

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ โดยบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 50 ตราสินค้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง และมีฐานลูกค้าทั้งหมดมากกว่า 5,000 ราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์ทั้งที่เป็นร้านค้าปลีกและค้าส่งทั่วประเทศ ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และร้านอุปกรณ์เครื่องเขียน ฯลฯ ทั้งนี้บริษัทฯ ถือเป็นบริษัทในกลุ่มซินเน็คประเทศไทย ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ เครื่องมือสื่อสาร และบริการด้าน Supply Chain ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดในประเทศไทย และเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศที่ใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และเป็นหนึ่งในสามผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ของโลกที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั้งในสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย จีน ฮองกง นิวซีแลนด์ และอินเดีย เป็นต้น (ที่มา [www.synnex.com.au](http://www.synnex.com.au)) โดยบริษัทฯ มี King's Eye Investments Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทเพื่อการลงทุนของกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย ถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 35 ของทุนชำระแล้ว อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีความเป็นอิสระในการบริหารงานจากกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย โดยมีผู้บริหารเป็นชาวไทยทั้งหมด รวมทั้งนโยบายในการบริหารที่เป็นเอกเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถปรับตัวตามสภาวะการแข่งขันในตลาดภายในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อีกทั้งจากประสบการณ์ของผู้ถือหุ้นชาวไทย บริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์ที่ทันสมัย และยังมีประสบการณ์ด้านธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง และผู้บริหารชาวไทยของบริษัทฯ ล้วนมีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์มายาวนาน และการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในกลุ่มซินเน็คประเทศไทย ที่เป็นที่ยอมรับจากผู้ผลิตระดับโลก ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าชั้นนำจากทั่วโลก กล่าวได้ว่าบริษัทฯ มีสินค้าที่มีความหลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุดในประเทศไทย และการทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากับผู้ผลิตสินค้าต่างๆ นั้น บริษัทฯ เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับผู้ผลิตสินค้าต่างๆ โดยไม่ผ่านทางกลุ่มซินเน็คประเทศไทย นอกจากนี้ การได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการบริหารคลังสินค้าจากกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย ยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังและรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีได้เป็นอย่างดี

#### 1.1 วิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์ และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

##### วิสัยทัศน์ (Vision)

“พัฒนาธุรกิจการสื่อสารและเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ครบวงจร โดยยึดหลักคุณธรรม การพัฒนาบุคลากรและสังคม เพื่อให้ธุรกิจเกิดผลกำไร และมีความสามารถในการแข่งขัน โดยก่อให้เกิดความยั่งยืนในระยะยาว”

##### ยุทธศาสตร์ (Strategies)

1. **Channel Focus** เป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์สำคัญของการวางกลยุทธ์ทางการตลาด ในการเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคได้มากที่สุด เร็วที่สุด และได้ผลกำไรที่เพิ่มสูงขึ้น จึงกำหนดยุทธศาสตร์ ดังนี้

- การขยายตลาดไปยังต่างประเทศ สู่กลุ่มประเทศ Indochina
- การเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายที่สะดวกรวดเร็ว E-Commerce
- การหาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อขยายตลาดในประเทศ Elite Partner

## 2. ผลิตภัณฑ์ขายย่อยในเครือ Prism Solution Co., Ltd. เป็นบริษัทจดทะเบียนตลาดหลักทรัพย์ในอนาคต

กำหนดแผนยุทธศาสตร์ โดยเพิ่มผลิตภัณฑ์สินค้าประเภท Special Product ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรในการใช้งาน และเป็นสินค้าที่สร้างผลกำไรดี รวมทั้งการเพิ่มฐานกลุ่มลูกค้าองค์กรในงานการให้บริการดูแลระบบเน็ตเวิร์กเครือข่ายที่ซับซ้อน ระบบคอมพิวเตอร์ทั้งซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ขององค์กร On Site Service

## 3. Human Resource Development

จัดทำแผนการพัฒนาบุคลากรขององค์กรอย่างเป็นระบบต่อเนื่อง ในการเพิ่มขีดความสามารถการปฏิบัติงาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

## 4. Competency Control กำหนดเครื่องมือในการบริหารแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์

- **Key Performance Indicator: KPI** กำหนดค่ามาตรฐานตัวชี้วัด เพื่อใช้ในการวัดประสิทธิภาพผลการดำเนินงานของทุกหน่วยงานในเชิงลึกเทียบกับเป้าหมาย รายงาน ติดตามประเมินผลต่อเนื่องทุกระยะ

- **Budget** การวางแผนและการบริหารควบคุมงบประมาณในการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานและเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

## 5. Investment ยุทธศาสตร์การลงทุน

กำหนดแผนยุทธศาสตร์การลงทุนในธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจ เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาด (Market Share) และการลงทุนขยายธุรกิจออกสู่ตลาดต่างประเทศ (Strategic of Entry into Foreign Market) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ทำให้บริษัทสามารถสร้างรายได้และผลกำไรเพิ่มขึ้นจากผลตอบแทนของการลงทุน

### เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจให้เติบโตมั่นคงและคงความเป็นผู้นำในธุรกิจ บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเทคโนโลยี และสินค้าอุปกรณ์สื่อสารที่ได้รับความนิยมหลากหลายชนิดและประเภทจากผู้ผลิตสินค้ามาตรฐานระดับโลก โดยได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้าต่างๆ มากกว่า 50 ตราสินค้า ครอบคลุมและครบวงจร ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทั่วประเทศ รวมถึงความรับผิดชอบต่อลูกค้าของบริษัทฯ ด้วยการให้บริการทั้งก่อนการขายและหลังการขายสินค้าและบริการด้วยความจริงใจ กอปรกับการรับผิดชอบและตอบแทนสังคมควบคู่กัน ในปี 2557 บริษัทฯ วางยุทธศาสตร์ในการขยายธุรกิจ เพิ่มส่วนแบ่งการตลาด เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย E-commerce สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ Elite Partner และขยายตลาดไปต่างประเทศ Indochina เพื่อรองรับการเปิดตลาดของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปีนี้ บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเพื่อประสิทธิภาพในการทำงาน และควบคุมต้นทุน จัดทำงบประมาณค่าใช้จ่าย กำหนด KPI เพื่อให้การดำเนินงานได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ ในการสร้างรายได้และกำไรที่ดี ตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

บริษัทฯ มุ่งมั่นเลือกสรรสินค้าที่มีคุณภาพและบริการที่ดีส่งมอบให้กับผู้บริโภค ภายใต้เครื่องหมายรับประกัน Trusted by SYNNEX ให้ความเชื่อมั่นและไว้วางใจในผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ

### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทฯ จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด ชื่อ บริษัท คอมเพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2531 มีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ที.เค.เอส. อินเตอร์พรีนติ้ง จำกัด (ต่อมาบริษัท ที.เค.เอส. อินเตอร์พรีนติ้ง จำกัด ได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนและเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ที.เค.เอส. เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) ในปี 2540 และเป็น บริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ในปี 2545) บริษัทฯ ประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ และระบบสารสนเทศ โดยมีบริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งหมด

บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และมีทุนจดทะเบียนเป็น 100,000,000 บาท ในปี 2540 ต่อมาในปี 2542 บริษัท ซินเน็ค เทคโนโลยี อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล จากประเทศไต้หวัน ซึ่งเป็นหนึ่งในสามผู้จัดจำหน่าย อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ของโลกที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั้งในสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย จีน ฮองกง นิวซีแลนด์ อินเดีย เป็นต้น ได้เล็งเห็นศักยภาพการเติบโตของธุรกิจคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทย จึงได้เข้ามาร่วมทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49 ของทุนชำระแล้วของบริษัทฯ ผ่านบริษัท King's Eye Investments Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจการลงทุนของกลุ่มบริษัทซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ทั้งนี้ บริษัท ซินเน็ค เทคโนโลยี อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล ได้เริ่มดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยตั้งแต่วันที่ 2531 และได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไต้หวันในปี 2538

ในปี 2545 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด” และได้ย้ายสำนักงานพร้อมสร้างศูนย์ขนส่งและกระจายสินค้าแห่งใหม่บนพื้นที่ประมาณ 7 ไร่ ที่ถนนสุขุมวิท 101 ทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา บริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการบริหารจัดการสินค้า จากกลุ่มบริษัทซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ด้วยศักยภาพและประสบการณ์ของกลุ่มบริษัทซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ประกอบกับประสบการณ์ความเชี่ยวชาญของผู้บริหารบริษัทฯ ในธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ประเทศไทย ทำให้บริษัทฯ มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว จนกระทั่งมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 500,000,000 บาท ในปี 2547

วันที่ 30 พฤศจิกายน 2550 บริษัทฯ จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)” เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 705,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 205,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมบริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) จำนวนไม่เกิน 57,000,000 หุ้น และเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปจำนวน 123,000,000 หุ้น และเพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 25,000,000 หุ้น]

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 95,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญใหม่ของบริษัทฯ ให้แก่ผู้ถือหุ้นและแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิเรื่องทุนจดทะเบียนบริษัทฯ จากเดิม 705,000,000 บาท เป็น 800,000,000 บาท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

ปี	เหตุการณ์
2531	บริษัทฯ ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ผู้ดำเนินธุรกิจสิ่งพิมพ์ที่ทันสมัย ดำส่งอุปกรณ์เครื่องเขียน กระดาษสำนักงาน รวมทั้งวัสดุอุปกรณ์และของใช้สิ้นเปลืองทางด้านคอมพิวเตอร์ ได้จัดตั้งบริษัท คอมเพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ และระบบสารสนเทศ เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2531 ทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเริ่มต้น 1,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
2533	วันที่ 4 เมษายน 2533 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 1,000,000 บาท เป็น 2,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตของผลิตภัณฑ์ Hard Disk ของ Seagate ในประเทศไทย
2534	วันที่ 16 กรกฎาคม 2534 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 2,000,000 บาท เป็น 8,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
2535	วันที่ 2 เมษายน 2535 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 8,000,000 บาท เป็น 12,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
2537	วันที่ 21 มีนาคม 2537 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 12,000,000 บาท เป็น 20,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วอีกครั้งหนึ่ง เมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2537 เป็น 40,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

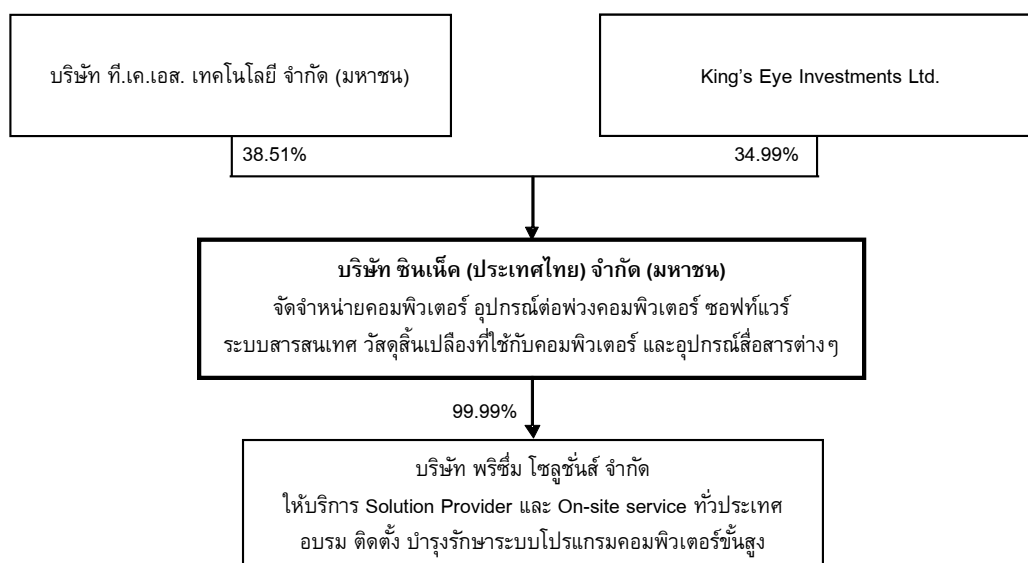
ปี	เหตุการณ์
2539	วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2539 บริษัทฯ ได้ก่อตั้งบริษัท พร็ิม โซลูชันส์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2,000,000 บาท โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งหมด เพื่อประกอบธุรกิจบริการด้านการอบรม ติดตั้งและบำรุงรักษาระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ขั้นสูง
	วันที่ 13 พฤษภาคม 2539 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 40,000,000 บาท เป็น 50,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
2540	วันที่ 26 มีนาคม 2540 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 50,000,000 บาท เป็น 100,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
	บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตของทุกสายผลิตภัณฑ์ของ Intel ในประเทศไทย
2541	วันที่ 24 มิถุนายน 2541 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 100,000,000 บาท เป็น 135,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
	บริษัทฯ ได้ทำการเปิดสาขาต่างจังหวัดแห่งแรก ที่จังหวัดขอนแก่น
2542	บริษัท ซินเน็ค เทคโนโลยี อินเตอร์เนชั่นแนล จากประเทศไต้หวัน ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ของโลก ได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัทฯ ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49 โดยวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2542 บริษัทฯ ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 135,000,000 บาท เป็น 180,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
2542	วันที่ 22 มิถุนายน 2542 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วบริษัท พร็ิม โซลูชันส์ จำกัด เป็น 8,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
	วันที่ 27 ตุลาคม 2542 บริษัทฯ ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 260,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
2545	วันที่ 1 มีนาคม 2545 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 260,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
	บริษัท คอมเพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด ได้ทำการเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด และได้ย้ายสำนักงานพร้อมทั้งสร้างศูนย์ขนส่งและกระจายสินค้าแห่งใหม่ขึ้นที่ถนนสุขุมวิท ใกล้กับทางด่วน เอกมัย-รามอินทรา โดยใช้เทคโนโลยีการกระจายสินค้าที่ได้รับการถ่ายทอดจากกลุ่มบริษัทซินเน็ค ประเทศไต้หวัน
2546	วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2546 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเดิม 300,000,000 บาท เป็น 340,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
2547	วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2547 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเดิม 340,000,000 บาท เป็น 500,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
	บริษัทฯ ได้รับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO9001:2000 จากบูโร เวอร์ิตัส เซอทิฟิเคชั่น สำหรับการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบ และบริการหลังการขาย
2548	บริษัท พร็ิม โซลูชันส์ จำกัด ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถือในบริษัท ซินิธคอมพ์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายซอฟต์แวร์ ออกแบบและวางระบบคอมพิวเตอร์ และให้คำปรึกษาและฝึกอบรมบุคลากรเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ คืนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ราคาตามบัญชี ซึ่งเดิมบริษัทย่อยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว
2549	บริษัทฯ ได้เริ่มนำระบบ Automatic Storage and Retrieval System (ASRS) ซึ่งเป็นระบบบริหารคลังสินค้าอัตโนมัติ ซึ่งควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ทั้งระบบมาใช้ในการดำเนินงาน ทั้งนี้ระบบดังกล่าวได้ติดตั้งแล้วเสร็จในปี 2550
2550	วันที่ 7 มิถุนายน 2550 บริษัทฯ ได้รับการรับรองด้านระบบบริหารจัดการด้านคุณภาพชีวิตการทำงาน (Quality of Work Life) จากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)
	วันที่ 24 กรกฎาคม 2550 บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2004 จาก บูโร เวอร์ิตัส เซอทิฟิเคชั่น

