

บริษัทฯ ได้แบ่งธุรกิจตามประเภทสินค้าออกเป็นหน่วยธุรกิจหลักๆ โดยมีสินค้าและช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

1. Commercial : เป็นสินค้า IT ที่ใช้สำหรับใช้ในองค์กร โดยช่องทางการจัดจำหน่ายจะเป็นบริษัทที่จำหน่ายสินค้า IT ให้กับองค์กร ซึ่งสินค้ากลุ่มนี้ จะเติบโตตามการขยายตัวของธุรกิจ โดยมีกลุ่มสินค้าหลักและสินค้าที่จำหน่าย เช่น
 - Server : HPE, Dell, Lenovo, QCT
 - Business PC : HPI, Lenovo, Dell
 - Storage : QNAP, Synology, HPE
 - Networking : HPE, Aruba, Zyxel
 - Printer/Scanner : Fujitsu, Panasonic, HP, Xerox, OKI
2. Consumer : เป็นสินค้า IT ที่ใช้ในธุรกิจขนาดเล็ก/ครัวเรือน โดยช่องทางหลักเป็นร้านค้าปลีก โดยมีประเภทสินค้าต่างๆ เช่น
 - Printer : HP, Brother
 - Home PC : Asus, Lenovo, HP, Acer, AVITA
 - Networking : Linksys, D-Link, Asus, Zyxel, Tenda
 - Monitor : Samsung, Acer, Philips, BenQ
 - Other : Adata, Strontium, Seagate, Qnap, Innergie
3. Value Added : เป็นกลุ่มสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีสูง มักใช้ใน Data Center และต้องการคำแนะนำทั้งก่อนและหลังการขายซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายบริการหลังการขายได้ด้วย และผู้ใช่มักเป็นองค์กรขนาดใหญ่ ทั้งเอกชนและราชการ เช่น
 - Private Cloud (Hyper-Converge) : EMC, Vmware, Nutanix, Sangfor
 - Enterprise Storage : EMC, Ambedded, SUSE ceph
 - Enterprise Backup : Veritas, EMC, Veeam, HYCU
 - Security : Fortinet, Trend Micro, Sangfor, RSA
 - Others : SAP B1, Crystal Report, Sybase, Arista Networks

4. Phone : เป็นสินค้าสมาร์ทโฟน ยี่ห้อ Samsung, Asus, และ Wiko โดยสำหรับ Wiko นอกจากบริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายแล้ว บริษัทฯ ยังได้ลงทุนร่วมกับผู้ผลิต คือ บริษัท วิโก โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อดูแลผลิตภัณฑ์ Wiko ในประเทศไทย และประเทศเพื่อนบ้านอีกด้วย
5. อื่น : เป็น Business Unit ที่ดูแลสินค้าใหม่ เช่น ระบบรักษาความปลอดภัย CCTV, Smart Home, SiS Cloud Service เป็นต้น

2.2) การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1) นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปี 2561 และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญในปี 2561

บริษัทฯ ได้ทำการคัดเลือกหาสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีเทคโนโลยีที่ดีและราคาเหมาะสมมาจำหน่ายเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง นับเป็นหนึ่งในภารกิจสำคัญของบริษัทฯ ที่ทำให้บริษัทฯ มีสินค้าหลากหลายเพิ่มมากขึ้น ตรงกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มรายได้รวมของบริษัทฯ และช่วยให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเป็นบริษัทไอทีชั้นนำในอินโดจีน ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมหลายรายการ โดยมีรายการที่สำคัญดังนี้

- AVITA - ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์แบบแล็ปท็อปที่เน้นการออกแบบให้เข้ากับไลฟ์สไตล์ของผู้ใช้งานจากประเทศอเมริกา
- Tenda - ผู้ผลิตระบบ Networking ที่ช่วยให้มีสัญญาณ WiFi ครอบคลุมทั้งบ้าน ในราคาประหยัดและติดตั้งง่ายจากประเทศจีน
- Innergie - ผู้ผลิตอุปกรณ์ชาร์จแบตเตอรี่ขนาดเล็กกะทัดรัดจากประเทศไต้หวัน
- Peplink - ผู้ผลิตระบบ Software Defined WAN ที่รวมการเชื่อมต่อหลายๆ แบบเข้าด้วยกันเพื่อเพิ่ม bandwidth และความเสถียรในการต่อเข้ากับเครือข่าย Internet จากประเทศอเมริกา
- Remotec - ผู้ผลิตอุปกรณ์ควบคุมแบบไร้สาย Z-Wave สำหรับระบบ Home Automation จากประเทศฮ่องกง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าทั้งหมดเป็นบริษัทฯ ที่ซื้อสินค้าไปจำหน่ายต่อ โดยแบ่งออกเป็นสองกลุ่มหลักคือ

