

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ โดยบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 50 ตราสินค้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง และมีฐานลูกค้าทั้งหมดมากกว่า 5,000 ราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์ทั้งที่เป็นร้านค้าปลีกและค้าส่งทั่วประเทศ ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และร้านอุปกรณ์เครื่องเขียน ฯลฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือเป็นผู้ขายในกลุ่มซินเน็คประเทศไทย ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ เครื่องมือสื่อสาร และบริการด้าน Supply Chain ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดในประเทศไทย และเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศที่ใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และเป็นหนึ่งในสามผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ของโลกที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั้งในสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย จีน ฮองกง นิวซีแลนด์ และอินเดีย เป็นต้น (ที่มา www.synnex.com.au) โดยบริษัทฯ มี King’s Eye Investments Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทเพื่อการลงทุนของกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทยถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 34.99 ของทุนชำระแล้ว อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีความเป็นอิสระในการบริหารงานจากกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย โดยมีผู้บริหารเป็นชาวไทยทั้งหมด รวมทั้งนโยบายในการบริหารที่เป็นเอกเทศ ทำให้ บริษัทฯ สามารถปรับตัวตามสภาวะการแข่งขันในตลาดภายในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อีกทั้งจากประสบการณ์ของผู้ถือหุ้นชาวไทย บริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์ที่ทันสมัย และยังมีประสบการณ์ด้านธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง และผู้บริหารชาวไทยของบริษัทฯ ล้วนมีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์มายาวนาน และการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย เป็นที่ยอมรับจากผู้ผลิตระดับโลก ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าชั้นนำจากทั่วโลก กล่าวได้ว่าบริษัทฯ มีสินค้าที่มีความหลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุดในประเทศไทย และการทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากับผู้ผลิตสินค้าต่างๆ นั้น บริษัทฯ เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับผู้ผลิตสินค้าต่างๆ โดยไม่ผ่านทางกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย นอกจากนั้น การได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการบริหารคลังสินค้าจากกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย ยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังและรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีได้เป็นอย่างดี

1.1 วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

“ซินเน็ค มุ่งมั่นเป็นบริษัทชั้นนำของไทย พัฒนาธุรกิจให้เติบโตแข็งแกร่งและมั่นคง มีวัฒนธรรมองค์กรและธรรมาภิบาลที่ดี ควบคู่กับความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อความเป็นเลิศอย่างยั่งยืน”

พันธกิจ (Mission)

- มุ่งมั่นสร้างความพึงพอใจพร้อมส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและการบริการที่ประทับใจให้กับลูกค้าเป็นสำคัญ
- มุ่งมั่นสร้างคุณค่าส่งมอบความเชื่อมั่นในการบริหารตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี พร้อมเป็นองค์กรชั้นนำที่ทำให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม
- มุ่งมั่นพัฒนาความคิดสร้างสรรค์พร้อมนำนวัตกรรมเทคโนโลยีที่ทันสมัยใช้ในการบริหารงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ
- มุ่งมั่นสร้างวัฒนธรรมแห่งการเรียนรู้เพื่อผูกพันให้พนักงานเติบโตไปพร้อมกันและทำงานร่วมกันอย่างมีความสุข
- มุ่งมั่นส่งมอบความเอาใจใส่ ความรับผิดชอบต่อชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อความยั่งยืน

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ (Strategies)

1. **People Excellence:** กลยุทธ์การขับเคลื่อนองค์กรและธุรกิจ ด้วยการพัฒนาความเป็นเลิศทางด้านทรัพยากรมนุษย์และส่งเสริมพัฒนาบุคลากรในด้านต่างๆ เพื่อสร้างเสริมความพร้อมและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน พร้อมขับเคลื่อนองค์กรสู่ความยั่งยืน
2. **Product & Service Excellence:** กลยุทธ์การขับเคลื่อนองค์กรและธุรกิจด้วยการพัฒนาความเป็นเลิศทางด้านการคิดสรรแบบนวัตกรรมระดับโลก เพื่อขยายตลาดสร้างผลตอบแทนและตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค มุ่งพัฒนาการให้บริการที่มีคุณภาพ รวดเร็ว ประทับใจ จากทีมงานที่มีความรู้และประสบการณ์ ความชำนาญเฉพาะทาง ตอกย้ำความเชื่อมั่นในการให้บริการแบบครบวงจร ด้วยเครื่องหมาย TRUSTED BY SYNNEX
3. **Operation Excellence:** กลยุทธ์การขับเคลื่อนองค์กรและธุรกิจด้วยการพัฒนาความเป็นเลิศทางด้านการปฏิบัติการเพื่อสร้างความได้เปรียบให้แก่องค์กรและธุรกิจทั้งในเชิงคุณภาพและผลประกอบการ ด้วยการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัยเข้ามาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน และลดต้นทุนค่าใช้จ่ายเพื่อขับเคลื่อนองค์กรสู่ความยั่งยืน
4. **Collaboration Excellence:** กลยุทธ์การขับเคลื่อนองค์กรและธุรกิจด้วยการพัฒนาความเป็นเลิศในด้านการร่วมมือและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าและพันธมิตรอย่างมีคุณธรรม จริยธรรม และความรับผิดชอบต่อสังคม พร้อมทั้งขยายการลงทุนในเชิงต่อยอดจากธุรกิจหลักทั้งในประเทศและภูมิภาคอินโดจีน่า เพื่อรักษาความเป็นผู้นำในการให้บริการสินค้าเทคโนโลยีและบริการที่ครบวงจรในระดับภูมิภาค