ปี	เหตุการณ์
	<p>วันที่ 7 กันยายน 2550 บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม</p> <p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2550 เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2550 มีมติพิเศษให้แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และมีมติอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท และมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ อีกจำนวน 205,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 205,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 180,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Pre-emptive Right) จำนวนไม่เกิน 57,000,000 หุ้น และเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก จำนวน 123,000,000 หุ้น และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 25,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่จะออกและเสนอให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ</p> <p>บริษัทฯ ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2550 และเปลี่ยนชื่อจากเดิม บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด เป็น บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)</p>
2551	บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเปิดทำการซื้อขายให้กับนักลงทุนวันแรกในวันที่ 16 มิถุนายน 2551
2552	บริษัทฯ ได้ลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานใหม่ 1 อาคาร เพื่อรองรับการขยายงาน และเติบโตของธุรกิจ แล้วเสร็จในไตรมาสที่ 2 ของปี 2553 และในปีนั้นบริษัทฯ ได้ดำเนินกิจการครบรอบ 20 ปี จึงได้จัดตั้งโครงการห้องสมุดไอทีเพื่อพัฒนาการศึกษาไทย (Library IT by Synnex) เพื่อมอบอุปกรณ์ไอทีแก่โรงเรียน 20 โรงเรียนทั่วประเทศที่ผ่านการคัดเลือก
2553	<p>บริษัทฯ ได้รับเลือกให้เข้าชิงในรอบสุดท้ายของสาขารางวัลบริษัทจดทะเบียนดีเด่นด้าน CSR ประจำปี 2553 ในกลุ่มมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดไม่เกิน 10,000 ล้านบาท กลุ่มที่ 2 ในงาน SET AWARD 2010 ที่จัดขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p> <p>ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2553 นั้น บริษัทฯ ได้เริ่มเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าสมาร์ตโฟนอย่างเป็นทางการ โดยเริ่มจากการจัดจำหน่ายสมาร์ตโฟนแบรนด์ ACER และ HTC และในปี 2554 บริษัทฯ ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าสมาร์ตโฟนจากแบรนด์อื่นๆ เพิ่มมากขึ้น</p> <p>บริษัทฯ ได้รับ 2 รางวัล จาก Intel ได้แก่ Highest Online Channel Partner Technical Support/Channel Warranty Online Usage (Associate): รางวัลสูงสุดในการให้ความสนับสนุนด้านเทคนิคกับคู่ค้าและในการให้การรับประกันผ่านระบบ online และ Best Performance in Accurately Identifying Customer's Defect (Associate) รางวัลยอดเยี่ยมในด้านความถูกต้องในการระบุปัญหาของลูกค้า ซึ่งทั้งสองรางวัลนี้เป็นรางวัลที่ Intel มอบให้แก่ Partner ที่มีผลงานและมาตรฐานการให้บริการที่ดีที่สุดภูมิภาคเอเชีย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับรางวัล Best Epson Service Centre 2010 จาก Epson</p>
2554	บริษัทฯ ได้รับรางวัล Best Epson Service Centre 2011 จาก Epson 2 ปีซ้อน เป็นรางวัลที่ Epson มอบให้แก่ตัวแทนศูนย์บริการดีเด่น ในการให้บริการหลังการขายผลิตภัณฑ์ Epson โดยเป็น 1 ใน 14 ศูนย์บริการที่ได้รับรางวัลยอดเยี่ยม จากทั้งหมด 114 ศูนย์บริการทั่วประเทศ ที่เข้าได้รับการประเมินคุณภาพศูนย์บริการ จาก Epson
2555	<p>บริษัทฯ ได้รับ 3 รางวัลจาก Microsoft ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่พาร์ทเนอร์ที่มีผลงานดีที่สุดในปีที่ผ่านมา ในสาขาต่างๆ ทั้ง 3 รางวัล ได้แก่ APAC Platinum Club FY2012 Winner-Subsidiary Partner of the Year รางวัล APAC Platinum Club FY2012 Winner – Distributor Category และรางวัล FY2012 Country Partner of the Year Winner</p> <p>วันที่ 26 พฤศจิกายน 2555 บริษัทฯ ได้รับรางวัล Most Improved CSR จัดขึ้นโดยสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม (CSRI) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในงานมอบรางวัล CSRI Recognition 2012</p>

ปี	เหตุการณ์
2556	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 95,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญใหม่ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทและแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิเรื่องทุนจดทะเบียนบริษัท จากเดิม 705,000,000 บาท เป็น 800,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล Distribution Partners of the year 2013 – Volume Licensing จาก Microsoft ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้กับคู่ค้าธุรกิจที่มีผลงานโดดเด่นในแต่ละสาขา ประจำปี 2556
	วันที่ 11 พฤศจิกายน 2556 บริษัทฯ ได้รับรางวัล CSRI Recognition 2013 ประเภทรางวัลทั่วไป จัดโดยสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม (CSRI) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
	วันที่ 12 พฤศจิกายน 2556 บริษัทฯ ได้รับรางวัลรายงานความยั่งยืนปี 2556 ประเภทรางวัลดีเด่น หรือ Sustainability Report Award 2013 จัดโดยสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556



### กลุ่มซินเน็ค ประเทศไทยได้หวัน

กลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวัน ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้น (โดยผ่านทาง King's Eye Investments Ltd.) ของบริษัทฯ ประกอบธุรกิจด้านจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ในประเทศไต้หวัน สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย จีน ฮองกง นิวซีแลนด์ และอินเดีย เป็นต้น ซึ่งลักษณะการดำเนินธุรกิจของกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวัน มีความคล้ายคลึงกับบริษัทฯ อย่างไรก็ตามนโยบายการลงทุนของกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวัน มีความชัดเจนในการเข้าร่วมลงทุนในประเทศอื่นๆ โดยคัดเลือกผู้ร่วมลงทุนที่มีความมั่นคงทางการเงินและมีประสบการณ์ในธุรกิจในประเทศนั้นๆ ทั้งนี้ในปัจจุบันกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวัน ไม่มีนโยบายในการเข้ามาแข่งขันในประเทศไทย นอกจากนี้กลุ่มผู้บริหารทั้งหมดของบริษัทฯ เป็นคนไทยที่มีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ในประเทศไทยยาวนานมากกว่า 10 ปี ถือเป็นจุดแข็งของทางบริษัทฯ ที่กลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวันต้องการเนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยประสบการณ์ ในด้านการขายและการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมลูกค้าทุกประเภท

## บริษัทย่อย

บริษัท พรินซ์ โซลูชันส์ จำกัด (“บริษัทย่อย”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2539 มีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2,000,000 บาท บริษัท มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งหมด ให้บริการอบรมหลักสูตรโปรแกรมคอมพิวเตอร์ และระบบสารสนเทศ ต่อมาเมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2542 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 8,000,000 บาท และในปี 2549 ได้ขยายการให้บริการให้ครอบคลุมมากขึ้น ตั้งแต่การติดตั้งและบำรุงรักษาอุปกรณ์ในส่วนของฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ เป็นการขยายธุรกิจเพื่อสนับสนุนกลุ่มธุรกิจของบริษัท ให้มากขึ้น

ปัจจุบันยังให้บริการด้าน Solution provider และ On Site Service ทั่วประเทศ บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศ มีความต้องการสินค้าที่เป็น Solution มากขึ้น รวมถึงการให้บริการดูแลระบบเน็ตเวิร์กด้านเครือข่าย ชับซ้อน ด้านอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (Hardware) และทางด้านโปรแกรมหรือชุดคำสั่ง (Software) เป็นต้น บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่เทคนิคที่ชำนาญการให้บริการและคำปรึกษากับลูกค้า และมีเจ้าหน้าที่ประจำสาขาอยู่ทั่วทุกภาคของประเทศ จึงทำให้ลูกค้าส่วนหนึ่งไว้วางใจกับการให้บริการของทางบริษัทฯ มาโดยตลอด นอกจากนี้แล้วยังมีการให้บริการดูแลทางด้านอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ PC LEMEL (คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล) เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ต้องการปรึกษาการใช้งาน ซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้าโดยตรง และมีการตรวจเช็ค ดูแล รวมถึงการแก้ปัญหาของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (Hardware) เป็นต้น

### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ บริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลกมากกว่า 50 ตรายี่ห้อ และมีฐานลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์ทั้งที่เป็นร้านค้าปลีกและค้าส่งทั่วประเทศ ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง รวมถึงห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และร้านอุปกรณ์เครื่องเขียน ฯลฯ

บริหารงานโดยกลุ่มผู้บริหารชาวไทยที่มีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ มายาวนาน และการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้ช่วยให้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในด้านการบริหารจัดการคลังสินค้าและเป็นที่ยอมรับจากผู้ผลิตระดับโลก ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าชั้นนำจากทั่วทุกมุมโลก ทำให้สามารถกล่าวได้ว่าบริษัทฯ มีสินค้าที่มีความหลากหลายและครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุดในประเทศไทย โดยการทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากับผู้ผลิตสินค้าต่างๆ นั้น บริษัทฯ เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับผู้ผลิตสินค้าโดยไม่ผ่านทางกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

จากความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอแบบครบวงจรและความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ ทำให้ทั้งพันธมิตรทางธุรกิจและกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ มั่นใจในการเลือกซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เนื่องจากความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้าและการบริการหลังการขายที่สะดวกรวดเร็ว ทั้งนี้ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้แบ่งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายออกเป็น 9 กลุ่ม โดยมีรายละเอียดของแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้

#### 1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วน (Component Product Group: CPG)

สินค้ากลุ่มนี้เป็นอุปกรณ์ชิ้นส่วนประกอบคอมพิวเตอร์ ประกอบด้วยสินค้าหลัก เช่น Motherboard, Hard Disk Drive, CPU, DRAM, Optical Drive เป็นต้น เพื่อตอบสนองตลาด DIY PC โดยผู้บริโภคสามารถเลือกซื้ออุปกรณ์เป็นชิ้นๆ และนำไปประกอบเป็น PC ที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการหรือสามารถซื้อเปลี่ยนชิ้นส่วนเฉพาะที่ต้องการให้ PC เดิมมีสมรรถนะที่เพิ่มขึ้น

การเติบโตโดยรวมของตลาดกลุ่มสินค้านี้มีอัตราเติบโตไม่มากและส่วนใหญ่จะจำหน่ายเป็นการขายเข้าโครงการ (Project) หรือกลุ่มผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มที่ใช้เฉพาะงาน เช่น กลุ่มออกแบบ และกลุ่มเพื่อนบันเทิงใช้เล่นเกมส์ บริษัทฯ ค่อนข้างได้เปรียบคู่แข่งเนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ชำนาญการในสินค้ากลุ่มนี้ และมีสินค้าหลากหลายรวมถึงตราสินค้าที่ครบถ้วน ผสมกับการบริการหลังการขาย โดยบริษัทฯ มีศักยภาพในการซ่อมชิ้นส่วนนี้ภายในและไม่จำเป็นต้องส่งกลับประเทศผู้ผลิตซึ่งสามารถทำให้ต้นทุนการขายรวมค่าบริการหลังการขายของบริษัทฯดีกว่าคู่แข่ง

อัตราการเติบโตของกลุ่มสินค้าผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วนได้รับผลจากการที่บริษัทฯ มีความชำนาญในสินค้ากลุ่มนี้บวกกับความหลากหลายของสินค้าและตราสินค้าที่ครบถ้วนและเป็นตราสินค้าที่มีส่วนแบ่งในตลาดสูง กอปรกับความได้เปรียบในเรื่องการบริหารหลังการขายที่บริษัทฯ มีศักยภาพในการซ่อมได้เองภายใน ไม่ต้องส่งกลับประเทศผู้ผลิตสามารถทำให้ต้นทุนการขายและการบริการหลังการขายของบริษัทฯคงความได้เปรียบกว่าคู่แข่ง

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วน ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
CPU	Intel	อุปกรณ์ประมวลผลข้อมูลสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์
Mother Board / VGA	Intel, Asustek, Gigabyte, Asrock	อุปกรณ์แผงวงจรขนาดใหญ่อยู่ภายในเครื่องคอมพิวเตอร์ มีช่องสำหรับเสียบ CPU และแผงวงจรเพิ่ม
Hard Disk Drive	Seagate, Western Digital	อุปกรณ์เก็บข้อมูลชนิด Fixed disk ใช้ประกอบกับเครื่องคอมพิวเตอร์
Optical Drive	Samsung, Asustek, LG	อุปกรณ์อ่านข้อมูลและ/หรือบันทึกข้อมูลลงแผ่น CD,DVD
DRAM	Kingston	หน่วยความจำของระบบ

ที่มา: บริษัทฯ



## 2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง (Consumables & Supply Group: CSG)

สินค้ากลุ่มนี้เป็นวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้แล้วหมดไป และต้องมีการจัดซื้อทดแทนตลอดเวลาซึ่งประกอบไปด้วยสินค้าหลัก เช่น หมึกพิมพ์ (Ink Cartridge) โทเนอร์ (Toner Cartridge) และผ้าพิมพ์สำหรับเครื่องพิมพ์ (Ribbon) และกระดาษสำนักงาน

บริษัทฯ มีความได้เปรียบในการจัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มนี้ เนื่องจากการครอบคลุมช่องทางการจัดจำหน่ายที่กว้างและลึกกว่าคู่แข่ง ก่อปรกับบริษัทฯ มีความครบถ้วนในเรื่องตราสินค้าที่ทำให้ลูกค้าสะดวกในการเลือกซื้อจากบริษัทฯ เพียงแหล่งเดียว

สินค้าในกลุ่มนี้เป็นวัสดุสิ้นเปลืองที่ต้องมีการจัดซื้อทดแทนตลอดเวลาซึ่งประกอบไปด้วยสินค้าหลัก เช่น หมึกพิมพ์ (Ink Cartridge) โทเนอร์ (Toner) ผ้าพิมพ์คอมพิวเตอร์ (Ribbon) และกระดาษสำนักงาน เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าที่มีการใช้งานควบคู่กับเครื่องพิมพ์ชนิดต่างๆ เนื่องจากลักษณะการใช้งานของกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้ที่มีความจำเป็น มีการใช้งานแพร่หลายทั้งในองค์กร ร้านค้าและครัวเรือน และการที่สินค้าเป็นประเภทวัสดุสิ้นเปลือง ทำให้ผู้บริโภคจำเป็นต้องซื้ออย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Fullmark, Canon, Epson, HP, Fuji Xerox, Samsung และ Brother เป็นตราสินค้าที่ผู้บริโภคให้การยอมรับ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลืองประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
Ink Cartridge, Toner, Ribbon	HP, Epson, Canon, Samsung, Fuji Xerox, Brother, Fullmark	หมึกพิมพ์ ตลับหมึก ตลับผงหมึก ผ้าพิมพ์
ผลิตภัณฑ์กระดาษ	TKS, Fuji Xerox	ผลิตภัณฑ์กระดาษ

ที่มา: บริษัทฯ

## 3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เพื่อการพิมพ์ (Image & Printing Product Group: IPG)

สินค้ากลุ่มนี้เป็นอุปกรณ์เพื่อการพิมพ์ ประกอบไปด้วยสินค้าหลัก เช่น เครื่องพิมพ์แบบ Inkjet (Inkjet Printer), เครื่องพิมพ์แบบ Laser (Laser Printer) โดยมีประเภทเครื่องพิมพ์แบบ All-In-One function (ประกอบด้วย printer, fax, copier และ scanner) และแบบ Single function (printer only) บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายที่มีตราสินค้าในกลุ่มสินค้านี้มากที่สุด และตราสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายทั้งหมดเป็นตราที่ผู้บริโภคให้การยอมรับและมีส่วนแบ่งการตลาดในกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้มากที่สุด เช่นเดียวกับสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง

สินค้าในกลุ่มนี้เป็นอุปกรณ์เพื่อการพิมพ์ซึ่งประกอบไปด้วยสินค้าหลัก เช่น เครื่องพิมพ์แบบ Inkjet (Inkjet Printer) เครื่องพิมพ์แบบ Laser (Laser Printer) เครื่องพิมพ์แบบ All-In-One (Printer All-In-One) เครื่องพิมพ์แบบกระแทก (Dot Matrix)

ตราสินค้า HP เป็นผู้นำที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุดของเครื่องพิมพ์สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร และบริษัทฯ ก็ยังมีส่วนแบ่งการตลาด เครื่องพิมพ์แบบ Ink Jet ทั้งแบบ Single Function และ All in One ในตราสินค้า Canon ด้วยเช่นกัน อีกทั้ง Canon เป็นผู้นำที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดของสินค้า Ink Jet รวมทั้งได้มีส่วนแบ่งการตลาดในสินค้าเครื่องพิมพ์แบบกระแทกของ Epson เช่นเดียวกัน