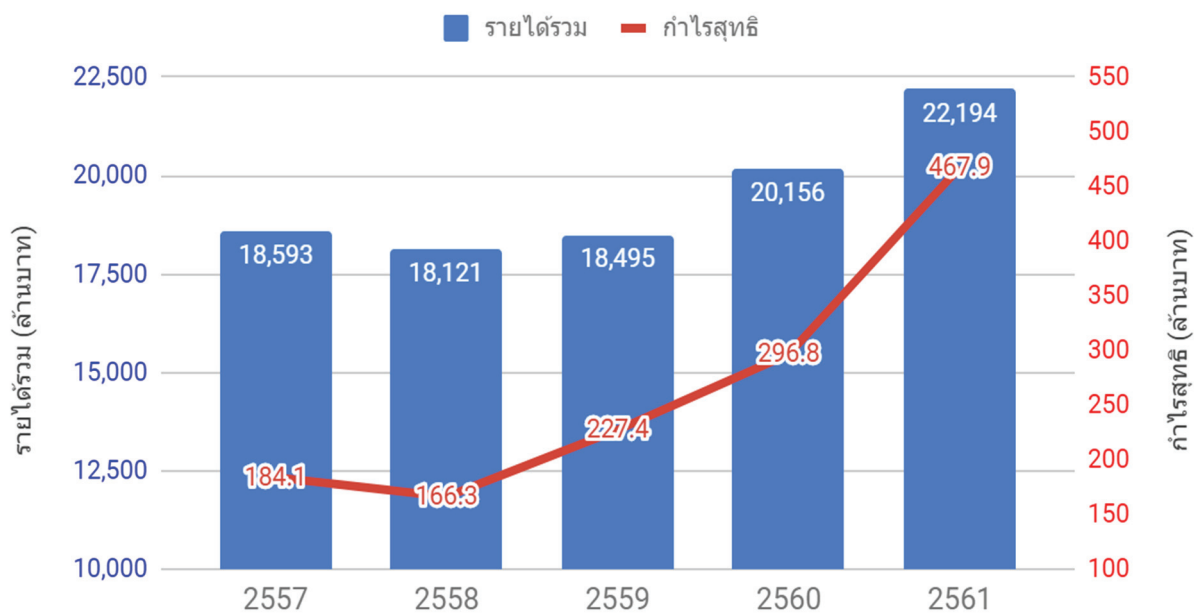
- 1) กลุ่มที่ซื้อไปขายให้กับผู้ซื้อที่เป็นบริษัทขนาดเล็กหรือครัวเรือน เช่น ร้านค้าปลีกต่างๆ ทั้งรายเล็กและที่มีหลายสาขา เช่น แอดไวซ์ ไอที อินฟินิต, คอมเซเว่น, เพาเวอร์บาย, เจ.ไอ.บี, ไอที ซิตี้ รวมทั้งบริษัทที่ขาย On-line ต่างๆ เช่น ลาซาด้า, ช้อปปี้ เป็นต้น
- 2) กลุ่มที่ขายเข้าองค์กร เช่น บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน), บริษัท ดาต้าโปร คอมพิวเตอร์ซิสเต็มส์ จำกัด บริษัท ยิบอินซอย จำกัด บริษัท บิสคอน โซลูชั่นส์ จำกัด เป็นต้น

2.2.2) สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขันในอุตสาหกรรม

1. สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

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

บริษัทฯ มีพัฒนาและขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ทั้งในแง่การเพิ่มสินค้าตามเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เกิดขึ้น การขยายช่องทางให้ครอบคลุมขึ้น และการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ที่เชื่อว่าจะทำให้บริษัทฯ มีรายได้รวมและกำไรสุทธิที่สม่ำเสมอและยั่งยืน



ตารางแสดงรายได้รวมของบริษัท (ล้านบาท)

ส่วนแบ่งตลาด

บริษัทที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกันและเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่ถือว่าแข่งขันกันโดยตรงในประเทศไทย มีอยู่ 5 บริษัท โดยอีก 4 บริษัท คือ

- 1) บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) "Synnex"
- 2) บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด "VST ECS"
- 3) บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด "Ingram"
- 4) บริษัท เวลเทคกรุ๊ป จำกัด "WellTech"

ในปี 2560 บริษัทมีรายได้รวมเป็นลำดับสองและมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 23.1 ในกลุ่มบริษัทที่ทำธุรกิจด้าน IT Distribution โดยมีรายละเอียดดังนี้

ปี	Synnex	VST ECS	Ingram	WellTech	SiS	รวม	ส่วนแบ่งตลาดของ SiS
2552	13,490	11,886	8,386	3,677	13,950	51,389	27.1%
2553	15,662	14,196	8,095	4,543	16,584	59,081	28.1%
2554	20,269	16,352	8,926	5,354	22,713	73,612	30.9%
2555	20,669	18,826	8,516	5,303	22,091	75,406	29.3%
2556	18,816	17,997	8,889	5,536	18,345	69,583	26.4%
2557	19,092	17,801	8,537	5,735	18,593	69,757	26.7%
2558	21,671	16,903	9,218	5,828	18,121	71,740	25.3%
2559	23,950	18,185	9,284	5,441	18,498	75,357	24.5%
2560	32,624	18,824	10,584	5,263	20,191	87,485	23.1%

2. กลยุทธ์การแข่งขัน

จากการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี บริษัทฯ มีการพัฒนาระบบ ขยายฐานลูกค้า ขยายธุรกิจใหม่ และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในด้านต่างๆ ดังนี้

การมีเครือข่ายลูกค้าที่กว้างขวาง

บริษัทฯ มีเครือข่ายลูกค้าที่กว้าง โดยในปี 2561 บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้ลูกค้าทั้งสิ้นมากกว่า 5,000 ราย โดยมีจำนวนลูกค้ามากกว่า 3,000 รายที่ซื้อสินค้าในแต่ละเดือน ครอบคลุมลูกค้าทั้งแบบค้าปลีกที่ขายให้กับการซื้อใช้ในครัวเรือน และแบบที่ขายเข้าองค์กรที่ซื้อไปใช้ในธุรกิจ โดยยังคงมีผู้ประกอบการใหม่ ติดต่อขอเป็นลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการมีฐานลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เป็นประจำอยู่จำนวนมากนี้ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นคงของยอดขาย และเป็นรากฐานสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจเพิ่มเติมได้ง่ายด้วยการจัดหาสินค้าเพิ่มเติมมาจำหน่ายให้กับฐานลูกค้าที่ซื้อสินค้าเป็นประจำกับบริษัทฯ อยู่แล้ว