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ โดยการสร้างเครือข่ายธุรกิจที่สนับสนุนเกื้อหนุนการเติบโตของบริษัทฯ ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน อีกทั้งคงความเป็นผู้นำด้านธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเทคโนโลยี ที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญและดำเนินการมานาน บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีประสบการณ์อยู่กับองค์กรมานาน เลือกรับสินค้าที่มีคุณภาพ ได้รับความนิยม ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในตลาดไอทีหลากหลายประเภท รวมถึงมีสินค้าที่ตอบสนองความต้องการในแต่ละอุตสาหกรรม ครบวงจร จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานระดับโลก บริษัทฯ ได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายตราสินค้ามากกว่า 50 ตราสินค้า บริษัทฯ ให้บริการก่อนและหลังการขายสินค้า ด้วยบริการจากความจริงใจ บริหารงานตามหลักธรรมาภิบาล กอปรกับการรับผิดชอบและตอบแทนสังคมควบคู่กันมาอย่างต่อเนื่อง

ปี 2560 บริษัทฯ วางกลยุทธ์การเพิ่มความหลากหลายของธุรกิจ การเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด การจัดการ Portfolio ของสินค้า การเพิ่มสัดส่วนสินค้าที่มีอัตราผลตอบแทนที่ดี เพิ่มสัดส่วนสินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์สำหรับลูกค้ากลุ่มองค์กรที่จะมีการลงทุนในอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และระบบเครือข่ายที่ทันสมัย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และการเพิ่มการจัดจำหน่ายสินค้าผ่าน E-commerce การสร้างพันธมิตรเครือข่ายธุรกิจให้ครอบคลุมมากขึ้น การขยายตลาดต่างประเทศ Indochina เพื่อรองรับการเปิดตลาดของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) การพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน การปรับโครงสร้างผลตอบแทนที่ยุติธรรม เพื่อรักษานักงานที่มีคุณภาพให้อยู่กับองค์กรยั่งยืน การจัดทำงานประมาณประจำปี การควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย เพื่อให้การดำเนินทุกกิจกรรมของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

กลยุทธ์การขยายช่องทางการจำหน่ายไปต่างประเทศในภูมิภาคอินโดจีน

บริษัทฯ วางแผนงานขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าไปแถบภูมิภาคอินโดจีนมา ตั้งแต่ปี 2556 ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดใน 3 ประเทศ คือ ประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (พม่า) ประเทศราชอาณาจักรกัมพูชา (กัมพูชา) และประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (ลาว) โดยทั้ง 3 ประเทศ มีความสัมพันธ์ด้านต่างประเทศการทูตกับประเทศไทยมาเป็นเวลานาน และเป็นเพื่อนบ้านที่มีพื้นที่อาณาเขตชายแดนติดกับประเทศไทย มีมูลค่าการค้าขายแถบชายแดนของประเทศอย่างมีนัยสำคัญ รวมทั้ง 3 ประเทศก็นิยมใช้สินค้าที่เป็นตราสินค้าไทยอยู่ในระดับสูง

ปัจจุบัน บริษัทฯ มียอดขายจากการจำหน่ายส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านทั้ง 3 ประเทศ ได้รับการตอบรับอย่างดี เนื่องจาก SYNNEX เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในการเป็น Global Distributor รายสำคัญทั่วโลก โดยเฉพาะแถบภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก สินค้าอุปกรณ์ไอทีที่มีเครื่องหมาย Trusted By SYNNEX ที่บริษัทฯ ทำการตลาดเรื่องการบริการหลังการขาย การรับประกันสินค้า เป็นที่รู้จักยอมรับอย่างดีของผู้ใช้ในประเทศเพื่อนบ้านที่เกิดจากการค้าขายแดนมาก่อนหน้านี้

ความสำเร็จที่เกิดขึ้นในประเทศไทยของบริษัทฯ ยังเป็นต้นแบบของธุรกิจที่บริษัทฯ นำไปบริหารในการจำหน่ายในต่างประเทศ และได้มีการปรับเพื่อให้เข้ากับกฎระเบียบ วัฒนธรรม หรือตลาดไอทีของแต่ละประเทศ บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับคู่ค้าในแต่ละประเทศในการทำตลาด อาทิเช่น การทำตลาดในประเทศพม่า เน้นการกระจายฐานลูกค้าผ่านตัวแทนรายเดียวในปัจจุบัน และส่งพนักงานคนไทยไปประจำที่ออฟฟิศของตัวแทนจำหน่าย เพื่อช่วยตัวแทนทำการตลาด รวมถึงการถ่ายทอดความรู้การบริหารจัดการให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า