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เพื่อการพิมพ์ ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เครื่องพิมพ์ (Printer)	HP, Canon, Epson, Samsung, Fuji Xerox, Brother	เครื่องพิมพ์ที่แสดงผลลัพธ์ที่ได้จากการทำงานของคอมพิวเตอร์
เครื่องสแกนเนอร์ (Scanner)	HP, Canon, Epson	อุปกรณ์กวาดจับสัญญาณหรือตัวอักษร

ที่มา: บริษัทฯ

#### 4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์ค (Network Product Group: NPG)

สินค้ากลุ่มนี้เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบเน็ตเวิร์ค ประกอบด้วยสินค้าหลัก เช่น Switch, Hub Router, Wireless, LAN, UPS, Server, Storage, Network Cabling System และ Internet Security หลากหลายชนิด บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตราสินค้า HP, APC, AMP, Zyxel, ASUS, Intel Server และ Cisco ซึ่งเป็นผู้นำของตลาดเน็ตเวิร์คและระบบ VOIP สำหรับ UPS นั้น บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APC และ Emerson ซึ่ง APC เป็นหนึ่งในผู้นำตลาดเครื่องสำรองไฟ เช่นกัน

จากการดำเนินธุรกิจในโลกของ Globalization ที่มีการแข่งขันที่สูงมากขึ้น ทำให้บริษัทต่างๆ พยายามเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและลดค่าใช้จ่าย ซึ่งจะทำให้บริษัทดังกล่าวหันมาใช้ระบบเครือข่ายเน็ตเวิร์คมากขึ้น เช่น การใช้ระบบ VOIP, Wireless และระบบ Video Conference เพื่อช่วยเหลือการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และเป็นการลดรายจ่ายได้ดีเช่นกัน นอกจากนี้ ยังมีทีม Pre-Sales Engineer ให้บริการช่วยวางแผนการวางระบบและแก้ไขปัญหาของระบบให้กับลูกค้า โดยมีบริษัทย่อย คือ บริษัท พรินซ์ โซลูชันส์ จำกัด ให้บริการตั้งแต่การติดตั้งและดูแลระบบให้กับลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขาย รวมทั้งมีบริการ (On-Site Service) ซึ่งสามารถช่วยส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์คนี้ได้เป็นอย่างดี

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์ค ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
Cable and Connector	AMP	สายเคเบิลและอุปกรณ์ต่อเชื่อมสัญญาณ
Server & Storage	Dell, HP, Intel	อุปกรณ์แม่ข่ายคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์เก็บข้อมูลระบบเครือข่าย
LAN Card	HP, Intel	อุปกรณ์เชื่อมต่อเครื่องคอมพิวเตอร์เข้าด้วยกันเป็นระบบเครือข่าย
Switch	HP, Cisco, ZyXEL	อุปกรณ์กระจายสัญญาณของระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์
Wireless LAN	HP, Cisco, ZyXEL, ASUS	อุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ไร้สาย
Router	HP, Cisco	อุปกรณ์ค้นหาเส้นทางการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์
UPS	APC, EMERSON, EMPOW	เครื่องจ่ายไฟฟ้าสำรองและคุ้มครองคอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ จากปัญหาไฟดับ, ไฟตก
SCSI & RAID Solutions	Adaptec	อุปกรณ์ต่อพ่วงแบบ SCSI Interface และ RAID
Security & VPN	Cisco, Tipping Point, Trend Micro, SonicWall	อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย
VOIP, Video Conference	Cisco	อุปกรณ์สื่อสารข้อมูลเสียงผ่านระบบคอมพิวเตอร์

ที่มา: บริษัทฯ

#### 5. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์แสดงผลข้อมูล (Display Product Group: DPG)

สินค้ากลุ่มนี้เป็นอุปกรณ์แสดงผลข้อมูล ประกอบไปด้วยสินค้าหลัก คือ จอภาพแสดงผล และโปรเจคเตอร์ บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Asustek, AOC, Samsung, Phillips, BenQ, LG, EIZO และ Lemel โดยมี Samsung เป็นผู้นำตลาดจอภาพ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังเป็นผู้นำเข้าและตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพคุณภาพสูง ตราสินค้า EIZO แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

สินค้าประเภทโปรเจคเตอร์ มีอัตราการเติบโตสูงและมีความต้องการจากตลาดการศึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากภาครัฐและภาคเอกชน สำหรับตลาดเอสเอ็มอี (SME) และผู้บริโภคทั่วไป ก็มีอัตราการเติบโตสูงเช่นกันจากราคาเฉลี่ยต่อตัวที่มีราคาถูกลง ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

บริษัทฯ มีการขายสินค้าเข้าโครงการในส่วนสินค้าจอภาพใหญ่ หรือโทรทัศน์ เพื่อเพิ่มยอดขายและเพิ่มส่วนแบ่งตลาดต่อเครื่องอย่างต่อเนื่อง เพื่อชดเชยราคาต่อตัวเฉลี่ยของสินค้าจอภาพระดับล่างที่มีแนวโน้มราคาต่ำลง

สำหรับสินค้ากลุ่มโปรเจคเตอร์มีอัตราการเติบโตสูงทั้งตลาดการศึกษาในภาครัฐและภาคเอกชน รวมถึงผู้บริโภคทั่วไปองค์กรขนาดกลางและรายย่อย เนื่องจากราคาโปรเจคเตอร์ระดับล่างมีการปรับราคาลงเพื่อให้ขนาดตลาดกว้างขึ้นด้วยราคาที่ถูกลง

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์แสดงผลข้อมูล ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
จอภาพ (Monitor) และโปรเจคเตอร์	Samsung, Phillips, BenQ, LG, EIZO, Lemel, Asustek, AOC, Epson	จอภาพระดับกลางถึงระดับสูงเหมาะกับงานทั่วไป

ที่มา: บริษัทฯ

#### 6. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ (System Product Group: SPG)

สินค้ากลุ่มนี้เป็นสินค้าประเภทชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ ประกอบไปด้วยสินค้าหลัก เช่น คอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook, Ultra Book, Netbook) คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (Desktop PC) และ คอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์ (Server) และคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบ (CTO: Configure-To-Order) ภายใต้ตราสินค้า Lemel ซึ่งเป็นตราสินค้าของกลุ่มซินเน็คประเทศไทย (House Brand) คอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบของเลอเมล (Lemel) ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) ของกระทรวงอุตสาหกรรม มีมาตรฐานเรื่องความปลอดภัย มาตรฐานเรื่องคลื่นสัญญาณวิทยุรบกวน และมาตรฐานความทนทานต่อภาวะแวดล้อม (ร้อน) ของเน็คเทค

สินค้าประเภทคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก มีการพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ที่เรียกว่า 2 in 1 ที่เป็นทั้ง Notebook และ Tablet และในปี 2557 จะมีคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก ที่มีระบบปฏิบัติการทั้ง Windows และ Android ในเครื่องเดียวกันเริ่มเข้าตลาดมากขึ้น และมีโอกาสทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาดของสินค้ากลุ่มประเภทคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊กมีมากขึ้น เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่เสียส่วนแบ่งไปค่อนข้างมากให้กับตลาดสินค้า Tablet

ส่วนคอมพิวเตอร์ตลาดองค์กร ยังมีอัตราการเติบโตสม่ำเสมอ และสินค้าประเภท PC All in One (AIO) มีอัตราการเติบโตสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาด้วยราคาที่ต่ำลงและคุณสมบัติจอภาพสัมผัส (Touch)

เครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบนั้น บริษัทฯ ได้มีสายการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบไม่มีตราสินค้าตามคำสั่งลูกค้าตั้งแต่ปี 2547 อย่างไรก็ตาม ในปี 2550 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบภายใต้เครื่องหมายการค้า “Lemel” ซึ่งเป็นตราสินค้าของกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย โดยบริษัทฯ มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวผ่านกลุ่มร้านค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้ารายย่อย กลุ่มห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และกลุ่มผู้ค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร ในปัจจุบันบริษัทฯ มีกำลังการผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบภายใต้เครื่องหมายการค้า “Lemel” ประมาณ 10,000 เครื่อง/เดือน ทั้งนี้เครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบภายใต้เครื่องหมายการค้า “Lemel” ของบริษัทฯ ได้รับใบรับรองระบบบริหารงานตามมาตรฐาน ISO9001:2000 และ ISO14000:2000 จาก บูโร เวอร์ทิส เซอทิฟิเคชั่น และเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 1561-2548 มาตรฐานด้านความปลอดภัย และเลขที่ 1956-2548 มาตรฐานด้านขีดจำกัดสัญญาณรบกวนวิทยุ จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบของบริษัทฯ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เครื่องคอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook)	Asus, Dell, HP, Lenovo, Samsung, Toshiba	เครื่องคอมพิวเตอร์แบบพกพา
เครื่องคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ	HP, Dell, Lenovo, ASUS	เครื่องคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ
เครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบ (CTO)	Lemel	เครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบ

ที่มา: บริษัทฯ

## 7. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทมัลติมีเดีย (Multimedia Product Group: MPG)

สินค้ากลุ่มนี้เป็นอุปกรณ์มัลติมีเดียใช้สื่อหลายชนิดในคอมพิวเตอร์หรือใช้ทำงานร่วมกับคอมพิวเตอร์ หรือ สมาร์ทโฟน ประกอบไปด้วยสินค้าหลัก เช่น External Hard Drive, Media Player, USB Flash Drive, Flash Card, Digital Camera และส่วนที่เป็นอุปกรณ์เสริม (accessories) เช่น หูฟังประเภทที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ หรือใช้กับสมาร์ทโฟน สินค้าที่เป็น input device เช่น mouse, keyboard เป็นต้น

สินค้าประเภทอุปกรณ์เก็บข้อมูล เช่น External Hard Drive มีอัตราการเติบโตสูงขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคมีข้อมูลที่เป็นภาพหรือวิดีโอมากขึ้น กอปรกับราคาเฉลี่ยต่อตัวคงที่ แต่ผู้บริโภคได้สินค้าที่มีขนาดบรรจุข้อมูลที่สูงขึ้น จึงเป็นตัวผลักดันการเติบโตของสินค้าประเภทนี้ ส่วนกล้องดิจิทัลประเภทโปรเฟสชันนอลหรือกึ่งโปรเฟสชันนอล (Single lens) จะมีสัดส่วนต่อกล้องคอมแพคมากขึ้น เนื่องจากคุณภาพการถ่ายภาพที่ดีกว่าและราคาสินค้ากล้องกึ่งโปรเฟสชันนอลมีราคาถูกเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ยังสามารถทำให้การจับกันที่ข้อมูลแบบคุณภาพสูงมีอัตราการเติบโตมากขึ้น บริษัทฯ มีสินค้ากลุ่มการ์ดทั้ง SD CF card ของผู้นำตลาดอย่าง Sandisk และ Kingston จำหน่าย

บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Seagate, WD, Toshiba, Kingston และ Sandisk ซึ่ง Kingston เป็นผู้นำของตลาด USB Flash Drive และ Sandisk เป็นผู้นำของตลาด flash card สำหรับ กล้องดิจิทัล จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Canon ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดเช่นกัน

กลุ่มผลิตภัณฑ์ Multimedia product group ผลิตภัณฑ์ Flash Drive และ Flash Card และ External Hard Disk Drive มีอัตราการเติบโตสูง จากกระแส Digital Content ที่ผู้บริโภคต้องการอุปกรณ์จัดเก็บที่มีความจุมากขึ้น ซึ่งบริษัทมีตราสินค้าที่เป็นที่นิยมและเป็นผู้นำตลาด มีส่วนแบ่งมากทั้ง Kingston, Sandisk, Seagate, WD และ Toshiba

กลุ่มผลิตภัณฑ์ MPG ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
Flash Card และ USB Flash Drive	Kingston, Sandisk	อุปกรณ์เก็บข้อมูลสำหรับใช้กับสมาร์ทโฟน กล้องดิจิทัล และเครื่องคอมพิวเตอร์แบบพกพา
External Hard Disk Drive	Seagate, WD	อุปกรณ์เก็บข้อมูล
Input Device, Keyboard, Mouse	Logitech, Rapoo, Imation	อุปกรณ์ป้อนข้อมูลเข้าคอมพิวเตอร์
กล้องดิจิทัล (Digital Camera)	Canon	อุปกรณ์การถ่ายภาพต่างๆ ที่สามารถนำมาแสดงผลทางเครื่องคอมพิวเตอร์
อุปกรณ์เสริมสำหรับสมาร์ทโฟน	INNERGIES , TDK	อุปกรณ์สำรองแบตเตอรี่สำหรับสมาร์ทโฟน และแทปเลต หูฟังที่มีลำโพงสำหรับสมาร์ทโฟน

ที่มา: บริษัทฯ

## 8. กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ (Software Product Group: SWG)

สินค้ากลุ่มนี้ เป็นประเภทซอฟต์แวร์ ประกอบด้วยสินค้าหลัก เช่น ซอฟต์แวร์ระบบปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล ซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ซอฟต์แวร์ระบบปฏิบัติการสำหรับเครื่องแม่ข่าย ซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ และซอฟต์แวร์ทางด้านการออกแบบประเภท 2 และ 3 มิติ และซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ เป็นต้น บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Autodesk, CA, Microsoft, Trend Micro ซึ่ง Microsoft นั้นเป็นผู้นำอันดับหนึ่งของตลาดซอฟต์แวร์ระบบเชิงปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล และ Autodesk เป็นผู้นำอันดับหนึ่งของตลาดซอฟต์แวร์ทางด้านการออกแบบประเภท 2 และ 3 มิติ สำหรับซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัยของคอมพิวเตอร์ บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Trend Micro ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดเช่นกัน

กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
Windows, Microsoft Office & Windows Server Software & Open License	Microsoft	ซอฟต์แวร์ระบบปฏิบัติการสำหรับคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล ซอฟต์แวร์แอปพลิเคชันและซอฟต์แวร์ระบบปฏิบัติการสำหรับเครื่องแม่ข่าย
Data Protection and Backup Software	CA	ซอฟต์แวร์ที่ใช้ในการสำรองข้อมูล
Security Software Solutions	Trend Micro	ซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์
CAD Designing and Drafting Tools Software	Autodesk	ซอฟต์แวร์ช่วยงานออกแบบ และเขียนแบบร่าง

ที่มา: บริษัทฯ

### 9. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Product Group: CDG)

สินค้ากลุ่มนี้เป็นสินค้าประเภทอุปกรณ์สื่อสารและอุปกรณ์เสริมอื่นๆ เช่น Smartphone และ Tablet ที่ใช้ระบบปฏิบัติการ (Operating System) ในการปฏิบัติงานหลายระบบ เช่น Android OS, Windows OS และอื่นๆ ตราสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย ได้แก่ Asustek, Dell, HTC, HP, Lenovo, Samsung, Sony เป็นต้น

สินค้าประเภทอุปกรณ์สื่อสาร ประกอบไปด้วยสินค้าหลัก คือ กลุ่ม Smart phone ประกอบด้วย HTC และ Samsung และกลุ่ม Smart Device ประเภทอื่นๆ เช่น Tablet ได้แก่ Samsung, Dell, HP, Asustek และ Lenovo

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์สื่อสาร ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
Smart Phone and Tablet	Asustek, Dell, HTC, Lenovo, Samsung, Sony	Smart Phone and Tablet เพื่อใช้ในการสื่อสารและ internet และการประมวลผลอย่างง่าย

ที่มา: บริษัทฯ

### การบริการหลังการขาย

บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของการบริการหลังการขาย เนื่องจากบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ที่มองธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์เป็นธุรกิจการบริการครบวงจร (one-stop service) มิใช่เพียงธุรกิจซื้อขายไป เนื่องจากในปัจจุบันธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์มีกำไรขั้นต้นอยู่ในเกณฑ์ต่ำ การแข่งขันที่รุนแรงและมีสินค้าที่นำเข้าอย่างผิดกฎหมาย บริษัทฯ จึงได้เปรียบคู่แข่งในด้านการบริการลูกค้าหลังการขาย และการซ่อมแซมบำรุงรักษาที่ครบวงจร