การมีสินค้าจำหน่ายหลายประเภท

บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลกให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากว่า 70 ราย และได้รับการติดต่อจากผู้ผลิตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการมีสินค้าที่หลากหลายนี้ ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้กับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

ในปี 2561 บริษัทฯ ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมอีก 5 ราย คือ AVITA, Tenda, Innergie, Peplink และ Remotec










ระบบและวัฒนธรรมองค์กร

บริษัทฯ มีการนำโปรแกรมการจัดการทรัพยากร (ERP) ที่มีความสามารถสูงมาใช้ในการบริหารงาน มีการพัฒนาระบบงานเพิ่มเติม พร้อมกับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เช่น การนำระบบ SAP ECC6 มาใช้งาน ระบบ Electronic workflow ของ Lotus Notes ระบบ Call Center ของ Avaya ซึ่งช่วยทำให้พนักงานสามารถทำงานได้อย่างเป็นระบบ ติดตามงานได้ และมีประสิทธิภาพ พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาวัฒนธรรมองค์กรให้เป็นองค์กรที่เน้นการเรียนรู้ มีการปรับปรุงประสิทธิภาพตลอดเวลา ให้พนักงานมีแนวคิดในการทำงานแบบผู้ประกอบการ ทำให้บริษัทฯ ยังคงความสามารถในการแข่งขันและสามารถปรับเปลี่ยนองค์กรให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงภายนอกได้อย่างรวดเร็ว

การให้ความสำคัญในการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญและมีการดำเนินการตามแนวทางกำกับกิจการที่ดีใน แนวทาง อันได้แก่ 1) สิทธิของผู้ถือหุ้น 2) การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน 3) การคำนึงถึงบทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย 4) การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส 5) ความรับผิดชอบของคณะกรรมการซึ่งจากการสำรวจตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนที่สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทยจัดทำขึ้น บริษัทฯ ได้รับการประเมินอยู่ในเกณฑ์ “ดีเลิศ” ตั้งแต่ปี 2552 ต่อเนื่องมาถึงปี 2556 และ 2560 - 2561 ซึ่งเป็นระดับสูงสุด ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการให้ความสำคัญในการกำกับดูแลกิจการที่จะทำให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างมั่นคง รวมไปถึง ในปี 2556 บริษัทฯ เป็นหนึ่งใน 10 บริษัทฯ ที่ได้รับรางวัล SET Awards ด้านการเป็นบริษัทจดทะเบียนด้านการรายงานบรรษัทภิบาลดีเยี่ยม

จากการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียน ที่ดำเนินการโดยสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยเป็นการสำรวจที่มีการปรับและเพิ่มหลักเกณฑ์ของโครงการ CGR ให้สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของโครงการ ASEAN CG Scorecard ตลอดหลายปีที่ผ่านมา ในปี 2561 บริษัทฯ ยังคงได้รับการจัดให้อยู่ในกลุ่ม “ดีเลิศ” ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีคะแนนในช่วง 90-100 คะแนนจากคะแนนเต็ม 100 คะแนน

ปี	ผลการประเมินของ sis	ช่วงคะแนน	สัญลักษณ์
2553	ดีเลิศ	90 - 100	
2554	ดีเลิศ	90 - 100	
2555	ดีเลิศ	90 - 100	
2556	ดีเลิศ	90 - 100	
2557	ดีมาก	80 - 89	
2558	ดีมาก	80 - 89	
2559	ดีมาก	80 - 89	
2560	ดีเลิศ	90 - 100	
2561	ดีเลิศ	90 - 100	

หมายเหตุ : มีการปรับและเพิ่มหลักเกณฑ์ของโครงการ CGR ในปี 2557 ทำให้ไม่สามารถเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้าได้

การมีพนักงานที่มีคุณภาพ

บริษัท มีชื่อเสียงด้านการพัฒนาพนักงานอย่างต่อเนื่อง มีกระบวนการที่ดีในด้านพนักงาน ตั้งแต่การคัดเลือกพนักงานที่มีการทดสอบความรู้ ควบคู่ไปกับการสัมภาษณ์ การตรวจสอบข้อมูลของผู้สมัครจากแหล่งอื่นๆ รวมทั้งมีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งการฝึกอบรมภายใน การอบรมภายนอก การอบรมและให้ทุนไปเรียนต่อต่างประเทศ การมีนโยบายผลตอบแทนที่สอดคล้องกับเป้าหมายบริษัท การจัดหาเครื่องมือในการทำงานที่ดีให้พนักงาน การให้โอกาสในการทำงานและการเติบโต นโยบายที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย การให้พนักงานมีส่วนร่วมในการตัดสินใจต่างๆ การเปิดเผยข้อมูลให้พนักงานทราบข้อเท็จจริง การสื่อสารภายในที่เปิดกว้าง ฯลฯ ซึ่งการสะสมสิ่งเหล่านี้มาเป็นเวลานาน ทำให้บริษัท มีพนักงานส่วนใหญ่ที่มีคุณภาพและทุ่มเท เป็นทรัพยากรที่สำคัญของบริษัท ในการพัฒนาให้บริษัท ก้าวหน้าต่อไป