สำหรับตลาดประเทศกัมพูชา บริษัทฯ เริ่มเข้าไปทำตลาดตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2557 โดยการขายสินค้าอุปกรณ์เน็ตเวิร์คให้กับซิสเต็มอินทิเกรเตอร์ (SI) หลายราย แผนงานในปีนี้มีแผนขยายกลุ่มสินค้าเข้าตลาดคอนซูมเมอร์ และหาพันธมิตรคู่ค้าเป็นตัวแทนเพื่อทำการตลาดกระจายสินค้าในประเทศกัมพูชา

สำหรับตลาดประเทศลาว บริษัทฯ มีลูกค้าหลักในการกระจายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์สื่อสาร สมาร์ทโฟน ที่แข็งแกร่งในประเทศลาว และเป็นพันธมิตรของบริษัทฯ ในปัจจุบัน เพิ่มสินค้าประเภทอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค รวมถึงกลุ่มซิสเต็มให้กับคู่ค้าที่เป็นซิสเต็มอินทิเกรเตอร์ โดยใช้ศักยภาพของบริษัทฯ และความได้เปรียบในแง่ภูมิศาสตร์ที่ใกล้เคียง สะดวก ลดค่าใช้จ่ายในเรื่องการคมนาคมขนส่ง เพื่อชิงส่วนแบ่งการตลาดกับประเทศที่เป็นเทรดดิ้งคันทรี่ อย่างประเทศสาธารณรัฐสิงคโปร์ หรือประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม เป็นต้น

ในปี 2558 บริษัทฯ มียอดขายส่งออกไปยังประเทศทั้ง 3 เดบิตโตเพิ่มขึ้นจากปี 2557 ในอัตรา 96% และยังคงวางแผนเป้าหมายการเติบโตในปี 2560 ให้ไปถึงเป้าหมายที่ได้เคยตั้งไว้ที่ 1,000 ล้านบาท

บริษัทฯ พัฒนาช่องทางการจำหน่ายในประเทศในภูมิภาคอินโดไชน่า เน้นการเพิ่มบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ เพื่อที่จะไปประจำที่ต่างประเทศได้ รวมถึงการเพิ่มการติดตั้งอุปกรณ์ที่สามารถเชื่อมต่อข้อมูล เพื่อให้การประสานงานรวดเร็วและลดค่าใช้จ่ายการสื่อสาร หรือลดค่าใช้จ่ายการเดินทางระหว่างบริษัทฯ กับตัวแทนในต่างประเทศ การจัดสรรงบประมาณการตลาดเพื่อเพิ่มศักยภาพของคู่ค้าและลูกค้าที่เป็น Dealers ในแต่ละพื้นที่ งบประมาณพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ที่ไปประจำต่างประเทศ พัฒนาด้านความรู้เกี่ยวกับการบริหารงาน ความรู้ด้านสินค้า รวมถึงการสื่อสารภาษาอังกฤษ หรือภาษาท้องถิ่นที่สำคัญมาก รวมถึงการให้สินเชื่อธุรกิจกับคู่ค้าที่เหมาะสมกับสภาพคล่องทางการเงินที่พอดีกับการทำธุรกิจ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด ชื่อ บริษัท คอมเพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2531 ทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ที.เค.เอส. อินเตอร์พรีนติ้ง จำกัด (ต่อมาบริษัท ที.เค.เอส. อินเตอร์พรีนติ้ง จำกัด ได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น 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 อินเตอร์เนชั่นแนล จากประเทศไต้หวัน ซึ่งเป็นหนึ่งในสามผู้จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ของโลกที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั้งในสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย จีน ฮองกง นิวซีแลนด์ อินเดีย เป็นต้น ได้เล็งเห็นศักยภาพการเติบโตของธุรกิจคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทย จึงได้เข้ามาร่วมทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49 ของทุนชำระแล้วของบริษัทฯ ผ่านบริษัท King's Eye Investments Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจการลงทุนของกลุ่มบริษัทซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ทั้งนี้ บริษัท ซินเน็ค เทคโนโลยี อินเตอร์เนชั่นแนล ได้เริ่มดำเนินธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไต้หวัน ตั้งแต่ปี 2531 และได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไต้หวันในปี 2538

ในปี 2545 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด” และได้ย้ายสำนักงาน พร้อมสร้างศูนย์ขนส่งและกระจายสินค้าแห่งใหม่บนพื้นที่ประมาณ 7 ไร่ ที่ถนนสุขุมวิท ใกล้เคียงทางด่วนรามอินทรา บริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการบริหารจัดการสินค้าจากกลุ่มบริษัทซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ด้วยศักยภาพและประสบการณ์ของกลุ่มบริษัทซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ประกอบกับประสบการณ์ความเชี่ยวชาญของผู้บริหารบริษัทฯ ในธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ประเทศไทย ทำให้บริษัทฯ มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว จนกระทั่งมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 500,000,000 บาท ในปี 2547