บริษัทฯ จัดให้มีการบริการหลังการขายสินค้าทุกประเภทของบริษัทฯ ตามเงื่อนไขการรับประกันของผู้ผลิต โดยลูกค้าสามารถนำสินค้าที่มีปัญหามาบริการซ่อมเปลี่ยนได้ ทั้งนี้ ลักษณะของการบริการหลังการขายขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า ลักษณะของปัญหา และเงื่อนไขระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิต การบริการหลังการขายสำหรับสินค้าที่อยู่ในระยะเวลารับประกัน บริษัทฯ จะดำเนินการเรียกเก็บค่าบริการในการซ่อมเปลี่ยนสินค้าจากผู้ผลิต ในขณะที่การบริการหลังการขายสำหรับสินค้าที่พ้นระยะเวลารับประกันจากผู้ผลิตแล้วนั้น บริษัทฯ จะเรียกเก็บค่าบริการซ่อมแซมสินค้าดังกล่าวโดยตรงจากลูกค้า ปัจจุบัน บริษัทฯ มีระบบการซ่อมเปลี่ยนสินค้าโดยรับสินค้าที่นำมาเปลี่ยนและสามารถส่งคืนสินค้าให้ได้ภายใน 3-7 วันทำการ หรือขึ้นกับอะไหล่จากทางผู้ผลิต

อนึ่ง การบริการหลังการขายของบริษัทฯ ดำเนินงานโดยฝ่ายซ่อมเปลี่ยนและบริการลูกค้า โดยฝ่ายซ่อมเปลี่ยนและบริการลูกค้ามีการส่งพนักงานไปอบรมกับผู้ผลิตต่างๆ เพื่อให้พนักงานมีความรู้ความชำนาญในการซ่อมแซมสินค้าของบริษัทฯ ปัจจุบันฝ่ายซ่อมเปลี่ยนและบริการลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับการฝึกอบรมในการซ่อมแซมสินค้าซึ่งต้องใช้ทักษะขั้นสูงได้หลากหลายประเภท อาทิ Main Board, VGA, Notebook, Printer เป็นต้น

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสำนักงานสาขา 11 แห่ง กระจายอยู่ทั่วภูมิภาค เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะได้รับความสะดวกรวดเร็วในการเข้ารับบริการ ดังนี้

ภาค	สำนักงานสาขา <sup>1</sup>
กรุงเทพฯ และเขตปริมณฑล	1.ที่เคาน์เตอร์บริการลูกค้าที่สำนักงานใหญ่ ถนนสุขุมวิท 2.สาขาพันธุ์ทิพย์พลาซ่า 3.สาขาศูนย์การค้าเซ็นทรัล รังสิต 4.สาขาศูนย์การค้าไอทีมอลล์ ฟอรั่มทาวน์ 5.สาขาซีคอนแอสควร์
ภาคเหนือ	1.สาขาเชียงใหม่ 2.สาขาพิษณุโลก
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	1.สาขานครราชสีมา 2.สาขาขอนแก่น
ภาคใต้	1.สาขาสุราษฎร์ธานี 2.สาขาหาดใหญ่

บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าให้สะดวกรวดเร็วขึ้น ปี 2557 ได้แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้เป็นจุดรับสินค้าเคลมจากผู้ใช้นี้โดยตรง Synnex Service Partner วางแผนการขยายเพิ่มอีก 40 แห่ง กระจายทั่ว 28 จังหวัดตามภูมิภาคต่างๆ ที่เป็นศูนย์กลางแหล่งไอที ภายใต้สัญลักษณ์ “Trusted By SYNnex” โดยตอบสนองความพึงพอใจด้านการบริการหลังการขายที่สูงสุด ตั้งอยู่ในจังหวัดต่างๆ แยกตามภูมิภาค ดังนี้

ภาค	Synnex Service Partner (จังหวัด)
ภาคเหนือ	1.เชียงใหม่ 2. พิษณุโลก 3. เพชรบูรณ์ 4. พิษณุโลก 5. อุตรดิตถ์ 6. พะเยา 7. เชียงราย 8. ตาก
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	1.นครราชสีมา 2.ขอนแก่น 3. เลย 4. ศรีสะเกษ 5. อุตร 6. อุบล 7. มหาสารคาม 8. สกลนคร 9. นครพนม 10. มุกดาหาร



ภาค	Synnex Service Partner (จังหวัด)
ภาคใต้	1.ปัตตานี 2.นครศรีธรรมราช 3. ภูเก็ต
ภาคกลาง	1.นครสวรรค์ 2. กาญจนบุรี 3. ลพบุรี 4. นครปฐม
ภาคตะวันออก	1.จันทบุรี 2.ระยอง 3.ชลบุรี

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการให้บริการ ตั้งแต่การให้คำปรึกษาทั้งก่อนและระหว่างการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า โดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านผ่านระบบออนไลน์ เพื่อให้เชื่อมั่นว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์และบริการมาตรฐานที่ดีที่สุด นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นในการสร้างเสริมศักยภาพขององค์กรอย่างต่อเนื่อง ด้วยการขยายทีมบริหารงานทั้งในด้านสื่อสารการตลาด ฝ่ายให้คำปรึกษาทางเทคนิคและฝ่ายทดสอบผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ การบริการหลังการขาย บริษัทฯ ได้รับใบรับรองระบบบริหารงานตามมาตรฐาน ISO 9001:2000 จากบูโร เวอร์ิตัส เซอทิฟิเคชั่น ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในคุณภาพการบริการของบริษัทฯ

## โครงสร้างรายได้

หน่วย : ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	2556		2555		2554	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้จากการขาย						
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วน	3,065	16.34%	4,039	19.63%	3,176	15.69%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง	2,236	11.92%	2,609	12.68%	2,674	13.21%
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เพื่อการพิมพ์	1,369	7.30%	1,819	8.84%	1,802	8.90%
4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค	1,657	8.83%	2,018	9.81%	1,447	7.15%
5. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์แสดงผลข้อมูล	973	5.19%	1,056	5.13%	1,373	6.79%
6. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ	2,525	13.46%	3,601	17.50%	4,754	23.49%
7. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์มัลติมีเดีย	2,041	10.88%	1,789	8.70%	1,416	7.00%
8. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทซอฟต์แวร์	2,186	11.65%	959	4.66%	813	4.02%
9. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์การสื่อสาร	2,678	14.27%	2,663	12.94%	2,762	13.65%
10. อื่นๆ	11	0.06%	4	0.02%	2	0.01%
รวมรายได้จากการขาย	18,741	99.90%	20,557	99.91%	20,219	99.91%
รายได้จากการบริการ	18	0.10%	19	0.09%	19	0.09%
รวมรายได้จากการขายและการบริการ	18,759	100%	20,576	100%	20,238	100%
อัตราการเติบโตของรายได้จากการขายและการบริการ	-8.83%		1.67%		29.73%	

## บริษัท พรินซ์ โซลูชันส์ (จำกัด)

บริษัท พรินซ์ โซลูชันส์ (จำกัด) (“บริษัทย่อย”) ให้บริการในด้าน Solution provider และ On-Site Service ทั่วประเทศ รวมถึงการให้บริการดูแลระบบเน็ตเวิร์กด้านเครือข่ายที่ซับซ้อน ด้านอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (Hardware) และทางด้านโปรแกรมหรือชุดคำสั่ง (Software) และให้บริการติดตั้งและบำรุงรักษาระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์ชั้นสูงทั้งก่อนและหลังการขาย ทั้งนี้บริษัทย่อยเป็นผู้ให้บริการอบรมหลักสูตรเกี่ยวกับโปรแกรมคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศที่บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่าย ดังต่อไปนี้

ศูนย์ฝึกอบรม	บริการ
Lotus Training	อบรมวิธีการทำงานและพัฒนาระบบการทำงานในองค์กร
Computer Associates Training	อบรมการใช้งานซอฟต์แวร์จัดการและสำรองข้อมูลระดับองค์กร
Autodesk Training	อบรมการใช้งานของโปรแกรม Autocad / 3D MAX
TrendMicro Training	อบรมการใช้งานของโปรแกรมป้องกันการคุกคามในระบบเครือข่าย
Microsoft Training	อบรมการใช้งานของโปรแกรมให้บริการบนระบบเครือข่าย
Cisco Hardware/Software Network Training	อบรมการใช้งานอุปกรณ์ระบบเครือข่าย Cisco
HP Hardware Network Training	อบรมการใช้งานอุปกรณ์ระบบเครือข่าย HP
ZyXEL Hardware Training	อบรมการใช้งานอุปกรณ์ระบบเครือข่าย ZyXEL
Cisco Unified Communication V6, 7, 8 Training	อบรมการใช้งานอุปกรณ์ระบบ Cisco IP Telephone
Cisco Unified Video Conferencing Training	อบรมการใช้งานอุปกรณ์ระบบ Cisco Video Conference

ที่มา: บริษัทฯ

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ในปี 2554 จากการสำรวจของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) พบว่ามูลค่าตลาดในประเทศไทย ในภาพรวมนั้น มีการใช้จ่ายในสินค้าและบริการของกลุ่มผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ ประมาณ 531,835 ล้านบาท การใช้จ่ายส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มของตลาดสื่อสารโดยมีมูลค่า 408,846 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 76.9 รองลงมาได้แก่ การใช้จ่ายในกลุ่มตลาดฮาร์ดแวร์ คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ และตลาดการให้บริการด้านคอมพิวเตอร์ ในปี 2555 ตลาดกลุ่มผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ มีมูลค่าประมาณ 591,571 ล้านบาท

ภาพรวมมูลค่าตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ในปี 2554 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 93,589 ล้านบาท ในปี 2555 ตลาดมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและมีมูลค่าประมาณ 112,705 ล้านบาท

ภาพรวมมูลค่าตลาดคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ ในปี 2554 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 29,418 ล้านบาท ในปี 2555 ตลาดมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและมีมูลค่าประมาณ 34,481 ล้านบาท

ภาพรวมมูลค่าตลาดการสื่อสาร ในปี 2554 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 408,846 ล้านบาท ในปี 2555 ตลาดมีการเติบโตต่อเนื่อง มีมูลค่าประมาณ 444,385 ล้านบาท และในปี 2556 มีอัตราการเติบโตไม่น้อยกว่า ปี 2555

ตลาดสินค้าสมาร์ตโฟน มีอัตราการเติบโตสูงขึ้นต่อเนื่อง ในปี 2553 มีมูลค่าประมาณ 24,894 ล้านบาท ในปี 2554 ตลาดเติบโตอย่างต่อเนื่องมีมูลค่าประมาณ 31,000 ล้านบาท ปี 2555 และในปี 2556 ก็มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องมากกว่าปี 2554 ก่อนข้างมาก

สำหรับข้อมูลสรุปภาพรวมมูลค่าตลาดคอมพิวเตอร์ ปี 2556 ยังไม่เสร็จสมบูรณ์ สำหรับปี 2557 บริษัทฯ คาดว่าตลาดมีแนวโน้มเติบโตเล็กน้อย เนื่องจากเป็นช่วงปรับตัวเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และภาวะการเมืองในประเทศ

## 2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์หลักที่มีส่วนแบ่งการตลาดมากและหลากหลายครบครันจัดจำหน่าย เช่น กลุ่มสินค้าอุปกรณ์ชิ้นส่วน กลุ่มสินค้าอุปกรณ์การพิมพ์ กลุ่มสินค้าวัสดุสิ้นเปลืองใช้ในการพิมพ์ เป็นต้น ด้วยกลยุทธ์การใช้อุปกรณ์ลูกค้าที่กว้างและมีจำนวนมากในการครอบคลุมพื้นที่การขายและการมีสาขาในต่างจังหวัดทั่วทุกภาคของประเทศ เพื่อตอบสนองลูกค้าในตลาดต่างจังหวัดได้รวดเร็ว รวมทั้งผลิตภัณฑ์ประเภทที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง เช่น กลุ่มสินค้าระบบเครือข่าย (Networking) กลุ่มสินค้าซอฟต์แวร์ บริษัทฯ มีการลงทุนในเรื่องบุคลากรด้าน Sales Engineer เพื่อให้การสนับสนุนลูกค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ และบริษัทฯ ยังสามารถเพิ่มสัดส่วนการตลาด จากผลิตภัณฑ์สินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นตราสินค้าที่มีแบรนด์ส่วนแบ่งการตลาดสูงเข้ามาจัดจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าในองค์กรและตลาดผู้ใช้ทั่วไป

บริษัทฯ มีระบบการบริหารคลังสินค้าและจัดส่งสินค้าที่ทันสมัย ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากกลุ่มซินเน็ค ประเทศไต้หวัน อีกทั้งมีช่องทางการกระจายสินค้าและฐานลูกค้าที่ครอบคลุมพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศจำนวนมาก รวมถึงการให้บริการหลังการขายที่สะดวกรวดเร็ว

บริษัทฯ มีสำนักงานสาขา เป็นทั้งศูนย์บริการ สำนักงานขายและคลังสินค้า ครอบคลุมพื้นที่จังหวัดหลักๆ ทั่วประเทศ จำนวน 6 สาขาหลัก และศูนย์บริการในกรุงเทพฯ 5 สาขา พร้อมทั้งได้แต่งตั้งศูนย์บริการ (Synnex Service Partner) ที่บริหารงานโดยลูกค้าอีก 40 แห่งทั่วประเทศ เพื่อเพิ่มช่องทางให้บริการที่ครอบคลุมแก่ผู้ใช้ที่ซื้อสินค้าที่จัดจำหน่ายโดยซินเน็คได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านผู้แทนจำหน่ายที่มีอยู่ทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย ทำให้การกระจายสินค้าถึงมือผู้บริโภค มีความทั่วถึงยิ่งขึ้น ตลอดจนมีกลุ่มลูกค้าที่มีช่องทางการจำหน่ายมาก เช่น กลุ่มลูกค้าห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ กลุ่มลูกค้าร้านค้าสินค้าไอทีขนาดใหญ่ที่มีหลายสาขาช่วยกระจายสินค้า

บริษัทฯ มีการวางตำแหน่งของสินค้า (Product Positioning) การเพิ่มผลิตภัณฑ์สินค้าระดับกลางจนถึงระดับสูง เนื่องจากการคัดสรรผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ที่มีคุณภาพสูงและเป็นที่ยอมรับในตลาด ทำให้สามารถวางตำแหน่งของสินค้าในการสร้างอัตราผลกำไรต่อหน่วยที่สูงได้ รวมถึงมีสินค้าระดับรองลงมาเพื่อรองรับความต้องการเช่นกัน

บริษัทฯ คัดเลือกคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ที่บริษัทฯ จะนำเข้ามาจัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่มีมาตรฐานเชื่อถือได้ จัดให้มีการกระบวนการในการทดสอบสินค้าก่อนการวางตลาด ตลอดจนสินค้าก็มีการรับประกันสินค้าอย่างถูกต้องจากผู้ผลิต ช่วยให้ผู้ซื้อเกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อสินค้า

บริษัทฯ จัดทำระบบการให้บริการตรวจสอบระยะเวลาประกันบนเว็บไซต์ และตรวจสอบสถานะของสินค้าที่นำมาซ่อม-เปลี่ยนบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ได้ด้วยตนเองตลอดเวลา พร้อมกันนี้ยังได้เพิ่มช่องทางด่วนพิเศษ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในการจองคิวออนไลน์ในการรับบริการซ่อม-เปลี่ยนสินค้าในสาขาศูนย์บริการฯ ในกรุงเทพฯ