2.3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าทั้งหมดของบริษัทฯ จะอยู่ในรูปของสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งส่วนใหญ่จะสั่งซื้อ ผ่านผู้ผลิตสินค้าโดยตรง โดยอาจสั่งซื้อ ผ่านสาขาของผู้ผลิตในประเทศไทย หรือสั่งซื้อ ไปยังผู้ผลิตในต่างประเทศ ไม่ผ่านบริษัทในเครือ บริษัทฯ มียอดสั่งซื้อสินค้าผ่านผู้ผลิตโดยตรงคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 99 ของยอดสั่งซื้อของบริษัทฯ ส่วนที่เหลือจะเป็นการสั่งซื้อ ผ่านตัวแทนจำหน่ายหลักของสินค้านั้นๆ โดยมีสัดส่วนการซื้อสินค้าในประเทศและต่างประเทศในปี 2561 เป็นอัตราร้อยละ 79 : 21

สำหรับการต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายจะมีการต่อเป็นปีต่อปี และประมาณครึ่งหนึ่งจะต่อแบบอัตโนมัติ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

2.4) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงแบบทั่วทั้งองค์กร เนื่องจากการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรเป็นปัจจัยสำคัญ ที่จะทำให้บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอย่างบรรลุเป้าหมาย และเติบโตอย่างยั่งยืน โดยพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงของโลกปัจจุบัน บริษัทฯ ได้นำแนวทางการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรของ COSO ERM 2013 (COSO Enterprise Risk Management Framework) มาใช้

สำหรับกระบวนการบริหารความเสี่ยงนั้น บริษัทฯ จัดให้มีคณะทำงานบริหารความเสี่ยงที่ประกอบไปด้วย กรรมการผู้จัดการ เป็นหัวหน้าคณะทำงานบริหารความเสี่ยง และมีผู้บริหารระดับรองลงมา รวมทั้งผู้จัดการฝ่ายต่างๆ เป็นสมาชิกของคณะทำงานตลอดจนเป็นเจ้าของความเสี่ยง ทั้งนี้คณะทำงานบริหารความเสี่ยงมีหน้าที่หลักในการกำหนดแผนการจัดการบริหารความเสี่ยง และกำหนดผู้รับผิดชอบในการจัดการแต่ละความเสี่ยง ติดตามและทบทวนความเสี่ยง รวมทั้งรายงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ในปี 2561 บริษัทฯ ได้ประเมินความเสี่ยงที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิต

ในปัจจุบัน ด้วยสภาพแวดล้อมและเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในด้านการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิต ซึ่งอาจมีการขายตรงไปยังผู้บริโภคเกิดขึ้น บริษัทฯ จึงได้วางแผนงานบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังต่อไปนี้

- เพิ่มมูลค่าเพิ่มในการให้บริการด้านความเชี่ยวชาญทางด้านเทคนิค และขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับศูนย์คอมพิวเตอร์มากขึ้น เนื่องจากธุรกิจนี้มีแนวโน้มที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องตามเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาและเป็นธุรกิจที่มีความต้องการผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคคอยให้คำปรึกษาควบคู่ไปกับการขายสินค้า ทั้งนี้ในปี 2561 หน่วยธุรกิจ Value Added Commercial ซึ่งเป็นหน่วยธุรกิจที่ขายสินค้าเกี่ยวกับศูนย์คอมพิวเตอร์ ยังสามารถทำกำไรได้อย่างต่อเนื่อง
- ขยายธุรกิจใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น ธุรกิจ Cloud เพื่อขยายฐานลูกค้าเพิ่มเติมไปจากเดิม และสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขัน ในปี 2560 บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดตั้งหน่วยธุรกิจ Cloud และเริ่มแนะนำการบริการเข้าสู่ตลาด และสิ้นปี 2561 มีลูกค้ามาใช้บริการแล้วกว่า 40 ราย และมีแนวโน้มว่าจะมีลูกค้ามาใช้บริการเพิ่มมากขึ้นในปีต่อไป
- เพิ่มสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น และทำให้สัดส่วนยอดขายของผู้ผลิตรายใหญ่สุดต่อยอดขายรวมลดลงเหลือต่ำกว่าร้อยละ 20 ในปี 2561 และบริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถลดลงได้อีกจากการที่บริษัทฯ ยังคงจัดหาสินค้าประเภทใหม่มาจำหน่ายเพิ่มอย่างต่อเนื่อง

2. ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่มีผลกระทบต่อสินค้าคงคลัง

เนื่องจากสินค้าหลักของบริษัทฯ เป็นคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง ซึ่งสินค้าในกลุ่มนี้มีการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้าคงคลังของบริษัทฯ อาจมีการล้าสมัย และสร้างความเสียหายกับบริษัทฯ ได้ ซึ่งบริษัทฯ มีการดำเนินการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านสินค้าคงคลังหลายๆ วิธีดังนี้

- ควบคุมมูลค่าสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับต่ำ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการเก็บสินค้าคงคลังอยู่ในช่วง 15 - 45 วัน ตามประเภทของสินค้า โดยสินค้าที่จำหน่ายจนมีข้อมูลการขายแล้วบริษัทฯ จะลดสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับ 15

วันส่วนสินค้าใหม่ ที่ยังไม่ทราบความต้องการที่ชัดเจน บริษัทฯ สามารถเก็บสินค้าในปริมาณที่มากขึ้นได้แต่ไม่เกิน 45 วัน เพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาได้ทัน ถ้าเกิดการเปลี่ยนแปลงของตลาด โดยบริษัทฯ มีมูลค่าสินค้าคงคลังในแต่ละปีที่ผ่านมาตามตารางด้านล่าง

	ปี			
	2558	2559	2560	2561
มูลค่าสินค้าคงคลัง (ล้านบาท)	1,323	1,718	2,078	2,326
ระยะเวลาขายเฉลี่ย (วัน)	36.9	30.6	34.4	37.2