วันที่ 30 พฤศจิกายน 2550 บริษัทฯ จัดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน 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

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

ปี	เหตุการณ์
2531	บริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ผู้ดำเนินธุรกิจค้าส่งอุปกรณ์เครื่องเขียน กระดาษสำนักงาน รวมทั้งวัสดุอุปกรณ์และของใช้สิ้นเปลืองทางด้านคอมพิวเตอร์ ได้จัดตั้ง บริษัท คอมเพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ และระบบสารสนเทศ เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2531 ทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเริ่มต้น 1,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 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 มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
2535	วันที่ 2 เมษายน 2535 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 8,000,000 บาท เป็น 12,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
2537	วันที่ 21 มีนาคม 2537 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 12,000,000 บาท เป็น 20,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท และได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วอีกครั้งหนึ่ง เมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2537 เป็น 40,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท

ปี	เหตุการณ์
2539	วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2539 บริษัทฯ ได้ก่อตั้งบริษัท พรินซ์ โซลูชันส์ จำกัด ทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2,000,000 บาท มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านการอบรมโปรแกรมคอมพิวเตอร์ขั้นสูง ติดตั้งและบำรุงรักษาระบบคอมพิวเตอร์
	วันที่ 13 พฤษภาคม 2539 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 40,000,000 บาท เป็น 50,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
2540	วันที่ 26 มีนาคม 2540 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 50,000,000 บาท เป็น 100,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
	บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตของทุกสายผลิตภัณฑ์ของ Intel ในประเทศไทย
2541	วันที่ 24 มิถุนายน 2541 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 100,000,000 บาท เป็น 135,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
	บริษัทฯ ได้ทำการเปิดสาขาต่างจังหวัดแห่งแรก ที่จังหวัดขอนแก่น
2542	บริษัท ซินเน็ค เทคโนโลยี อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จากประเทศไต้หวัน ผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ของโลก ได้เข้าร่วมลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49 เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2542 บริษัทฯ ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 135,000,000 บาท เป็น 180,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
	วันที่ 22 มิถุนายน 2542 บริษัทฯ ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของ บริษัท พรินซ์ โซลูชันส์ จำกัด เป็น 8,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
	วันที่ 27 ตุลาคม 2542 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 260,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
2545	วันที่ 1 มีนาคม 2545 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 260,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
	บริษัท คอมเพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด และย้ายสำนักงานใหญ่พร้อมศูนย์ขนส่งและกระจายสินค้าแห่งใหม่ ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท เลียบทางด่วนรามอินทรา โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการกระจายสินค้า ได้รับการถ่ายทอดจากกลุ่มผู้ถือหุ้นบริษัทซินเน็ค ประเทศไต้หวัน
2546	วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2546 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 300,000,000 บาท เป็น 340,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
2547	วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2547 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเดิม 340,000,000 บาท เป็น 500,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
	บริษัทฯ ได้รับใบรับรองตามมาตรฐานสากล ISO9001:2000 ระบบการบริหารงานคุณภาพ จาก บูโร เวอร์ิตัส เซอร์ทิฟิเคชั่น ด้านการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบ และบริการหลังการขาย
2548	บริษัท พรินซ์ โซลูชันส์ จำกัด ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่อยู่ในบริษัท ซีนิคคอมพ์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายซอฟต์แวร์ ออกแบบวางระบบคอมพิวเตอร์ ให้คำปรึกษาและฝึกอบรมบุคลากรเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ คืนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ราคาตามบัญชี ซึ่งเดิมบริษัทย้อยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว

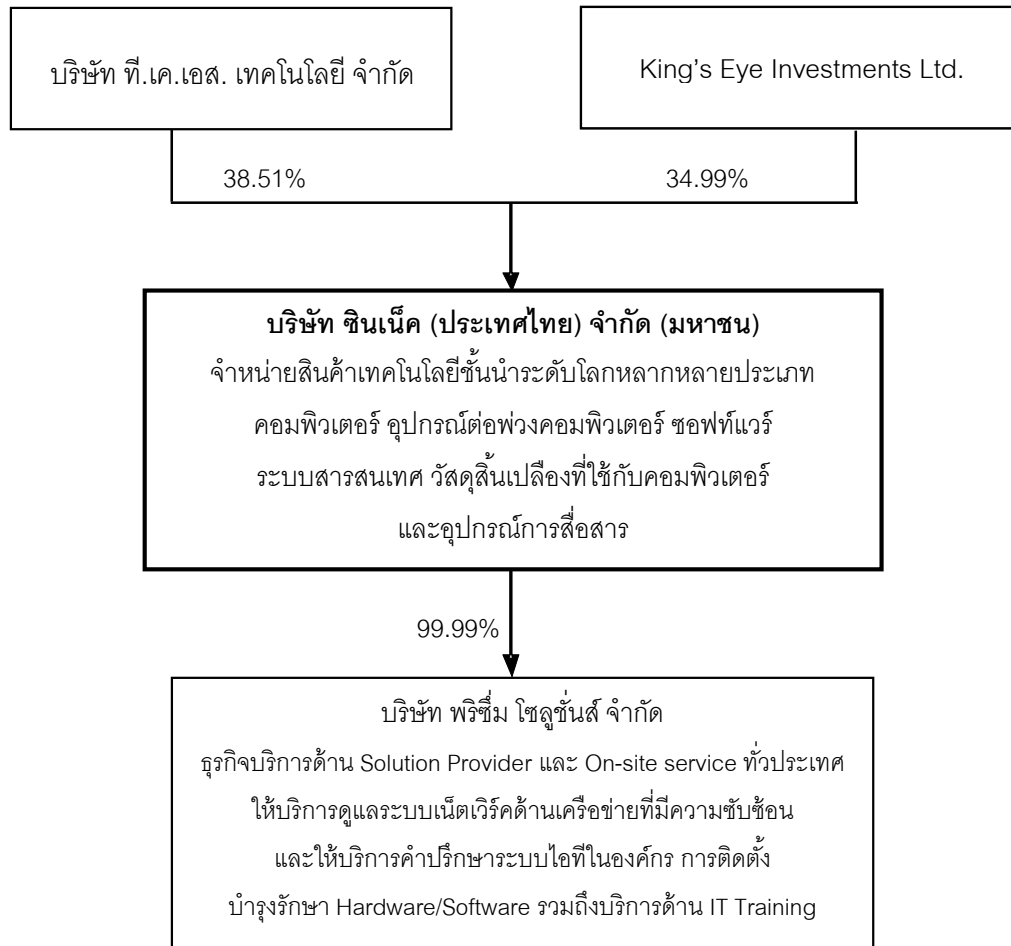
ปี	เหตุการณ์
2549	บริษัทฯ ได้เริ่มนำระบบ Automatic Storage and Retrieval System (ASRS) การบริหารคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ ควบคุมด้วยระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ระบบดังกล่าวได้ติดตั้งแล้วเสร็จใน ปี 2550
2550	วันที่ 24 กรกฎาคม 2550 บริษัทฯ ได้รับใบรับรองตามมาตรฐานสากล ในด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2004 จาก บูโร เวอร์ิทัส เซอร์ทิฟิเคชั่น
2550	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2550 เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2550 มีมติพิเศษให้แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน และมีมติอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท และมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 205,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 205,000,000 หุ้น และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 180,000,000 หุ้น เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม บริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Pre-emptive Right) จำนวนไม่เกิน 57,000,000 หุ้น และเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก จำนวน 123,000,000 หุ้น รวมทั้งจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 25,000,000 หุ้น รองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่จะออกและเสนอให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ
	บริษัทฯ ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ เพื่อแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2550 และเปลี่ยนชื่อจากเดิม บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด เป็น บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
2551	บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ เปิดทำการซื้อขายให้กับนักลงทุนวันแรกในวันที่ 16 มิถุนายน 2551
2552	บริษัทฯ ได้ลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานใหม่เพิ่มอีก 1 อาคาร เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ สร้างเสร็จและเปิดใช้งานในไตรมาสที่ 2 ปี 2553 อีกทั้งบริษัทฯ ได้ดำเนินกิจกรรมครบรอบ 20 ปี จึงจัดตั้งโครงการห้องสมุดไอทีเพื่อพัฒนาการศึกษาไทย (Library IT by Synnex) เพื่อส่งมอบอุปกรณ์ไอทีแก่โรงเรียน 20 โรงเรียนทั่วประเทศที่ผ่านเกณฑ์คัดเลือก
2553	บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกให้เข้าชิงรางวัลและเข้ารอบสุดท้ายของสาขารางวัลบริษัทจดทะเบียนดีเด่นด้าน CSR ประจำปี 2553 ในกลุ่มมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดไม่เกิน 10,000 ล้านบาท ในงาน SET AWARD 2010 จัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
	บริษัทฯ ได้ขยายเพิ่มธุรกิจโดยได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าสมาร์ทโฟนอย่างเป็นทางการ จำหน่ายให้กับผู้ประกอบการ สินค้าเริ่มแรกในกลุ่มเป็นสมาร์ทโฟนตราสินค้า HTC และในปี 2554 บริษัทฯ ได้ขยายการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายตราสินค้าและกลุ่มสินค้าการสื่อสารอื่นๆ เพิ่มขึ้น
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล “Highest Online Channel Partner Technical Support/Channel Warranty Online Usage (Associate)” เป็นรางวัลสูงสุดในด้านการให้การสนับสนุนด้านเทคนิคกับคู่ค้าและในด้านการให้การรับประกันผ่านระบบ online และรางวัล “Best Performance in Accurately Identifying Customer's Defect (Associate)” เป็นรางวัลยอดเยี่ยมในด้านความถูกต้องในการระบุปัญหาของลูกค้า ทั้งสองรางวัลเป็นรางวัลที่ Intel มอบให้แก่ Partner ที่มีผลงานและมาตรฐานการให้บริการที่ดีที่สุดในภูมิภาคเอเชีย นอกจากนี้ ยังได้รับรางวัล Best Epson Service Centre 2010 จาก Epson