บริษัทฯ มีระบบการบริหารจัดเก็บและมีศูนย์กลางการกระจายสินค้าและคลังสินค้าที่ถนนสุขุมวิท ใกล้ทางด่วน เอกมัย-รามอินทรา ปี 2550 บริษัทฯ เริ่มใช้คลังสินค้าใหม่ ระบบ ASRS (Automatic Storage and Retrieval System) สามารถจัดเก็บและนำสินค้าออกจากคลังโดยใช้แขนกลและสายพานลำเลียง และควบคุมโดยระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อให้การจัดเก็บและค้นหาสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ การเชื่อมโยงระบบ ASRS กับระบบการบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ออกวารสารด้านคอมพิวเตอร์ “Synnex Pricelist” แบบ Online รายเดือน ให้แก่ลูกค้าในกลุ่ม Dealer และร้านค้า IT เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์สินค้า รายละเอียดผลิตภัณฑ์ต่างๆ และการให้ข้อมูลด้านเทคโนโลยีของสินค้าใหม่ ราคาขายส่ง และลูกค้ายังสามารถตรวจสอบราคาที่มีการปรับเปลี่ยนในระหว่างเดือน ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ได้ที่ [www.synnex.co.th](http://www.synnex.co.th)

บริษัทฯ ออกวารสารแจกฟรี “Synnextra” ทุก 45 วันให้แก่ผู้ซื้อสินค้าย่อย กระจายครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศในร้านค้าลูกค้า มีรายละเอียดผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศ พร้อมทั้งข้อมูลและราคาขายปลีกสินค้า ผู้ซื้อรายย่อยและผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์สามารถดาวน์โหลดข้อมูลต่างๆ ใน Synnextra ได้ด้วยตนเอง

บริษัทฯ ได้เงื่อนไขในการเปลี่ยนคืนสินค้าที่ตกทุน (Product rotation) และการชดเชยเงินในกรณีสินค้าลดราคา (Price protection) จากผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงของการเก็บสินค้าคงคลังและการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์เครื่องคอมพิวเตอร์ PC ใช้ตราสินค้าของกลุ่มซินเน็คประเทศไทย ภายใต้อุปกรณ์การคำนวณ "Lemel" บริษัทฯ เน้นใช้กลยุทธ์การเลือกผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการยอมรับคุณภาพเป็นชิ้นส่วนสำคัญๆ เป็นมาตรฐานในการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์ และใช้จุดขายการรับประกันทุกชิ้นส่วน 3 ปี พร้อมบริการ On Site Service ฟรี 1 ปีเต็ม เพื่อสร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้าให้กับผู้ซื้อ

บริษัทฯ มีหน่วยงานด้านสื่อสารการตลาด MarCom ในการสื่อสารและสนับสนุนกิจกรรมทางการตลาด อาทิ การจัดงานแสดงและสาธิตผลิตภัณฑ์ งานสัมมนา โรดโชว์ (Roadshow) อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์และสื่อสารข่าวสารด้านต่างๆ ขององค์กร เพื่อให้ลูกค้าได้ทราบถึงความเคลื่อนไหวด้านผลิตภัณฑ์ การขาย การตลาด การสื่อสารองค์กรในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ มีทีมงานพนักงาน Pre-Sale Engineer และ Project Engineer วิศวกรและพนักงานด้านเทคนิค สามารถให้ความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าแก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และมีทีมงาน Technical Support Engineering บริการหลังการขายในการช่วยเหลือลูกค้าโดยรับปรึกษา และช่วยแก้ไขปัญหาการติดตั้งใช้งานทั้งด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์

บริษัทฯ ได้รับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐานสากล ระบบด้านบริหารงานคุณภาพ ISO9001:2008 และระบบด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2004 จาก บูโร เวอร์ิตัส เซอทิฟิเคชั่น และเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก). จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม สำหรับสายการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบ

## 2.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ เป็นเสมือนตัวกลางระหว่างผู้ผลิตและกลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจคอมพิวเตอร์ โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ผลิตจำนวนมาก ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตประมาณ 50 ตราสินค้า และจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ที่มีอยู่ทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย โดยไม่มีการขายตรงไปยังผู้บริโภค (End user) บริษัทฯ แบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 7 กลุ่ม คือ

- 1) กลุ่มผู้ค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร (Corporate Reseller)
- 2) กลุ่มร้านค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retailer) เช่น กลุ่มร้านค้าในพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ไอทีมอลล์ เป็นต้น
- 3) กลุ่มร้านค้าขายส่ง (Wholesaler/Trader)
- 4) กลุ่มห้างค้าสินค้าไอทีขนาดใหญ่ / Modern Trade เช่น ไอทีซีดี เพาเวอร์บาย ออฟฟิศคลับ เทสโก้โลตัส และ แม็คโคร เป็นต้น
- 5) กลุ่มผู้แทนจำหน่ายและผู้วางระบบ (VAR/SI: Value Added Reseller / System Integrator)
- 6) กลุ่มร้านอุปกรณ์เครื่องเขียน (Stationery Shop)
- 7) กลุ่มผู้ประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป ภายในประเทศภายใต้เครื่องหมายการค้าที่เป็นของตัวเอง (OEM: Original Equipment Manufacture)

โดยสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ในปี 2554-2556 มีดังนี้

ปี	ยอดขาย (ล้านบาท)	ยอดขายลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรก (ล้านบาท)	ร้อยละของ ยอดขาย	ยอดขายลูกค้ารายใหญ่สุด (ล้านบาท)	ร้อยละของ ยอดขาย
2554	20,238	5,050	24.95%	1,298	6.41%
2555	20,576	4,478	21.76%	1,628	7.91%
2556	18,759	4,348	23.18%	1,390	7.41%

ที่มา: บริษัทฯ

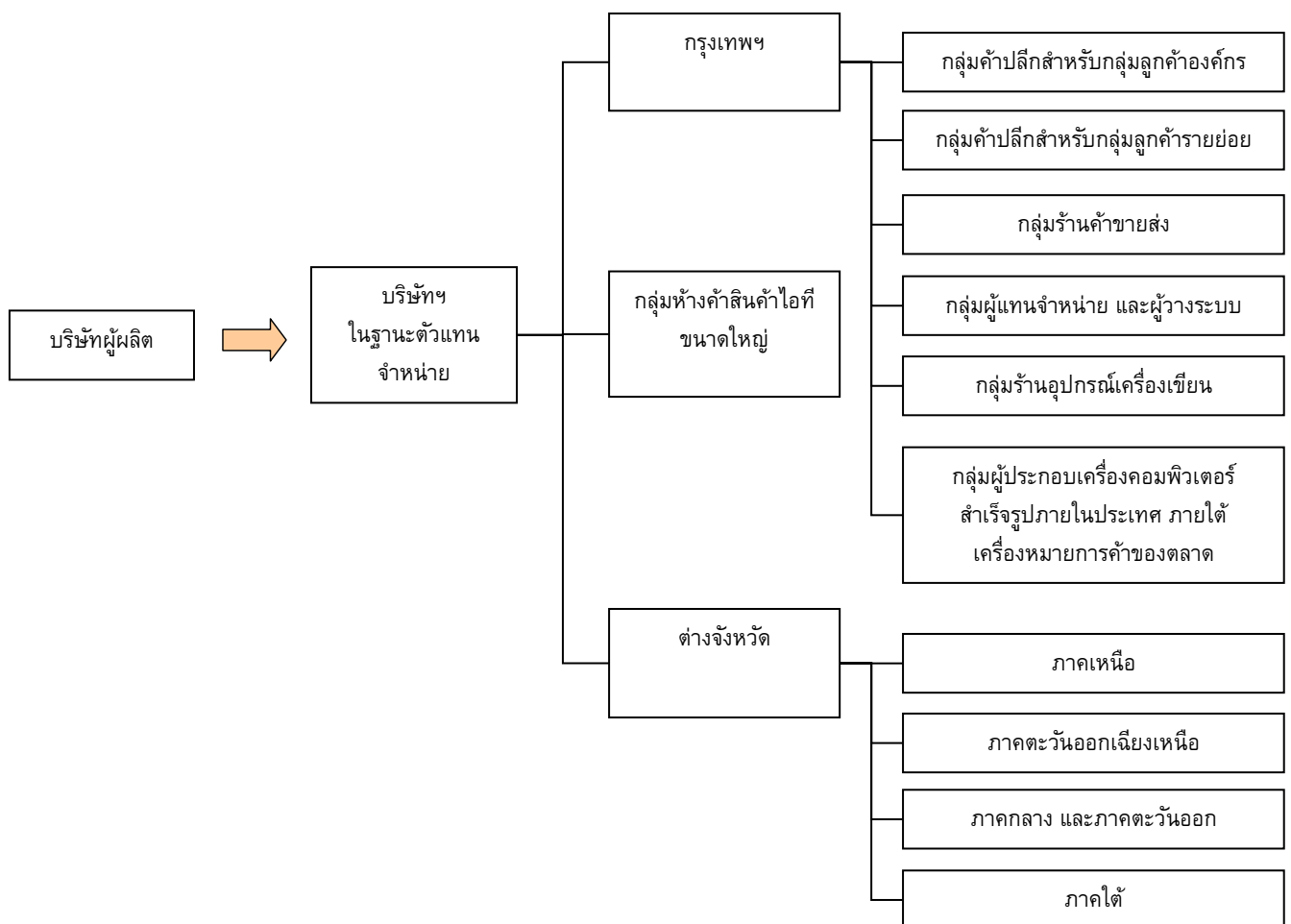
ปี 2555 บริษัทฯ มียอดการจำหน่ายกับลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกเท่ากับ 4,478 ล้านบาทหรือร้อยละ 21.76 ของยอดขาย และยอดการจำหน่ายให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ เท่ากับ 1,628 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.91 ของยอดการจำหน่ายรวมของบริษัทฯ

ปี 2556 บริษัทฯ มียอดการจำหน่ายกับลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกเท่ากับ 4,348 ล้านบาทหรือร้อยละ 23.18 ของยอดขาย และบริษัทฯ มียอดการจำหน่ายกับลูกค้ารายใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ เท่ากับ 1,390 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.41 ของยอดการจำหน่ายรวมของบริษัทฯ

### 2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายสินค้า

บริษัทฯ จัดช่องทางการจัดจำหน่าย โดยแยกตามวิธีการจำหน่าย ดังแผนผังต่อไปนี้

แผนผังช่องทางการจัดจำหน่าย



ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ โดยการสร้างความจงรักภักดีแก่ผู้แทนจำหน่าย โดยการจัดงานสัมมนา อบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าใหม่ให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกสำหรับลูกค้ารายย่อย อบรมความรู้ด้านเทคนิค การติดตั้ง และบริการหลังการขายให้กับผู้ค้าระดับองค์กร เป็นต้น

## 2.2.4 นโยบายราคา

ธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์จะมีการหมุนเวียนสินค้าค่อนข้างเร็ว เนื่องจากจะมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้ามาแทนในตลาดตลอดเวลา ดังนั้นบริษัทฯ จึงต้องใช้กลยุทธ์การตั้งราคาหลายรูปแบบ เพื่อช่วยกระตุ้นการหมุนเวียนของสินค้า ปกติบริษัทฯ จะใช้กลยุทธ์กำหนดส่วนต่างของต้นทุนกับผลกำไร (Cost-Plus) โดยสินค้าที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีสูงในการผลิต (Technical Intensive) จะสามารถกำหนดส่วนต่างได้ค่อนข้างสูง แต่หากเป็นสินค้าที่ไม่จำเป็นต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต และสินค้าที่ไม่มีจุดเด่นต่างจากสินค้าคู่แข่ง (Homogeneous Products) จะไม่สามารถกำหนดส่วนต่างได้มากนัก นอกจากนี้คอมพิวเตอร์และวัสดุสิ้นเปลืองส่วนใหญ่เป็นสินค้ามาตรฐาน และมีการพัฒนาทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ทำให้การตั้งราคาสินค้าในแต่ละรุ่นจะต้องพิจารณาจากระดับความนิยมและเทคโนโลยีเป็นเกณฑ์ การตั้งราคาเริ่มแรกจะอยู่ในระดับสูงและราคาดังกล่าวจะเริ่มลดลงเมื่อสินค้าเริ่มถูกทดแทนโดยสินค้านวัตกรรมใหม่กว่า และเมื่อสินค้าดังกล่าวเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่สำคัญ บริษัทฯ จะต้องระบายสินค้าออกโดยเร็ว โดยอาจมีการใช้นโยบายราคาซึ่งอาจได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตหรือสาขาของผู้ผลิตสินค้านั้น (ตามเงื่อนไขการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา) ทั้งนี้ สินค้าที่มีสาขาของผู้ผลิตในประเทศมักมีอัตรากำไรค่อนข้างต่ำ แต่มีข้อดีคือเป็นสินค้าที่เป็นที่รู้จักในตลาดและมียอดขายสูง ในขณะที่สินค้าที่บริษัทฯ นำเข้าเองโดยตรงจากผู้ผลิตจะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูงและมีต้นทุนต่ำกว่า ซึ่งทางบริษัทฯ จะเป็นผู้นำสินค้านี้มาทำการตลาดภายในประเทศเอง ซึ่งทำให้ได้รับอัตรากำไรอยู่ในเกณฑ์สูง

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ จัดซื้อสินค้าผ่านช่องทางหลัก คือ ผู้ผลิต เป็นการสั่งซื้อจากเจ้าของผลิตภัณฑ์โดยตรง ไม่ผ่านกลุ่มซินเน็คประเทศใดหัวหน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ในโลก เช่น Intel, Seagate, ASUS, Lenovo, Kingston, Samsung, Phillips, WD, Canon และ HP เป็นต้น บริษัทฯ จะทำหน้าที่เป็นผู้นำเข้าและกระจายสินค้า (Distributor) ให้แก่ผู้ผลิตสินค้า บริษัทฯ มีส่วนร่วมในการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศประมาณร้อยละ 60 และซื้อสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศประมาณร้อยละ 40 ของการซื้อสินค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ จะจัดซื้อสินค้าตามการเคลื่อนไหวของสินค้า กลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวเร็วจะมีการสั่งซื้อเป็นประจำ ในขณะที่บริษัทฯ จะสั่งซื้อสินค้ากลุ่มที่ต้องสำรองเพื่อขายเข้าโครงการหรือสินค้าที่ผู้ผลิตมีกำหนดผลิตส่งนาน เมื่อได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตในเรื่องของกำไรหรือเครดิตที่มากกว่าปกติ หรือมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager) จะเป็นผู้ดูแลแผนการจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยการคำนวณระยะเวลาที่เหมาะสมในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละประเภท เพื่อให้บริษัทฯ มีปริมาณสินค้าคงคลังที่เหมาะสมและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับระยะเวลาชำระเงินจากทางผู้ผลิตในประเทศเฉลี่ยประมาณ 30-60 วัน และจากผู้ผลิตในต่างประเทศ เฉลี่ยประมาณ 30-45 วัน สำหรับการต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายส่วนใหญ่จะเป็นการต่อสัญญาแบบอัตโนมัติ

บริษัทฯ มียอดซื้อสินค้ากับผู้ผลิตรายใหญ่ 10 รายแรกเท่ากับ 13,503 ล้านบาท และ 15,076 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 71.18 และ 71.98 ของยอดซื้อทั้งหมด ในปี 2556 และปี 2555 ตามลำดับ บริษัทฯ มีการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตสินค้าที่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและมูลค่าผลิตภัณฑ์มีราคาสูงนั้นมีจำนวนไม่มาก ราย ทั้งนี้บริษัทฯ มีซื้อสินค้ากับผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ เท่ากับ 2,534 ล้านบาท และ 3,000 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 13.35 และ 14.32 ของยอดซื้อทั้งหมด ในปี 2556 และปี 2555 มีดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ยอดซื้อ	ยอดซื้อจากผู้ผลิตรายใหญ่ 10 รายแรก	ร้อยละ	ยอดซื้อจากผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุด	ร้อยละ
2554	20,666	15,905	76.96%	3,260	15.77%
2555	20,944	15,076	71.98%	3,000	14.32%
2556	18,971	13,503	71.18%	2,534	13.35%