- ให้มีผู้จัดการผลิตภัณฑ์ดูแลสินค้าโดยเฉพาะ บริษัทฯ มีการกำหนดให้ผู้บริหารผลิตภัณฑ์ (Product Manager) เป็นผู้ดูแลสินค้าจากผู้ผลิตแต่ละรายโดยเฉพาะทั้งในแง่ของการสั่งซื้อ การดูแลสินค้าคงคลัง และการส่งเสริมการขาย ทำให้มีความรู้ความชำนาญเฉพาะสินค้าของแต่ละผู้ผลิต เมื่อเกิดปัญหาก็สามารถแก้ไขได้อย่างรวดเร็วรวมทั้งบริษัทฯ ถือว่าการดูแลสินค้า เป็นปัจจัยสำคัญในการประเมินผลงานของผู้บริหารผลิตภัณฑ์
- มีระบบข้อมูลที่ถูกต้อง เชื่อถือได้ และทันต่อเวลา โดยบริษัทฯ มีการลงทุนด้านระบบจัดการสินค้าคงคลังของ SAP ECC6 ซึ่งเป็นระบบที่จะให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็วพร้อมรายงานต่างๆ ที่ช่วยในการจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น รายงาน Inventory Aging แยกแต่ละรายการสินค้า รายงาน Inventory Turnover แยกแต่ละรายการ ฯลฯ รวมถึงระบบแจ้งเตือนที่มีการรวบรวมข้อมูลสินค้าคงคลังที่ค้างนานไว้ในฐานข้อมูลและให้ผู้ดูแลสินค้าแต่ละคนเข้าไปบันทึกแนวทางในการแก้ปัญหา ซึ่งทั้งหมดนี้ทำให้ผู้ปฏิบัติงานและผู้เกี่ยวข้องทุกคน รับรู้ข้อมูลที่ต้องเกี่ยวกับสินค้าคงคลังอยู่เสมอ
- การสอบทานของฝ่ายบริหาร โดยฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดูแลสินค้าคงคลังอย่างสม่ำเสมอ ผู้บริหารระดับสูงสุด มีการประชุมเพื่อตรวจสอบมูลค่าสินค้าคงคลังโดยรวมและอายุสินค้านำรวมกับผู้จัดการผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ ทำให้บริษัทฯ เห็นแนวโน้มการเปลี่ยนแปลง และสามารถกำหนดมาตรการแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว สามารถลดความเสียหายด้านสินค้าคงคลังลงได้ และสร้างให้เป็นวัฒนธรรมของบริษัทฯ ในการให้ความสำคัญในการดูแลสินค้าคงคลัง

ความเสี่ยงจากการแข่งขันและกำไรขั้นต้นต่ำ

ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ถือเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง มีกำไรขั้นต้นอยู่ในระดับต่ำ แต่เป็นอุตสาหกรรมที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งอาจมีคู่แข่งใช้ราคาต่ำมาเป็นกลยุทธ์หลักในการแข่งขัน ซึ่งถ้าเกิดขึ้นบริษัทฯ อาจต้องลดราคาสินค้าเพื่อให้สามารถแข่งขันได้และอาจจะกระทบผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ลดความเสี่ยงด้วยการเพิ่มประเภทสินค้า ทำให้มีการขายสินค้าหลากหลายประเภทขึ้น ถ้าเกิดปัญหาก็จะมีผลกระทบเฉพาะสินค้าบางประเภท รวมไปถึงบริษัทฯ พยายามให้ความสำคัญในการพัฒนาและส่งเสริมการขายสินค้าที่ตลาดไม่ใหญ่นัก แต่สามารถทำกำไรได้ดีและมีคู่แข่งน้อยรายมาช่วยเพิ่มกำไร พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ได้มีการขายสินค้าไปยังลูกค้าจำนวนมาก โดยบริษัทฯ มีลูกค้ามากกว่า 5,000 ราย จึงมีการขายที่สม่ำเสมอ กระจายความเสี่ยงไปยังลูกค้าหลายราย และเนื่องจากธุรกิจค้าส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เป็นธุรกิจที่ใช้เงินทุนมาก มีโอกาสน้อยที่จะมีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในตลาดเพิ่ม นอกจากนี้ ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้จัดโครงสร้างการบริหารใหม่ในรูปแบบหน่วยธุรกิจ (Business Unit) เพื่อให้สามารถบริหารสินค้าที่แตกต่างกันได้ โดยนอกเหนือจากหน่วยธุรกิจที่เน้นการขายสินค้าจำนวนมากแล้ว บริษัทฯ ได้จัดตั้งหน่วยธุรกิจแบบ Value Added เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าที่กำไรสูง โดยเฉพาะซึ่งหน่วยธุรกิจแบบนี้ จะมีการขายสินค้าพร้อมบริการที่จะช่วยลดการแข่งขันด้านราคาลงได้

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากร

บริษัท ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้เฉพาะด้านเข้ามาร่วมงานจำนวนมาก ในขณะที่มีปัญหาขาดแคลนแรงงานด้าน IT ซึ่งนอกเหนือจากการรับพนักงานที่มีประสบการณ์เข้ามาร่วมงานแล้ว บริษัท ยังต้องมีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งหากบุคลากรที่มีความสามารถและความชำนาญงานได้ลาออกจากบริษัท อาจมีผลกระทบต่อการทำงานและความสามารถในการขยายงานของ บริษัท และทำให้เกิดค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นได้ อย่างไรก็ตามบริษัท มีการจัดระบบค่าตอบแทนที่เหมาะสมให้กับพนักงานที่ปรับเปลี่ยนตามความสามารถรวมทั้งยังมีการดำเนินการอีกหลายด้าน เพื่อลดความเสี่ยงการพึ่งพาบุคลากรของบริษัท เช่น การแบ่งงานการขายและการตลาดออกจากกัน ซึ่งทำให้ลูกค้าทุกรายจะได้รับการติดต่อจากบริษัท ผ่าน 2 หน่วยงานหลัก คือ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด 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 และสามารถทำงานทดแทนกันได้หลายๆ ระดับซึ่งทั้งหมดนี้จะช่วยลดการพึ่งพาบุคลากรลงได้

ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง และภาพลักษณ์

อิทธิพลของสื่อออนไลน์ทำให้ข้อมูล ข่าวสาร สามารถแพร่กระจายไปวงกว้างได้อย่างรวดเร็ว ในกรณีที่มีการพูดถึงบริษัท ในเชิงลบ อาจจะทำให้ข้อมูลดังกล่าวถูกส่งผ่าน และแลกเปลี่ยนระหว่างผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว ซึ่งอาจทำให้เกิดผลกระทบกับชื่อเสียง และภาพลักษณ์ของบริษัท ดังนั้น บริษัท ได้จัดการความเสี่ยงในด้านนี้ โดยกำหนดให้มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ติดตามสื่อสังคมออนไลน์ โดยมีการกำหนดระยะเวลาติดตามอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการกำหนดมาตรการในการตอบสนองข้อมูลข่าวสารเชิงลบอย่างเป็นแบบแผน

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัท มีการสั่งซื้อสินค้าบางส่วนที่ชำระด้วยเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่สินค้าทั้งหมดจะจำหน่ายในประเทศเป็นเงินบาท ทำให้มีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งบริษัท ลดความเสี่ยงโดยการใช้เครื่องมือจากสถาบันการเงินด้านการทำสัญญาซื้อขายเงินดอลลาร์ล่วงหน้าอย่างน้อย 50% ในทุกใบสั่งซื้อทั้งนี้ บริษัท ได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของสถาบันการเงินอย่างสม่ำเสมอในการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงว่าควรจะทำในระดับใด ซึ่งผู้ดูแลสามารถทำสัญญาเพิ่มได้ถึง 100% เพื่อให้ครอบคลุมความเสี่ยงทั้งหมด

ความเสี่ยงจากหนี้สูญ

การขายส่วนใหญ่เป็นการขายเชื่อ โดยลูกหนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้มอบหลักประกันที่ครอบคลุมหนี้สินทั้งหมดให้กับบริษัท รวมไปถึงลูกค้าของบริษัท หลายราย เป็นบริษัท ขนาดเล็กและเป็นบริษัท ใหม่ที่ยังไม่มีเงินทุนมากนัก ดังนั้นหากลูกหนี้การค้าของบริษัท เกิดปัญหาในการบริหารงาน ไม่สามารถชำระเงินได้ตามกำหนด จะส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของทางด้านการเงินหมุนเวียนได้ บริษัท มีการลดความเสี่ยงด้านลูกหนี้การค้าด้วยการตรวจสอบเครดิตอย่างรัดกุมก่อนจะให้เครดิตกับลูกค้า มีการติดตามลูกหนี้การค้า โดยใช้ระบบไอทีในการควบคุมเพื่อให้มั่นใจในประสิทธิภาพของการติดตามหนี้ และมีการแยกฝ่ายควบคุมเครดิตออกจากฝ่ายขายเพื่อให้การพิจารณาเครดิตเป็นไปอย่างอิสระและเพื่อลดความเสี่ยงด้าน

หนี้สูญลงไปอีก บริษัทฯ ได้ซื้อประกันคุ้มครองบางส่วนของความเสียหายจากปัญหานี้เสีย รวมทั้งบริษัทฯ ได้มีการตั้งสำรองเพื่อให้บริการเงินที่มีอยู่ สะท้อนข้อเท็จจริงจากภาวะหนี้ที่อาจจะไม่สามารถชำระได้

4. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ

ปัจจุบัน กฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงทำให้มีความเสี่ยงที่บริษัทฯ ที่จะได้ไม่ได้ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ การดำเนินงาน หรือโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้วางแผนจัดการความเสี่ยงนี้โดยจัดตั้งหน่วยงานกำกับดูแล เพื่อปฏิบัติหน้าที่ติดตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ และเผยแพร่ให้ผู้บริหาร รวมทั้งพนักงาน เพื่อปฏิบัติตาม นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานตรวจสอบภายในที่ทำหน้าที่ตรวจสอบการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการกำกับดูแลกิจการนั้นเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

5. ความเสี่ยงด้านการทุจริต คอร์รัปชัน

บริษัทฯ ได้ตระหนัก และประเมินว่า ความเสี่ยงด้านการทุจริต คอร์รัปชัน เป็นอุปสรรคต่อความยั่งยืนของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทั้งที่เป็นตัวเงิน และไม่ใช่ตัวเงิน เช่น ผลกำไร โทษตามกฎหมาย ความน่าเชื่อถือ และชื่อเสียง เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ ได้วางแผนจัดการความเสี่ยงในด้านนี้ โดยกำหนดนโยบายต่อต้านทุจริต คอร์รัปชัน นโยบายการคัดเลือกคู่ค้า ประกาศ ความเป็นองค์กรที่ไม่ยอมรับการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบ โดยฝ่ายบริหารจัดการให้มีการควบคุมภายในที่เหมาะสม เช่น การสอบทานการทำรายการโดยบุคคลจากอีกหน่วยงานที่ไม่ใช่ผู้ขออนุมัติการจ่ายชำระเงิน รวมทั้งกำหนดอำนาจการอนุมัติ รายการอย่างชัดเจน รวมทั้งจัดให้มีการสอบทานกระบวนการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องทุกไตรมาส ซึ่งหน่วยงานตรวจสอบภายในได้บรรจุเรื่องนี้เป็นหนึ่งในแผนงานตรวจสอบประจำปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีช่องทางการแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียนทั้งจากภายใน และภายนอกด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1.1) อุปกรณ์

รายการสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์ (เป็นเจ้าของ/เช่าซื้อ)	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1. ส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	67.02
2. คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	266.04
3. เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	15.53
4. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ/เช่าซื้อ	6.46
รวม		355.05
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(253.60)
อุปกรณ์สุทธิ		101.45

หมายเหตุ: รายการสินทรัพย์สุทธิข้างต้นอยู่ภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ โดยสินทรัพย์ข้างต้นไม่ได้เป็นหลักประกันการกู้ยืมเงิน หรือติดภาระค้ำประกันใดๆ ทั้งสิ้น และบริษัท ไม่มีสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ดำเนินการ

4.1.2) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

รายการสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์ (เป็นเจ้าของ/เช่าซื้อ)	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	เป็นเจ้าของ	62.65
รวม		62.65
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม		(44.23)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ		18.42

หมายเหตุ: บริษัท ไม่มีสิทธิบัตร สัมปทาน ลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้า

4.1.3) 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 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400)	01/08/60 - 31/07/63	3,340.00	191.18	286.77	<ul style="list-style-type: none">ใช้เป็นสำนักงานเมื่อครบกำหนดสัญญา บริษัทฯ สามารถเช่า ต่อไปได้อีกเป็น ระยะเวลา 3 ปี โดยที่ ค่าเช่าจะเพิ่มขึ้นไม่เกิน ร้อยละ 10

คู่สัญญา	ระยะเวลา	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/ตร. ม./เดือน)	ค่าบริการ (บาท/ตร. ม./เดือน)	หมายเหตุ
2.บริษัทบ้านแสงวิวัฒน์ จำกัด (88/6-7 ถนนพัฒนาชนบท 3แขวง คลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ)	01/02/60 - 31/01/63	10,142.10	106.49	26.61	<ul style="list-style-type: none"> ■ ใช้เป็นคลังสินค้า ■ เมื่อครบกำหนดสัญญา บริษัทฯ สามารถเช่า ต่อไปได้อีกเป็น ระยะเวลา 3 ปี โดยที่ ค่าเช่าจะเพิ่มขึ้นไม่เกิน ร้อยละ 10
3.บริษัท ซี.พี.พลาซ่า จำกัด (ห้องเลขที่ 30-31 ชั้น 4 ศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10320)	16/10/60 - 15/10/63	68.00	200.00	758.82	<ul style="list-style-type: none"> ■ ใช้เป็นศูนย์บริการ
4.ห้างหุ้นส่วนจำกัด เชียงใหม่ กอล์ฟไดร์ฟวิงเร็นจ์	01/02/60 - 31/01/62	105.00	285.71	-	<ul style="list-style-type: none"> ■ ใช้เป็นสำนักงานขาย และศูนย์บริการ
5.นางสาวจุริตน์ มะใบ (สาขาชลบุรี)	01/08/59 - 31/07/62	1 ห้อง	24,200.00	-	<ul style="list-style-type: none"> ■ ใช้เป็นสำนักงานขาย และศูนย์บริการ
6.นางสาวศิริพร พินัยกุล (สาขาหาดใหญ่)	01/12/59 - 30/11/62	1 ห้อง	21,780.00	-	<ul style="list-style-type: none"> ■ ใช้เป็นสำนักงานขาย และศูนย์บริการ
7.นายวิทยา วิทยปิยานนท์ (สาขาภูเก็ต)	01/06/59 - 31/05/62	1 ห้อง	27,500.00	-	<ul style="list-style-type: none"> ■ ใช้เป็นสำนักงานขาย และศูนย์บริการ

คู่สัญญา	ระยะเวลา	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/ตร. ม./เดือน)	ค่าบริการ (บาท/ตร. ม./เดือน)	หมายเหตุ
8. นางอาริสรา ศรีสุขเดชะ (สาขาขอนแก่น)	01/09/59 - 31/08/62	1 ห้อง	26,000.00	-	■ ใช้เป็นสำนักงานขาย และศูนย์บริการ
9. นางทิพวรรณ วีระเทศ (สาขาอุบลราชธานี)	01/06/61 - 31/05/64	1 ห้อง	14,332.50		■ ใช้เป็นสำนักงานขาย และศูนย์บริการ

หมายเหตุ: รายการสัญญาเช่าข้างต้นไม่มีภาระผูกพันใดๆ

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายที่มุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับไอที ซึ่งเป็นธุรกิจหลัก และเป็นการเสริมธุรกิจหลักให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น เป็นการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอให้บริษัทเข้าร่วมบริหารจัดการและกำหนดแนวทางของธุรกิจดังกล่าวได้ นอกจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่มีอยู่ในปัจจุบันแล้ว บริษัทยังไม่มีนโยบายที่จะไปลงทุนเพิ่มเติมในส่วนอื่นๆ อีกในขณะนี้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ข้อพิพาททางกฎหมายที่เกิดขึ้นในปีก่อน ต่อเนื่องมาจนถึงปี 2561