ปี	เหตุการณ์
2554	บริษัทฯ ได้รับรางวัล Best Epson Service Centre 2011 จาก Epson 2 ปีซ้อน ซึ่งเป็นรางวัลที่ Epson มอบให้แก่ตัวแทนศูนย์บริการดีเด่นในการให้บริการหลังการขาย เป็น 1 ใน 14 ศูนย์บริการที่ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมจากทั้งหมด 114 ศูนย์บริการทั่วประเทศที่รับการประเมินคุณภาพศูนย์บริการจาก Epson
2555	<p>บริษัทฯ ได้รับ 3 รางวัล จาก Microsoft เป็นรางวัลที่มอบให้บริษัทที่มีผลงานดี ในสาขาต่างๆ อันได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. รางวัล APAC Platinum Club FY2012 Winner – Subsidiary Partner of the Year 2. รางวัล APAC Platinum Club FY2012 Winner – Distributor Category 3. รางวัล FY2012 Country Partner of the Year Winner <p>บริษัทฯ ได้รับรางวัล Most Improved CSR ประเภทกลุ่มบริษัทที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดไม่เกิน 10,000 ล้านบาทเป็นรางวัลบริษัทจดทะเบียนที่กำหนด วิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์ นโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมที่ชัดเจนสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ จัดโดยสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม (CSRI) ภายใต้การดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในงานมอบรางวัล CSR Recognition 2012 เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2555</p>
2556	<p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 95,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท รองรับการจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญใหม่ ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิเรื่องทุนจดทะเบียนบริษัทฯ จากเดิม 705,000,000 บาท เป็น 800,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท</p> <p>บริษัทฯ ได้รับรางวัล Distribution Partners of the year 2013 – Volume Licensing จาก Microsoft เป็นรางวัลที่มอบให้กับคู่ค้าธุรกิจที่มีผลงานโดดเด่นในแต่ละสาขา</p> <p>บริษัทฯ ได้รับรางวัล CSR Recognition 2013 ประเภทรางวัลทั่วไป เป็นรางวัลมอบให้แก่บริษัทที่ตระหนักถึงความสำคัญและมีความมุ่งมั่นที่จะส่งเสริม รวมถึงการพัฒนากิจการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่อง โดยสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม (CSRI) ภายใต้การดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2556</p> <p>บริษัทฯ ได้รับรางวัลดีเด่น ด้านการจัดทำ “รายงานความยั่งยืน ปี 2556 หรือ Sustainability Report Award 2013” จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย สำนักคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และสถาบันไทยพัฒน์ เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2556</p>
2557	<p>ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2557 ของบริษัท พรินซ์ โซลูชั่นส์ จำกัด มีมติอนุมัติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระเต็มเป็นเงิน 15,000,000 บาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 70,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท เป็นเงิน 7,000,000 บาท เพื่อเพิ่มศักยภาพและรองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ สัดส่วนการถือหุ้นใหม่เป็น 60:40 (โดยมีกลุ่มผู้บริหารจากบริษัท เจกัวร์ เทคโนโลยี จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 40)</p> <p>บริษัทฯ ได้รับรางวัล Distribution Partner of the Year 2014 เป็นรางวัลที่มอบให้แก่คู่ค้าที่ประสบความสำเร็จในการนำเทคโนโลยีอันเยี่ยมประสิทธิภาพของไมโครซอฟท์มาสู่ประเทศไทย ภายใต้กลยุทธ์ “ Mobile First, Cloud First ” จากงาน Microsoft Partner Award 2014</p>