ที่มา: บริษัทฯ



บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ประกอบการที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพทั่วประเทศ ตั้งแต่ปี 2540 ถึงปี 2556 ได้รับรางวัลต่างๆ มากมายจากผู้ผลิตสินค้าและตัวแทนจำหน่าย โดยแสดงในตารางดังต่อไปนี้

ปี	ผลิตภัณฑ์	ชื่อรางวัล	ระดับรางวัล
2540	Seagate	Best Distributor Award	ตัวแทนฯ ทั่วโลก
	Hewlett-Packard	South Asia Best 1997	ตัวแทนฯ ในภูมิภาคเอเชีย
		Hewlett-Packard Channel Partner ISG	
2541	Lotus	Top Sales Distributor Award	เฉพาะในประเทศไทย
2542	Lotus	Top Sales Performance	เฉพาะในประเทศไทย
	Canon	Excellent Master Dealer Reward	เฉพาะในประเทศไทย
		Distinguished Sale Talent Award	เฉพาะในประเทศไทย
		Best Marketing Performance Award	เฉพาะในประเทศไทย
2543	CA	The Best Distributor of Thailand	เฉพาะในประเทศไทย
	Autodesk	Top Autodesk Reseller in Thailand 2000	เฉพาะในประเทศไทย
2544	Intel	Recognition Award for Successful Pentium 4	เฉพาะในประเทศไทย
	Seagate	Asia Pacific Best Market Share Award 2001	ตัวแทนฯ ในภูมิภาคเอเชีย
	Canon	World Miracle Award 2001	เฉพาะในประเทศไทย
2545	Intel	The Highest Growth for CPU Business Q1-Q4/2002	เฉพาะในประเทศไทย
2546	Cisco	Distributor of the Year 2003	ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก
2546	Cisco	Distributor of the Year	เฉพาะในประเทศไทย
2548	APC	Distributor of the Year 2005– Product Segment AEG	ภูมิภาคอาเซียน
2548	Cisco	Distributor of the Year	เฉพาะในประเทศไทย
2548	Pretec	Distributor of the Year	ภูมิภาคเอเชีย
2548	Fuji Xerox	Outstanding Sales Performance for Q2 F2005	เฉพาะในประเทศไทย
2548	Cisco	Cisco Top Sales of the Year 2005	เฉพาะในประเทศไทย
2548	Cisco	CE500 Sales Pitch Award	เฉพาะในประเทศไทย
2548	Cisco	Cisco Product Manager of the Year 2005	เฉพาะในประเทศไทย
2548	Cisco	Distributor of the Year	เฉพาะในประเทศไทย
2548	Viewsonic	Rising Star Award 2005	เฉพาะในประเทศไทย
2549	Cisco	Sales Expert	เฉพาะในประเทศไทย
2549	Cisco	Distributor of the Year	เฉพาะในประเทศไทย
2549	APC	Distributor of The Year 2006– Product Segment AEG	ภูมิภาคอาเซียน
2550	3COM	Distributor of SMB Solution 2007	เฉพาะในประเทศไทย
2550	Intel	Server Top Distribution of the Year 2007	เฉพาะในประเทศไทย
2550	Microsoft	Best of OEM Distributor 2007	เฉพาะในประเทศไทย
2550	HP	Best Performance Award	เฉพาะในประเทศไทย
2550	HP	Supplies Wholesaler of the Year 2007	เฉพาะในประเทศไทย
2552	Gigabyte	Best Partner 2009	เฉพาะในประเทศไทย
2552	Gigabyte	Award of Excellent 2009	เฉพาะในประเทศไทย
2553	Western Digital	Award of Excellent Growth 2009	เฉพาะในประเทศไทย
2554	Epson	Best Epson Service Centre 2011	เฉพาะในประเทศไทย
2555	Epson	EPSON BEST SERVICE AWARD 2011	เฉพาะในประเทศไทย
2555	Canon	CANON BEST SERVICE AWARD 2011	เฉพาะในประเทศไทย
2555	Microsoft	APAC Platinum Club FY2012 Winner – Subsidiary Partner of the Year	ภูมิภาคอาเซียน
2555	Microsoft	APAC Platinum Club FY2012 Winner – Distributor Category	ภูมิภาคอาเซียน
2555	Microsoft	FY2012 Country Partner of the Year Winner	ภูมิภาคอาเซียน
2556	Microsoft	Distribution Partners of the year 2013 – Volume Licensing	ภูมิภาคอาเซียน

### การบริหารคลังสินค้าและการจัดส่งสินค้า

บริษัทฯ มีผู้แทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ ปริมาณและต่างจังหวัดทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย จึงทำให้มั่นใจว่าระบบการกระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ ฉบับนี้ ครอบคลุมพื้นที่ในวงกว้างด้วยต้นทุนที่ต่ำ มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่งและมีระบบกระบวนการกระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ ภายใต้แนวคิด ส่งเข้าได้บ่อย-ส่งบ่อยได้เข้า หรือ Half Day Delivery เน้นในความรวดเร็วและการจัดส่งได้ตรงตามเวลานัด (ภายในครึ่งวัน สำหรับเขตกรุงเทพฯ และ ภายใน 1 วันทำการ สำหรับเขตต่างจังหวัด) การจัดส่งที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็วและครอบคลุมพื้นที่นี้ถือเป็นจุดเด่นของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีรถขนส่งที่ใช้สำหรับการขนส่งสินค้าของตนเอง รวมทั้งได้จ้างบริษัทที่รับบริการด้านการขนส่งพัสดุที่มีชื่อเสียงระดับโลกเป็นผู้ส่งสินค้าแทนบริษัทฯ (outsourcing) จัดส่งสินค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมาณ วันละ 2 รอบ เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าภายในวันที่สั่งซื้อหรืออย่างช้าภายในวันรุ่งขึ้น บริษัทฯ สามารถเพิ่มรอบการส่งสินค้าได้ในกรณีเร่งด่วน หรือมียอดสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก โดยสินค้าประมาณร้อยละ 99 สามารถจัดส่งถึงผู้ซื้อในครึ่งวันทำการหลังจากมีการสั่งซื้อเกิดขึ้นในเขตกรุงเทพฯ สำหรับการส่งสินค้าให้ลูกค้าในต่างจังหวัด บริษัทฯ จะใช้บริการของบริษัทขนส่ง (outsourcing) เกือบทั้งหมด และมีนโยบายการจัดส่งสินค้าให้ถึงลูกค้าภายในวันรุ่งขึ้น ซึ่งสามารถจัดส่งได้ตามนโยบายกว่าร้อยละ 99 สำหรับความเสียหายของสินค้าที่เกิดจากการขนส่ง บริษัทขนส่งจะเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายดังกล่าวให้บริษัทฯ

บริษัทฯ มีสำนักงานสาขาที่กระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วประเทศ ซึ่งเชื่อมโยงถึงกันด้วยระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์ผ่านเครือข่าย Wide Area Network (WAN) และการประชุมทางไกลผ่านระบบ VDO Conference มีระบบ Automatic Storage and Retrieval System (ASRS) ซึ่งเป็นระบบบริหารคลังสินค้าอัตโนมัติที่ใช้ระบบแขนกลอัจฉริยะ (Robot Arm) และควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ทั้งระบบ จากบริษัท Daifuku ซึ่งเป็นผู้ผลิตระบบ ASRS ชั้นนำของโลกจากประเทศญี่ปุ่น มาใช้ในการดำเนินงานตั้งแต่ปี 2550 ทั้งนี้ ระบบ ASRS ของบริษัทฯ มีมูลค่าการลงทุนประมาณ 170 ล้านบาท ประกอบด้วยการลงทุนในโครงสร้างอาคารประมาณ 80 ล้านบาท และการลงทุนในเครื่องจักรและซอฟต์แวร์ จำนวนประมาณ 81 ล้านบาท และได้พัฒนาระบบการจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management System) ที่ใช้เชื่อมโยงระบบ ASRS กับระบบการบริหาร Global System มีค่าใช้จ่ายในการพัฒนาระบบการเชื่อมโยงประมาณ 10 ล้านบาท เป็นการสนับสนุนและช่วยพัฒนาโดยกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย

ระบบ ASRS สามารถช่วยในการบริหารคลังสินค้าในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ระบบ ASRS จะรับและจัดเก็บสินค้าเข้าคลังสินค้าอย่างรวดเร็วและแม่นยำ ซึ่งช่วยลดระยะเวลาการทำงานและจำนวนพนักงานในการจัดเก็บสินค้า ทั้งนี้ระบบ ASRS จะคำนวณการจัดเก็บสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวเร็วไว้ในตำแหน่งที่ง่ายต่อการหยิบ นอกจากนี้โครงสร้างระบบ ASRS ของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 8 ชั้น การจัดเรียงสินค้าในแนวตั้งดังกล่าว ช่วยเพิ่มพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้ามากกว่าคลังสินค้าเดิมประมาณ 3 เท่า
2. ระบบ ASRS ช่วยป้องกันความเสียหายของสินค้า เนื่องจากการจัดเก็บสินค้าเข้าคลังสินค้า ระบบ ASRS จะวัดขนาดของสินค้าที่จะจัดเก็บเข้าคลังสินค้าให้โดยอัตโนมัติ เพื่อป้องกันการจัดเก็บสินค้าที่มีขนาดใหญ่เกินชั้นวางสินค้า และช่วยให้การจัดเรียงสินค้าเป็นระเบียบมากขึ้น มีการควบคุมอุณหภูมิและความชื้นของคลังสินค้าอัตโนมัติ และมีการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี ทำให้ไม่มีปัญหาด้านสินค้าเสียหายและสูญหายจากการโจรกรรม
3. เมื่อมีคำสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดการผลิตภัณฑ์ ระบบ ASRS จะจัดลำดับการเบิก/จ่ายสินค้าจากคลังสินค้า ในลักษณะ First In First Out (FIFO) ซึ่งเป็นเครื่องมือช่วยบริษัทฯ ในการจัดการอายุของสินค้า และจะเบิก/จ่ายสินค้าออกจากแผ่นวางสินค้า (Palette) ที่มีสินค้าไม่เต็มจำนวนก่อน ซึ่งช่วยในการบริหารพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้า
4. ระบบ ASRS มีความแม่นยำในการตรวจนับสินค้าคงคลัง ซึ่งมีความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากมีรายการสินค้าจำนวนมาก โดยระบบจะตรวจนับสินค้าโดยอัตโนมัติทุกสิ้นวัน เพื่อตรวจนับสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวในวันนั้น รวมถึงการตรวจนับสินค้าทั้งระบบในทุกสิ้นเดือน นอกจากนี้ระบบ ASRS ยังสามารถทำการตรวจนับสินค้าตามตราสินค้าตามเลขที่การจัดเก็บสินค้า (Stock Code) และตามตำแหน่งการจัดวาง (BIN Location) ได้อีกด้วย การตรวจนับสินค้าคงคลังทุกสิ้นวันของระบบ ASRS ทำให้ระบบการบริหาร Global System สามารถคำนวณระยะเวลาการขายสินค้าของสินค้าคงคลัง (Inventory/Sales-Out Ratio) ได้อย่างถูกต้องแม่นยำยิ่งขึ้น ซึ่งช่วยให้ผู้จัดการผลิตภัณฑ์สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างรวดเร็ว ทำให้การจัดซื้อสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและช่วยลดระยะเวลาการจัดเก็บสินค้าของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีห้องสำรองไฟฟ้า ใช้ในกรณี ไฟดับ ไฟตก เพื่อให้มั่นใจว่าระบบ ASRS สามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากกระบวนการจัดส่งสินค้าและบริการที่มีคุณภาพแล้ว บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการนำระบบจัดการองค์กรที่มีประสิทธิภาพมาผสานในการทำงานทุกส่วน โดยนำระบบการจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management System) มาเชื่อมโยงระบบ ASRS กับระบบการบริหาร Global System ซึ่งมีความสามารถในการจัดการตั้งแต่ระบบบัญชี การวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ การจัดการคลังสินค้าและการจัดส่ง รวมไปถึงการบริหารฐานข้อมูลลูกค้าอย่างครบวงจร การเชื่อมต่อบริษัททั้ง 3 ระบบเข้าด้วยกัน ทำให้บริษัทฯ สามารถปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่อง มีประสิทธิภาพ ลดความผิดพลาด และมีระบบงานที่สามารถรองรับขนาดของธุรกิจได้มากกว่า 30,000 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่กลุ่มซินเน็ค ประเทศใดหัวน ยกเลิกการใช้สิทธิในการใช้ Global Software แก่บริษัทฯ หรือมีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการใช้ Global Software ในอัตราที่สูง บริษัทฯ สามารถนำระบบอื่นๆ มาใช้ทดแทนได้ บริษัทฯ อาจจำเป็นต้องมีระยะเวลาในการโอนย้ายข้อมูลระยะหนึ่ง ทั้งนี้ ระบบ ASRS ของบริษัทฯ จะสามารถดำเนินงานต่อเนื่องได้ ถึงแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงระบบ เนื่องจากบริษัทฯ มีการเก็บฐานข้อมูลของบริษัทฯ ไว้เป็นอย่างดี

### นโยบายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ แบ่งสินค้าเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวเร็วมีการสั่งซื้อเป็นประจำ และกลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวช้ามีความถี่ในการขายต่ำ สำหรับกลุ่มสินค้าที่เคลื่อนไหวเร็ว บริษัทฯ มีนโยบายที่ต้องมีสินค้าพร้อมส่งตลอดเวลา ในขณะที่จะต้องมีสินค้าคงคลังให้น้อยที่สุด โดยใช้เกณฑ์คำนวณ เช่น อัตราส่วน I/S (Inventory/Sales-Out) ซึ่งเป็นการตรวจสอบความเหมาะสมของสินค้าคงคลัง และระบบ Global System จะเช็คความถี่ของการจัดส่งสินค้า และคำนวณปริมาณสินค้าขั้นต่ำ ในปัจจุบัน บริษัทฯ กำหนดมูลค่าสินค้าคงคลังให้เท่ากับระดับยอดขายประมาณ 23 วัน แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายและความรวดเร็วในการผลิตและจัดส่งสินค้าของผู้ผลิตแต่ละราย สำหรับกลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวช้าที่มีความถี่ในการขายต่ำ บริษัทฯ จะไม่ทำการสั่งซื้อสินค้ามาเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง แต่จะสั่งซื้อเมื่อมีการสั่งซื้อจากลูกค้า สินค้าในกลุ่มนี้ ได้แก่ สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์ค ที่มีลูกค้าเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่ายและผู้วางระบบ เป็นต้น

นอกจากนั้น บริษัทฯ จะมีการทำรายงานแสดงมูลค่าสินค้าคงคลังทุกวัน และมีผู้จัดการและผู้ควบคุมผลิตภัณฑ์ (Product Manager & Product Controller) ดูแลสินค้าแยกตามตราสินค้ากว่า 60 คน ซึ่งพนักงานเหล่านี้จะช่วยดูแลปริมาณสินค้าให้มีจำนวนที่เหมาะสม ทั้งนี้ปัจจุบัน สินค้าคงคลังของบริษัทฯ ที่จัดเก็บไว้ที่คลังสินค้าใหญ่ที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ คิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของจำนวนสินค้าคงคลังทั้งหมด สินค้าคงคลังส่วนที่เหลือจะกระจายอยู่ตามสำนักงานสาขาต่างๆ ทั่วประเทศ ทั้งนี้ สินค้าคงคลังในคลังสำนักงานสาขาต่างๆ จะถูกเชื่อมโยงโดยระบบ Global System มายังระบบการจัดการคลังสินค้าที่สำนักงานใหญ่แบบ Real-Time