บริษัทและบริษัทย่อย (บริษัท คูล ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด) มีสัญญาสินค้าฝากขายกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน (บริษัท ฮาร์ดแวร์ เอ้าส์อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด) โดยในเดือนพฤศจิกายน 2555 บริษัทได้แจ้งเรียกคืนสินค้าฝากขายทั้งหมดจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว เนื่องจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันทำผิดสัญญารับฝากสินค้า บริษัทและบริษัทย่อยจึงได้ดำเนินการเรียกชดเชยความเสียหายจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 ยอดลูกหนี้ความเสียหายจากสินค้าฝากขายมียอดคงเหลือเป็นเงินประมาณ 557.09 ล้านบาท สำหรับงบการเงินรวม และ 541.54 ล้านบาท สำหรับงบการเงินเฉพาะกิจการตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทได้ฟ้องร้องและดำเนินคดีตามกฎหมายต่อบริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว ดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยได้ประมาณการค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ดังกล่าวไว้เป็นจำนวน 557.09 ล้านบาท และ 541.54 ล้านบาท ตามลำดับ

บริษัทและบริษัทย่อย ได้ตั้งสำรองค่าความเสียหายไว้เต็มจำนวนแล้ว และคาดว่าจะไม่มีความเสียหายเพิ่มเติมอีกในอนาคต ทั้งนี้ ส่วนของความเสียหายข้างต้น บริษัทฯ ได้ดำเนินการเรียกร้องโดยการยื่นขอรับชำระหนี้ ในกระบวนการแผนฟื้นฟูกิจการของลูกหนี้ เนื่องจากลูกหนี้ได้ขอเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการ และศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งให้ฟื้นฟูกิจการ เมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2555

แต่เนื่องจากลูกหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามแผนฟื้นฟูกิจการได้ ทางเจ้าหนี้ได้ยื่นคำร้องต่อศาลล้มละลายกลางว่า ผู้บริหารแผนไม่สามารถชำระหนี้ตามแผนได้ ศาลล้มละลายกลางจึงมีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์ลูกหนี้เด็ดขาด ตาม พรบ.ล้มละลาย พุทธศักราช 2483 มาตรา 90/67 เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2557 ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการเรียกร้องโดยการขอรับชำระหนี้ ในกระบวนการของคดีล้มละลายเรียบร้อยแล้ว และอยู่ในระหว่างการดำเนินการของเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์เพื่อรวบรวมและจัดการกับทรัพย์สินของลูกหนี้ต่อไป

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 แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 (ติดกับฟอร์จูนทาวน์)
โทร. (02) 020-3000 โทรสาร. (02) 020-3780

สำนักงานขายและศูนย์บริการต่างจังหวัด

- สาขาเชียงใหม่ : 244 ถนนวิลาย 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 ถนนโชติวิถีทะเล 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) 020-3001, 3012-4, 3017
- ศูนย์บริการไอทีมอลล์
ห้องเลขที่ 26 ชั้น 4 ศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทร (02) 020-3000 ต่อ 4004

- ที่ตั้งคลังสินค้า : 33/6-9 ถนนพัฒนาชนบท 3 แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร 10520
โทร (02) 020-3007

- 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/แนะนำสินค้าและบริการ complain@sisthai.com
ร้องเรียน/แจ้งเบาะแสทุจริตคอร์รัปชั่น 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	: ลงทุนในบริษัทอื่นๆ
ที่ตั้งสำนักงาน	: เลขที่ 9 อาคารภคินท์ ชั้นที่ 9 ห้องเลขที่ 901 ถนนรัชดาภิเษก ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 (ติดกับฟอร์จูนทาวน์) โทร (02) 020-3000 โทรสาร (02) 020-3780
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 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 (ติดกับฟอร์จูนทาวน์) โทร (02) 020-3000 โทรสาร (02) 020-3780
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 เทคดิง จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายสื่อโฆษณาที่เน้นสื่ออิเล็กทรอนิกส์
ที่ตั้งสำนักงาน	: 283/99 อาคารโอมเพลส ออฟฟิศ บิลด์ 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 โมบาย (ประเทศไทย) จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายอุปกรณ์เกี่ยวกับโทรคมนาคม สมาร์ทโฟนยี่ห้อวีโก
ที่ตั้งสำนักงาน	: เลขที่ 9 อาคารภคินท์ ชั้นที่ 11 ห้องเลขที่ 1102 ถนนรัชดาภิเษก ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 (ติดกับฟอร์จูนทาวน์) โทร (02) 020-3600 โทรสาร (02) 020-3699
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 อไลน์เอนซ์ แอนด์ ลิงค์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ค้าปลีกสินค้าไอที
ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 383 ซอยศูนย์วิจัย 4 (พระราม 9 ซอย 13) ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ
เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 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

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

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 : นางสาวสาธิตา รัตนานุรักษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4753
บริษัท สำนักงานอืวาย จำกัด
ชั้น 33 อาคารเลค รัชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ เลขที่ 193/136-137
ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองตันเหนือ เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทร (02) 264-9090 โทรสาร (02) 264-0789
หมายเหตุ
ตั้งแต่ปีแรกๆที่ดำเนินการ (2542) ถึงปี 2560 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย สอบบัญชี
จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และในปี 2561 ได้เปลี่ยนเป็น บริษัท สำนักงานอื
วาย จำกัด ซึ่งบริษัท ได้ผ่านการตรวจสอบบัญชีอย่างไม่มีเงื่อนไขทุกปี

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. และบริษัทที่เกี่ยวข้อง เพื่อรับคำแนะนำ 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 หากมีการยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงสัญญา ค่าธรรมเนียมการจัดการฉบับปัจจุบัน