ปี	เหตุการณ์
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล CSR Recognition 2014 (ปีที่ 3 ติดต่อกัน) ประเภทรางวัลทั่วไป เป็นรางวัลที่บริษัทฯ ได้แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน จากสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม(CSRI) ภายใต้การดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2557
2558	บริษัทฯ ได้รับ 2 รางวัล จาก Microsoft ได้แก่ Distribution Partner of the Year 2015 – Volume Licensing และ Distribution Partner of the Year 2015 – OEM เป็นรางวัลที่มอบให้กับคู่ค้าธุรกิจที่มีผลงานโดดเด่นในแต่ละสาขา ภายใต้คอนเซ็ปต์ “The Phenomenal of Cloud Transformation” จากงาน Microsoft Partner Award 2015
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล ESG 100 Certificate จากสถาบันไทยพัฒน์ ในฐานะที่เป็น 1 ใน 100 บริษัทจดทะเบียนจากการคัดเลือกทั้งหมด 567 บริษัทจดทะเบียน ที่มีความโดดเด่นในการดำเนินธุรกิจด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล Thailand Sustainability Investment 2015 โดยเป็นรางวัลที่มอบให้แก่องค์กรที่ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยซินเน็ค เป็น 1 ใน 51 บริษัทจดทะเบียนที่มีรายชื่อ “หุ้นยั่งยืน” ถือเป็นหุ้นที่มีคุณภาพและคาดหวังผลตอบแทนที่ต่อเนื่องในระยะยาว โดยได้ผ่านเกณฑ์การประเมินด้านความยั่งยืน และดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม และบรรษัทภิบาล พิจารณารางวัลโดย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2558
2559	บริษัทฯ เข้าถือหุ้นในบริษัทย่อยเป็นร้อยละ 99.99 โดยในระหว่างเดือนมีนาคม 2559 ผู้ถือหุ้นบริษัทย่อยได้ยกเลิกบันทึกข้อตกลงร่วมทุนและได้ทำสัญญาโอนหุ้นหลายฉบับกับบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งมีผลทำให้ส่วนได้เสียของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 60 เป็นร้อยละ 95 และต่อมาในระหว่างเดือนมิถุนายน 2559 บริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียในบริษัทย่อยเพิ่มเติมร้อยละ 5 เป็นเงินสดจำนวน 0.40 ล้านบาท มีผลทำให้ส่วนได้เสียของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.99
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล FY2016 Top Distributor of the Year for South East Asia & Taiwan – 3rd (Number 1 in Thailand) ในฐานะที่เป็นผู้แทนจำหน่าย HP Aruba อย่างเป็นทางการประจำประเทศไทย ที่มียอดขายสูงสุดแห่งปีในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และไต้หวัน และยังสามารถทำยอดขายผลิตภัณฑ์ได้ติดอันดับ 1 ในประเทศไทย ในงาน Atmosphere 2016 จัดโดย Aruba a Hewlett Packard Enterprise Company
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล ESG 100 Certificate ประจำปี 2559 เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน จากสถาบันไทยพัฒน์ ในฐานะเป็น 1 ใน 100 บริษัทจดทะเบียนคุณภาพ และเป็น 1 ใน 9 บริษัทในกลุ่มเทคโนโลยี จากการคัดเลือกทั้งหมด 621 บริษัทจดทะเบียนที่มีผลการดำเนินงานโดดเด่นทั้งด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล
	บริษัทฯ ได้รับการจัดลำดับ CG Scoring อยู่ในระดับดีมาก (4 ตราสัญลักษณ์) จากผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนในประเทศไทย โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ และ 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

โครงสร้างการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559



กลุ่มซินเน็ค ประเทศไทยได้หวัน

กลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวัน ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้น (โดยผ่านทาง King's Eye Investments Ltd.) ของบริษัทฯ ประกอบธุรกิจด้านจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ในประเทศได้หวัน สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย จีน ฮองกง นิวซีแลนด์ และอินเดีย เป็นต้น ซึ่งลักษณะการดำเนินธุรกิจของกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวัน มีความคล้ายคลึงกับบริษัทฯ อย่างไรก็ตามนโยบายการลงทุนของกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวัน มีความชัดเจนในการเข้าร่วมลงทุนในประเทศอื่นๆ โดยคัดเลือกผู้ร่วมลงทุนที่มีความมั่นคงทางการเงิน และมีประสบการณ์ในธุรกิจในประเทศนั้นๆ ทั้งนี้ในปัจจุบันกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวัน ไม่มีนโยบายในการเข้ามาแข่งขันในประเทศไทย นอกจากนี้กลุ่มผู้บริหารทั้งหมดของบริษัทฯ เป็นคนไทยที่มีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ในประเทศไทยยาวนานมากกว่า 10 ปี ถือเป็นจุดแข็งของทางบริษัทฯ ที่กลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวันต้องการ เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยประสบการณ์ในด้านการขายและการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมลูกค้าทุกประเภท

บริษัทย่อย

บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชันส์ จำกัด (“บริษัทย่อย”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2539 มีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2,000,000 บาท บริษัท มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งหมด ให้บริการอบรมหลักสูตรโปรแกรมคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศ ต่อมาเมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2542 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 8,000,000 บาท และในปี 2549 ได้ขยายการให้บริการให้ครอบคลุมมากขึ้น ตั้งแต่การติดตั้งและบำรุงรักษาอุปกรณ์ในส่วนของฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ เป็นการขยายธุรกิจเพื่อสนับสนุนกลุ่มธุรกิจของบริษัท ให้มากขึ้น โดยให้บริการด้าน Solution provider และ On Site Service ทั่วประเทศ บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศ มีความต้องการสินค้าที่เป็น Solution มากขึ้น รวมถึงการให้บริการดูแลระบบเน็ตเวิร์กด้านเครือข่ายซับซ้อนด้านอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (Hardware) และทางด้านโปรแกรมหรือชุดคำสั่ง (Software) เป็นต้น บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่เทคนิคที่ชำนาญการให้บริการและคำปรึกษากับลูกค้า และมีเจ้าหน้าที่ประจำสาขาอยู่ทั่วทุกภาคของประเทศ จึงทำให้ลูกค้าส่วนหนึ่งไว้วางใจกับการให้บริการของทางบริษัทฯ มาโดยตลอด นอกจากนี้แล้วยังมีการให้บริการดูแลทางด้านอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ PC LEMEL (คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล) เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ต้องการปรึกษาการใช้งาน ซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้าโดยตรง และมีการตรวจเช็ค ดูแล รวมถึงการแก้ปัญหาของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (Hardware) เป็นต้น