### การดำเนินการกับสินค้าค้างสต็อก

บริษัทฯ มีการจัดทำรายงานการจัดอายุสินค้าคงคลัง (Inventory Aging) และมีการสอบทานรายงานดังกล่าวกับผู้จัดการผลิตภัณฑ์ทุกสัปดาห์ เพื่อประเมินสถานะการด้านสินค้าค้างสต็อกและเพื่อให้มีการดำเนินการที่รวดเร็วเมื่อมีปัญหา โดยผู้จัดการผลิตภัณฑ์แต่ละรายจะต้องรายงานการเคลื่อนไหวของสินค้าคงคลังในทุกเดือน และชี้แจงแนวทางการแก้ไขปัญหาสินค้าคงคลังที่ค้างสต็อก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา (Price protection) จากผู้ผลิตส่วนใหญ่ และได้รับเงื่อนไขในการเปลี่ยนคืนสินค้านี้ที่ล้าสมัยเพื่อแลกกับรุ่นใหม่ (Product rotation) จากบริษัทผู้ผลิตบางราย ทำให้บริษัทฯ ประสบปัญหาด้านสินค้าคงคลังล้าสมัยไม่มาก นอกจากนี้ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีการตรวจนับสินค้าคงคลังเป็นประจำในทุกเดือน เพื่อตรวจสอบยอดสินค้าคงคลังที่มีอยู่จริงกับที่มีอยู่ในฐานข้อมูล

บริษัทฯ มีทำประกันคุ้มครองความเสียหายสินค้าคงคลัง ซึ่งครอบคลุมสินค้าในคลังสินค้าใหญ่ที่สำนักงานใหญ่ และทุกสาขา การประกันภัยครอบคลุมถึงความสูญหายหรือเสียหายอันเนื่องมาจาก ไฟไหม้ โจรกรรม ฯลฯ สำหรับสินค้าที่อยู่ในระหว่างการจัดส่งไปยังคลังสินค้าของบริษัทฯ หรือไปยังลูกค้า บริษัทฯขนส่ง (Outsource) จะเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายดังกล่าวให้กับบริษัทฯ ตามมูลค่าสินค้าจริง อนึ่ง บริษัทฯ จะมีการทบทวนการทำประกันคุ้มครองความเสียหายสำหรับสินค้าคงคลังและวงเงินทุนประกันภัยในทุกปี เพื่อให้คุ้มครองครอบคลุมมูลค่าสินค้าคงคลังที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี

### 2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัท ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้า จึงไม่มีการดำเนินงานที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยตรง อย่างไรก็ตาม บริษัท มีความมุ่งมั่นที่จะช่วยป้องกันมลพิษที่เกิดจากการประกอบชิ้นส่วนอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และกิจกรรมอื่นๆ ของบริษัทฯ และพร้อมที่จะปรับปรุงพัฒนาตามระบบมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่องและสนับสนุนให้พนักงานทุกคนตระหนักและมีส่วนร่วมในการจัดการสิ่งแวดล้อมให้ดีขึ้น ทั้งนี้ ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมของบริษัท ได้รับใบรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2004 จาก บูโร เวกริทัส เซอทิฟิเคชั่น และบริษัทฯ มีนโยบายและวัตถุประสงค์สิ่งแวดล้อม ดังนี้

1. มุ่งมั่นที่จะป้องกันมลพิษที่เกิดจากกิจกรรมและการดำเนินการของบริษัท เช่น ของเสีย มลพิษทางน้ำและอากาศ เป็นต้น และปรับปรุงระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง
2. มุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมและข้อกำหนดอื่น ๆ
3. กำหนดและทบทวนวัตถุประสงค์และเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมในด้านการป้องกันมลพิษและการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ
4. จัดทำเป็นเอกสารนำไปปฏิบัติและคงไว้ตลอดจนถ่ายทอดนโยบายการจัดการสิ่งแวดล้อมให้พนักงานทุกคนทราบ
5. นโยบายการจัดการสิ่งแวดล้อมนี้ พร้อมทั้งจะเผยแพร่ต่อสาธารณชน

ทั้งนี้ นโยบายสิ่งแวดล้อมของบริษัท จะถูกนำมาทบทวนทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าได้รับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ให้ทันสมัยมีประสิทธิภาพ และเหมาะสมกับกิจการของบริษัท

### 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงจากภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน โดยจัดให้มีการประเมินติดตามวางแผน บริหารความเสี่ยงด้านต่างๆ อย่างมีระบบอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัทฯ เห็นว่าอาจจะมีผลกระทบต่อ การดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต โดยปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและการพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ สินค้ามีการพัฒนาเทคโนโลยีและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างรวดเร็ว บริษัทฯ มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง เพื่อศึกษาแนวโน้มของผลิตภัณฑ์ที่อยู่ใน ความต้องการของตลาด รวมทั้งการควบคุมสินค้าคงคลังและการจัดซื้ออย่างเหมาะสม เนื่องจากสินค้าคงคลังจะมีการล้าสมัยได้อย่าง รวดเร็วตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้รับการแลกเปลี่ยนข้อมูลและการถ่ายทอดเทคโนโลยีจาก ผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ กลุ่มซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยี สารสนเทศ และมีความเชี่ยวชาญในการประเมินแนวโน้มความต้องการของตลาด รวมทั้งมีระบบบริหารสินค้าคงคลังที่ทันสมัย โดยการใช้ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการบริหาร รวมถึงกลุ่มผู้บริหารชาวไทย ก็มีประสบการณ์ยาวนานในธุรกิจนี้ ทำให้บริษัทฯ สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์รายใหญ่ในประเทศไทย ได้รับเงื่อนไขในการได้รับ ส่วนลดพิเศษจากการที่มีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก นอกจากนี้ยังได้รับเงื่อนไขการเปลี่ยนคืนสินค้ารุ่นที่ล้าสมัยเพื่อแลกกับ สินค้ารุ่นใหม่ (Product rotation) และการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา (Price protection) จากตัวแทนจำหน่ายและ ผู้ผลิตรายใหญ่หลายราย ซึ่งสามารถลดปัญหาการล้าสมัยของสินค้าคงคลังลงได้ ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้า ลดลง สำหรับสินค้าที่เสื่อมคุณภาพ ล้าสมัย และเคลื่อนไหวช้า

#### 3.2 ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าที่ได้รับวงเงินสินเชื่อเครดิต และด้วยปัจจัยการแข่งขันด้านเครดิตที่เข้มข้นกว่าที่ปรากฏอยู่เสมอ ทำให้มีความเสี่ยงด้านลูกหนี้การค้า ดังนั้นบริษัทฯ ได้บริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวด้วยมาตรฐานการให้สินเชื่อ และการพิจารณา หลักประกันค้ำวงเงินสินเชื่อ ได้แก่ การค้ำประกันในนามบุคคล และ/หรือนิติบุคคล หนังสือค้ำประกันจากธนาคาร รวมถึงการใช้ หลักทรัพย์ค้ำประกัน

นอกจากนี้ บริษัทฯ นำเงื่อนไขการชำระเงินประกอบการพิจารณาการให้สินเชื่อทุกครั้ง เพื่อช่วยลดความเสี่ยงและให้ ความสำคัญในการทบทวนการชำระเงินและการควบคุมติดตามการชำระหนี้อย่างใกล้ชิด เมื่อลูกค้ามีแนวโน้มมีปัญหา ลูกค้าจะได้รับ การทบทวนการชำระเงินซื้อสินค้า การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหลักประกัน และเงื่อนไขชำระเงินทันที

#### 3.3 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ การเสนอราคาและชำระเงินจะใช้เงินตราสกุลเหรียญสหรัฐเป็นหลัก การสั่งซื้อ สินค้าจากต่างประเทศ คิดเป็นประมาณร้อยละ 40 ของยอดสั่งซื้อสินค้า อย่างไรก็ดีตาม บริษัทฯ มีนโยบายป้องกันความเสี่ยง ด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) บริษัทฯ จะทำการ ป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยคำนึงถึงระดับความเหมาะสมจากการป้องกันความเสี่ยงตามสถานการณ์ ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

### 3.4 ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน

บริษัทฯ มีความต้องการในการใช้เงินทุนหมุนเวียน เพื่อใช้ในการบริหารลูกหนี้การค้า และสินค้าคงคลังที่เพิ่มขึ้นตามยอดขาย โดยมีการจัดหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียนจากการใช้เงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงินมาเพื่อเสริมสภาพคล่อง ทั้งนี้ ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยประมาณ 30 วัน เนื่องจากการเติบโตอุตสาหกรรมไอทีลดลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงได้มีการช่วยเหลือลูกค้าชั้นดี โดยการขยายระยะเวลาการให้สินเชื่อ ทำให้ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 49 วัน ส่วนระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยมีระยะเวลาประมาณ 31 วัน เนื่องจาก เจ้าหนี้บางรายได้ขยายระยะเวลาการชำระหนี้ให้กับทางบริษัทฯ และบริษัทฯ ยังคงมีการชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดหรือชำระค่าสินค้าเร็วขึ้นเพื่อให้ได้รับส่วนลดทางการค้า ปัจจุบันบริษัทฯ มีวงเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์หลายแห่งซึ่งเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทำให้ไม่มีปัญหาสภาพคล่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ติดต่อและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารพาณิชย์ทุกแห่ง ซึ่งทำให้มีโอกาสในการต่อรองและทบทวนวงเงินกู้ยืมและอัตราดอกเบี้ย รวมถึงค่าธรรมเนียมธนาคารต่างๆ เพื่อรักษาสภาพคล่องและต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมกับธุรกิจตลอดเวลา

### 3.5 ความเสี่ยงจากการมีอัตรากำไรขั้นต้นในระดับต่ำ

ธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ เป็นธุรกิจที่มีกำไรขั้นต้นอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้นปัจจัยต่างๆ เช่น อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ คุณภาพของลูกหนี้ ค่าเสื่อมราคาจากการลงทุนใหม่ และการบริหารสินค้าคงคลัง เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิและผลประกอบการของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้มีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การบริหารสินค้าคงคลังที่รัดกุม การจัดทำงบประมาณอย่างเข้มงวด และการควบคุมค่าใช้จ่าย ซึ่งนโยบายดังกล่าวจะสามารถช่วยลดผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิได้ อีกทั้งบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศของสินค้าหลายๆ รายการ ทำให้สามารถกำหนดราคาและอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้นได้



## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 4.1 ทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่สำคัญประกอบด้วย

หน่วย: บาท

ประเภท	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2556	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2555	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2554	ลักษณะกรรมสิทธิ์
1. ที่ดิน	125,371,638.65	60,111,638.65	60,111,638.65	เจ้าของ
2. อาคาร	161,200,746.23	168,953,897.97	179,579,911.24	เจ้าของ
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	38,377,698.08	47,866,608.38	56,676,668.22	เจ้าของ
4. อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	16,389,394.18	15,552,259.21	16,766,946.93	เจ้าของ
5. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	7,054,987.19	9,811,823.01	10,448,200.11	เจ้าของ
6. ยานพาหนะ	3,396,029.80	2,942,206.06	4,942,098.08	เจ้าของ
7. ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	511,780.58	5,157,385.02	2,426,885.05	เจ้าของ
8. อุปกรณ์ระหว่างทำและงานระหว่างก่อสร้าง	-	933,175.93	2,791,300.00	เจ้าของ
รวม	352,302,274.71	311,328,994.23	333,743,648.28	

ทั้งนี้ไม่มีรายละเอียดในทรัพย์สินหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ดังนี้

#### ที่ดิน

สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	ลักษณะเบื้องต้น	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระจำนอง
433 ถ. สุขุมวิท ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	6 ไร่ 3 งาน 63 ตารางวา	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และอาคารคลังสินค้า 3 ชั้น	60,111,638.65	ติดภาระจำนอง <sup>1</sup>
373 ถ. สุขุมวิท ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	1 ไร่ 1 งาน 7 ตารางวา	อาคารสำนักงาน 4 ชั้นและโกดังเก็บสินค้า 2 หลัง	65,260,000.00	เจ้าของ
รวม			125,371,638.65	

#### อาคารและส่วนปรับปรุง

รายการ	ที่ตั้ง	ลักษณะเบื้องต้น	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระจำนอง
อาคารสำนักงานใหญ่และศูนย์กระจายสินค้า/คลังสินค้า อาคารสำนักงานและสำนักงาน	433 ถ. สุขุมวิท ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น อาคารคลังสินค้า 3 ชั้น อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	155,676,842.38	ติดภาระจำนอง <sup>1</sup>
อาคารสำนักงานและโกดังเก็บสินค้า	373 ถ. สุขุมวิท ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และโกดังเก็บสินค้า	5,523,903.85	เจ้าของ
รวม			161,200,746.23	

หมายเหตุ <sup>1</sup> ค่าประกันวงเงินกู้ยืมธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง รวมวงเงิน 720 ล้านบาท

อนึ่ง บริษัทฯ ยังมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ สิทธิในการใช้ชื่อ SYNNEX และเครื่องหมายการค้า Lemel ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทยได้หวั่น นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ “CNEX” กับสำนักงานเครื่องหมายการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญา เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2549 สำหรับสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ และธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ซึ่งการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการดังกล่าวมีอายุ 10 ปี นับจากวันที่จดทะเบียน และสามารถต่ออายุได้ทุก 10 ปี

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้พัฒนาและทำการตลาดสัญลักษณ์ “Trusted by SYNNEX” โดยนำไปติดบนสินค้าทุกชนิดที่จัดจำหน่ายเพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพสินค้าและบริการของบริษัทฯ

### สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน

สาขา	ที่อยู่	ระยะเวลาเช่า	ค่าเช่าและค่าบริการ/เดือน
<b>สำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ</b>			
พันธุ์ทิพย์	27 ชั้นเอ็ม อาคารพันธุ์ทิพย์พลาซ่า 604/3 ถ.เพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	1 ต.ค. 2556 – 31 ธ.ค. 2557	142,535.00 (1 ต.ค. – 31 ธ.ค. 2556) 156,855.00 (1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2557)
ศูนย์การค้าเซ็นทรัล รัชสิด	อาคารศูนย์การค้าเซ็นทรัล-รัชสิด FA 006 ชั้น 4 เลขที่ 99 หมู่ 8 ถ.พหลโยธิน ต.จตุต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	1 มิ.ย. 2555 -31 พ.ค. 2558	56,700.00 (1 มิ.ย. 55 – 31 พ.ค. 2556) 64,800.00 (1 มิ.ย. 56 – 31 พ.ค. 2557) 72,900.00 (1 มิ.ย. 57 – 31 พ.ค. 2558)
พันธุ์ทิพย์ (โรจรรูม)	110 ชั้น 1 อาคารพันธุ์ทิพย์พลาซ่า 604/3 ถ.เพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	1 ม.ค. 2556 – 30 มิ.ย. 2558	64,835.00 (1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2556) 71,310.00 (1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2557) 78,440.00 (1 ม.ค. – 30 มิ.ย. 2558)
ศูนย์การค้าไอทีมอลล์	อาคารศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ 4P26 ชั้นที่ 4 เลขที่ 7 ถ. รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ	1 มี.ค. 2554 – 28 ก.พ. 2557	64,500.00 (1 มี.ค. 54 – 28 ก.พ. 2557)
ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์	อาคารศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ ITB 36 ชั้น B1 55 ถ. ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ	1 ส.ค. 2554 – 31 ก.ค. 2557	48,741.30 (1 ส.ค.54 – 31 ก.ค. 2555) 52,147.95 (1 ส.ค.55 – 31 ก.ค. 2556) 55,816.65 (1 ส.ค.56 – 31 ก.ค. 2557)
Digital Gateway ชั้น 2	ดิจิทัลเกตเวย์ แอท เซ็นเตอร์พอยท์สยามสแควร์ ห้องเลขที่ 204 ชั้นที่ 2 เลขที่ 292 ถ.พระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	15 พ.ค. 2554 – 14 พ.ค. 2557	80,725.00 (15พ.ค.54 –14 พ.ค. 2555) 84,761.26 (15พ.ค.55 –14 พ.ค. 2556) 88,999.32 (15พ.ค.56 –14 พ.ค. 2557)
<b>สำนักงานสาขาต่างจังหวัด</b>			
ขอนแก่น	672/42-44 ถ.กลางเมือง ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น	1 ก.พ. 2555 – 31 ม.ค. 2558	34,500.00
เชียงใหม่	133 หมู่ที่ 1 ต.ป่าแดด อ.เมืองเชียงใหม่ จ. เชียงใหม่	1 พ.ค. 2555 -30 เม.ย. 2558	51,000.00 (1 พ.ค.55 –30 เม.ย. 2557) 52,000.00 (1 พ.ค.57– 30 เม.ย. 2558)
หาดใหญ่	38, 40 ถ.โชติวิทยะกุล 3 ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	1 เม.ย. 2555 -31 มี.ค. 2557	33,000.00
พิษณุโลก	234/2-3 ถ.บรมไตรโลกนารถ 2 ต.ในเมือง อ.เมืองพิษณุโลก จ.พิษณุโลก	30 เม.ย.2554 – 30 เม.ย.2557	19,000.00
สุราษฎร์ธานี	299/6-7 ถ.ตลาดใหม่ ต.ตลาด อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี	3 มี.ค. 2554 – 2 มี.ค. 2557	40,986.00
อุบลราชธานี	169 ถ.นครบาล ต.ในเมือง อ.เมืองอุบลราชธานี จ.อุบลราชธานี	1 พ.ย. 2554 -31 ต.ค. 2557	16,500.00
นครราชสีมา	1135/7-8 ถ.สุรนารายณ์ ต.ในเมือง อ.เมืองนครราชสีมา จ.นครราชสีมา	1 มี.ค. 2554 -28 ก.พ. 2557	37,894.74(1 มี.ค.54– 28 ก.พ.2555) 42,105.26(1 มี.ค.55– 28 ก.พ.2556) 46,315.79(1 มี.ค.56– 28 ก.พ.2557)
เชียงราย	102/5-6 หมู่ที่ 13 ต.รอบเวียง อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย	1 ก.พ. 2554 – 31 ม.ค. 2557	26,000.00 (1 ก.พ.54 - 31 ม.ค. 2556) 27,000.00 (1 ก.พ.56 -31 ม.ค. 2557)
อุดรธานี	667 ถ. โพศรี (โพธิ์สว่าง) ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี	1 ก.พ. 2554 -31 ม.ค. 2557	26,315.79
นครปฐม	28/35-36 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม	1 ต.ค. 2556 -30 ก.ย. 2559	33,000.00

สาขา	ที่อยู่	ระยะเวลาเช่า	ค่าเช่าและค่าบริการ/เดือน
ลพบุรี	17/26-27 ถ.พหลโยธิน ต.ทะเลชุบศร อ.เมืองลพบุรี จ.ลพบุรี	15 ส.ค. 2556 -14 ส.ค. 2559	25,000.00
นครศรีธรรมราช	153/124-125 ถ. พัฒนาการคูขวาง ต.คลัง อ.เมืองนครศรีธรรมราช จ.นครศรีธรรมราช	1 พ.ค. 2554 –30 เม.ย. 2557	20,000.00
สมุทรสาคร	30/88 หมู่ที่ 1 ถ. เจษฎาวิถิ ต. โคกขาม อ.เมืองสมุทรสาคร จ. สมุทรสาคร	1 ก.ย. 2554 – 31 ส.ค. 2557	2-3% จากยอดขายไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม (ค่าบริการคลังสินค้า)
ระยอง	14/23 หมู่ที่ 3 ต.เนินพระ อ.เมืองระยอง จ.ระยอง	1 ก.พ. 2556 – 31 ม.ค. 2559	17,368.42

ที่มา: บริษัทฯ

## 4.2 นโยบายการบริหารลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ เป็นการจำหน่ายสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ประมาณร้อยละ 95 เป็นการขายสินค้าแบบสินเชื่อ ดังนั้น การบริหารลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ จึงเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ โดยบริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายการบริหารลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ ดังนี้

### 4.2.1 มาตรฐานการให้วงเงินสินเชื่อแก่ลูกค้า

บริษัทฯ มีกระบวนการกลั่นกรองตามหลักการให้สินเชื่อและการใช้ Credit Scoring ประกอบการพิจารณาในการกำหนดวงเงิน เงื่อนไขหลักประกัน และเงื่อนไขชำระเงินให้สอดคล้องกับแผนการขายและประเภทธุรกิจของลูกค้า บริษัทฯ ได้กำหนดอำนาจอนุมัติตามระดับวงเงิน ระยะเวลาเครดิตเทอม และเงื่อนไขหลักประกัน นอกจากนี้บริษัทฯ ได้บริหารวงเงินสินเชื่อด้วยการตรวจสอบการชำระเงินและคุณภาพการชำระเงิน เพื่อทบทวนวงเงิน เงื่อนไขหลักประกัน และเงื่อนไขการชำระเงิน ให้เหมาะสมและทันต่อเหตุการณ์เสมอ

### 4.2.2 นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ โดยจะตั้งสำรองตามอายุของลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับตามสัดส่วนของมูลค่าลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ ตามรายละเอียดดังนี้

อายุของลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ	การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ (%)
ตัวเงินรับที่อยู่ในกำหนดชำระ	0.10
ลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ 60 วัน	10
ลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ 90 วัน	20
ลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ 120 วัน	30
ลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ 180 วัน	50
ลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ 270 วัน	80
ลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระมากกว่า 271 วันขึ้นไป	100

### 4.3 นโยบายการบริหารสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารสินค้าคงคลัง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีมีผลกระทบต่อราคาสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายการบริหารสินค้าคงคลังที่เข้มงวด เพื่อให้สามารถติดตามความเคลื่อนไหวของสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพื่อลดผลกระทบจากการเกิดสินค้าล้าสมัย โดยบริษัทฯ แบ่งสินค้าเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวเร็วมีการสั่งซื้อเป็นประจำ และกลุ่มสินค้าที่จำเป็นต้องสำรองสินค้าเพื่อขายโครงการหรือสินค้าที่ผู้ผลิตมีกำหนดระยะเวลาผลิตส่งนาน

สำหรับกลุ่มสินค้าที่เคลื่อนไหวเร็ว บริษัทฯ มีนโยบายที่ต้องมีสินค้าพร้อมส่งตลอดเวลา โดยจะทำการสั่งซื้อสินค้าจำนวนเพียงพอกับความต้องการของลูกค้าในระยะเวลาสั้นๆ แต่มีการสั่งสินค้าบ่อยครั้ง เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ต้องการเก็บสินค้าจำนวนมากไว้เป็นสินค้าคงคลัง เพราะอาจมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและการลดราคาของสินค้า โดยในการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทฯ ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager) จะเป็นผู้ดูแลการสั่งซื้อสินค้า ควบคุมการเคลื่อนไหวของสินค้าคงคลัง สอบทานรายงานการจัดอายุของสินค้าคงคลัง (Inventory Aging) และจัดการส่งเสริมการขายต่างๆ ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและการลดราคาของสินค้า

อย่างไรก็ตาม ในสินค้าเกือบทุกประเภท บริษัทฯ ได้มีการเจรจาต่อรองกับผู้ผลิต เพื่อขอรับเงื่อนไขการเปลี่ยนคืนสินค้ารุ่นที่ล้าสมัยเพื่อแลกกับสินค้ารุ่นใหม่ (Product Rotation) และการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา (Price Protection) สำหรับการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคานั้น บริษัทฯ จะปรับต้นทุนขายของสินค้านั้นๆ ตามส่วนต่างราคาที่ได้รับการชดเชยจากผู้ผลิต เพื่อให้บริษัทฯ ทราบถึงต้นทุนสินค้าหลังจากได้รับการชดเชยดังกล่าวแล้ว

นอกจากนั้น ระบบการบริหาร Global System จะคำนวณอัตราส่วน I/S (Inventory/Sales-Out) ซึ่งเป็นการตรวจสอบความเหมาะสมของสินค้าคงคลัง และระบบ Global System จะเช็คความถี่ของการจัดส่งสินค้า และคำนวณปริมาณสินค้าขั้นต่ำเพื่อช่วยในการตัดสินใจของผู้จัดการผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ ในปัจจุบัน บริษัทฯ กำหนดมูลค่าสินค้าคงคลังให้เท่ากับระดับยอดขายประมาณ 30 วัน อย่างไรก็ตาม ขึ้นอยู่กับนโยบายและความรวดเร็วในการผลิตและจัดส่งสินค้าของผู้ผลิตแต่ละราย บริษัทฯ จะมีการทำรายงานแสดงมูลค่าสินค้าคงคลังทุกวัน เพื่อให้ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ดูแลปริมาณสินค้าให้มีจำนวนที่เหมาะสม

สำหรับกลุ่มสินค้าที่ต้องสำรองเพื่อการขายเข้าโครงการหรือสินค้าที่ผู้ผลิตมีกำหนดการผลิตส่งนาน บริษัทฯ ต้องได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตในเรื่องเครดิตเทอม หรือ กำไรที่สูงเพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการต้องสำรองสินค้าเป็นเวลามากกว่าปกติ ในสินค้ากลุ่มนี้ ซึ่งได้แก่ สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์คที่มีลูกค้าเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่าย และผู้วางระบบ เป็นต้น

บริษัทฯ มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง สำหรับสินค้าที่เสื่อมคุณภาพ ล้าสมัย และเคลื่อนไหวช้า โดยอาศัยการประเมินของฝ่ายบริหารและการพิจารณาอายุของสินค้าคงเหลือ ดังนี้

สถานะของสินค้า	การตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ (%)
สินค้าที่มีอายุตั้งแต่ 121-150 วัน	10
สินค้าที่มีอายุตั้งแต่ 151-210 วัน	20
สินค้าที่มีอายุตั้งแต่ 211-270 วัน	40
สินค้าที่มีอายุตั้งแต่ 271-360 วัน	60
สินค้าที่มีอายุตั้งแต่ 360 วันขึ้นไป	100
สินค้าที่รับคืนหรือทดลองใช้	50
สินค้าที่รื้อทำลายหรือสินค้าที่ล้าสมัย	100

ปัจจุบัน สินค้าคงคลังของบริษัทฯ ที่จัดเก็บไว้ที่คลังสินค้าใหญ่ที่สำนักงานใหญ่ คิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของจำนวนสินค้าคงคลังทั้งหมด ส่วนที่เหลือจะกระจายอยู่ตามสำนักงานสาขาต่างๆ ทั่วประเทศ สินค้าคงคลังในคลังสาขาต่างๆ จะถูกเชื่อมโยงโดยระบบ Global System มายังระบบการบริหารคลังสินค้าที่สำนักงานใหญ่

#### 4.4 สรุปสัญญาให้สิทธิในการใช้ชื่อและเครื่องหมายการค้า (Trademark Licensing Agreement)

วันที่ทำสัญญา : วันที่ 11 ธันวาคม 2550  
คู่สัญญา : Synnex Global Limited (“ผู้อนุญาต”)

##### สาระสำคัญของสัญญา

- บริษัทฯ ได้รับสิทธิโดยไม่จำกัดแต่เพียงผู้เดียว (Non-exclusive Agreement) ในการใช้ชื่อ SYNnex และเครื่องหมายการค้า Lemel จากผู้อนุญาต เพื่อดำเนินธุรกิจในปัจจุบันและการขยายธุรกิจในอนาคต โดยบริษัทฯ สามารถใช้ชื่อ SYNnex และเครื่องหมายการค้า Lemel จากผู้อนุญาตได้โดยไม่จำกัดระยะเวลา หากกลุ่มซินเน็ค (โดยผ่านทาง King's Eye Investments Limited) ถือหุ้นของบริษัทฯ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และไม่มีการแสดงเจตจำนงเป็นลายลักษณ์อักษรให้บริษัทฯ ยุติการใช้ชื่อและเครื่องหมายการค้าจากกลุ่มซินเน็ค

#### 4.5 สรุปสัญญาให้สิทธิในการใช้ซอฟต์แวร์ Global Enterprise (Global Enterprise Software Licensing Agreement)

วันที่ทำสัญญา : วันที่ 11 ธันวาคม 2550  
คู่สัญญา : Synnex Global Limited (“ผู้อนุญาต”)

##### สาระสำคัญของสัญญา

- บริษัทฯ ได้รับสิทธิโดยไม่จำกัดแต่เพียงผู้เดียว (Non-exclusive Agreement) ในการใช้ซอฟต์แวร์ (Global Enterprise Software ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์โดยตรง) ของผู้อนุญาต เพื่อดำเนินธุรกิจในปัจจุบันและการขยายธุรกิจในอนาคต โดยบริษัทฯ สามารถใช้ซอฟต์แวร์ดังกล่าวจากผู้อนุญาตได้โดยไม่จำกัดระยะเวลา หากกลุ่มซินเน็ค (โดยผ่านทาง King's Eye Investments Limited) ถือหุ้นของบริษัทฯ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และไม่มีการแสดงเจตจำนงเป็นลายลักษณ์อักษรให้บริษัทฯ ยุติการใช้ซอฟต์แวร์ดังกล่าวจากกลุ่มซินเน็ค
- อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังมีภาระค่าธรรมเนียมแก่ผู้อนุญาตสำหรับค่าบริการและบำรุงรักษารายเดือนเป็นจำนวน 5,500 เหรียญสหรัฐ และค่าธรรมเนียมในการพัฒนาโครงการและ/หรือโปรแกรมใหม่ ในอัตรา 80 เหรียญสหรัฐต่อ 1 ชั่วโมงต่อ 1 คน (ตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง)

#### 4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโต โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ การพิจารณาลงทุนจะทำโดยผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยทั่วไปบริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทย่อย ยกเว้นในกรณีที่มีข้อจำกัดในการลงทุนซึ่งบริษัทฯ จะพิจารณาเงื่อนไขและผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นรายกรณี

การบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ จะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ เข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

#### 4.7 นโยบายการลงทุนในหลักทรัพย์

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนระยะยาวในหลักทรัพย์ของบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมที่คล้ายคลึงกับทางบริษัทฯ มากกว่าการซื้อขายเพื่อหวังส่วนต่างจากราคา ทั้งนี้ การลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทฯ จะพิจารณาโดยคณะกรรมการพิจารณาการลงทุน อย่างไรก็ตาม การลงทุนใดๆ ของบริษัทฯ จะดำเนินการตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด

**5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

- ไม่มี -



## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) : SYNNEX (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: SYNEX
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107550000203
ทุนจดทะเบียน	: 800,000,000.00 บาท (แปดร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 770,328,649.00 บาท (เจ็ดร้อยเจ็ดสิบล้านสามแสนสองหมื่นแปดพันหกร้อยสี่สิบบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ	: 1 บาท (หนึ่งบาทถ้วน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่าง ๆ
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 433 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230
โทรศัพท์	: 0-2553-8888
โทรสาร	: 0-2578-8188
เว็บไซต์	: <a href="http://www.synnex.co.th">http://www.synnex.co.th</a>
เว็บไซต์นักลงทุนสัมพันธ์	: <a href="http://www.synnex.co.th/investor">http://www.synnex.co.th/investor</a>

ชื่อบริษัทย่อย	: บริษัท ปริซึม โซลูชันส์ จำกัด : PRISM SOLUTIONS CO., LTD.
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105539018019
ทุนจดทะเบียน	: 8,000,000 บาท (แปดล้านบาทถ้วน)
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 8,000,000 บาท (แปดล้านบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ	: 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ให้บริการ Solution provider และ On Site Service ทั่วประเทศ การให้บริการติดตั้งอุปกรณ์ ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่าย ทั้ง Hardware Software และการให้บริการดูแลระบบการทำงานของ เน็ตเวิร์คเครือข่ายที่ซับซ้อน รวมทั้งการจัดการอบรมหลักสูตรการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และระบบสารสนเทศ
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 433 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230
โทรศัพท์	: 0-2553-8888
โทรสาร	: 0-2553-2009
เว็บไซต์	: <a href="http://www.prism.co.th">http://www.prism.co.th</a>

ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 7  
ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ : +(66) 2229 2800

โทรสาร : +(66) 2359 1259

Website : <http://www.tsd.co.th>

E-mail : [TSDCallcenter@set.or.th](mailto:TSDCallcenter@set.or.th)

ผู้สอบบัญชี : บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด  
เลขที่ 195 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 48-51  
ถนนสาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : +(66) 2677 2000

โทรสาร : +(66) 2677 2222

Website : <http://www.kpmg.co.th>