ในวันที่ 1 กันยายน 2557 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 15,000,000 บาท ได้มีนโยบายในการทำบริษัทฯ ให้เป็นบริษัท System Integrator (SI) เต็มตัว โดยมีการแยกหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อให้บริการมีดังนี้

1. **IT System Integrator Services** คือ ให้บริการวางระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โทรคมนาคมครบวงจร ตั้งแต่การรับเหมา ออกแบบ ติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และการวางระบบสำหรับเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology) ออกแบบและประยุกต์ทั้งระบบฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการขององค์กร นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการให้บริการหลังการขาย โดยมีลูกค้าหลักๆ คือ องค์กรภาครัฐ เอกชน และรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่
2. **IT Consulting & Outsourcing** คือ ให้บริการบุคลากรทางด้านไอที เพื่อไปทำงานที่บริษัทของลูกค้าเป็นลักษณะรายวัน รายเดือน และรายปี โดยบริษัทฯ มี Technical Support และ Engineer ที่มีความรู้ความสามารถและมีใบรับรอง (Certified) จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น Microsoft, Cisco ให้บริการลูกค้า
3. **IT Training** คือ บริษัทฯ มีศูนย์อบรมทางด้าน IT Professional ของตัวเอง ในนาม Prism IT Academy เพื่อให้บริการอบรมหลักสูตรต่างๆ เช่น Microsoft, Cisco, Autodesk ให้กับลูกค้าของบริษัทฯ และบุคคลทั่วไปที่สนใจพัฒนาความรู้ ความสามารถของตัวเองทางด้านไอที
4. **IT Professional Services** เป็นการให้บริการ 4 งานหลัก คือ
 - รับประกอบติดตั้ง Hardware /Software พวก PC, Server, Storage ตามความต้องการของลูกค้าหรือผู้ผลิต
 - Call Center ให้บริการลูกค้าในวัน และเวลาทำการ
 - บริการซ่อมบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) รายวัน รายเดือน รายปี ให้แก่องค์กรภาครัฐ เอกชน และรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ทั่วประเทศ
 - รับออกแบบและพัฒนา ระบบ Software เฉพาะทาง ตามความต้องการของลูกค้า

บริษัทฯ ตระหนักถึงข้อได้เปรียบที่มีมากกว่าคู่แข่งชั้นในตลาด คือ

- มีทรัพยากรครบครันในการเป็นบริษัท System Integrator ที่ดี เช่น มี Certified Engineers มากกว่า 10 คน มี Call Center ที่คอยตอบปัญหาให้กับลูกค้าสองภาษาไทย – อังกฤษ มีศูนย์อบรมทางด้านคอมพิวเตอร์เทคนิคเป็นของบริษัทฯ เอง และมีสาขาที่คอยให้บริการกับลูกค้าทั่วประเทศร่วมกับทาง SYNNEX

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ โดยบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตสินค้าเจ้าของผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกมากกว่า 50 ตราสินค้า มีฐานลูกค้าผู้ประกอบการด้านสินค้าคอมพิวเตอร์มากกว่า 5,000 ราย เช่น กลุ่มลูกค้าผู้วางระบบซอฟต์แวร์ปฏิบัติการรายใหญ่ ผู้ผลิตจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง รวมถึงร้านค้าปลีกค้าส่งทั่วประเทศ ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และร้านจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องเขียน เป็นต้น

บริหารงานโดยกลุ่มผู้บริหารชาวไทยที่มีประสบการณ์ในธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ มายาวนาน และการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทยได้ช่วยให้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในด้านการบริหารจัดการคลังสินค้าและเป็นที่ยอมรับจากผู้ผลิตระดับโลก ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าชั้นนำจากทั่วทุกมุมโลก ทำให้สามารถกล่าวได้ว่าบริษัทฯ มีสินค้าที่มีความหลากหลายและครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุดในประเทศไทย โดยการทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากับผู้ผลิตสินค้าต่างๆ นั้น บริษัทฯ เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับผู้ผลิตสินค้า โดยไม่ผ่านทางกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย

โครงสร้างรายได้

หน่วย : ล้านบาท

กลุ่มผลิตภัณฑ์	2559		2558		2557	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้จากการขาย						
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วน	3,396	14.26%	3,166	14.71%	3,030	15.87%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง	2,175	9.13%	2,257	10.49%	2,217	11.61%
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เพื่อการพิมพ์	1,669	7.00%	1,622	7.54%	1,522	7.97%
4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์แสดงผลข้อมูล	1,034	4.34%	1,168	5.43%	893	4.68%
5. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์มัลติมีเดีย	2,110	8.86%	2,252	10.47%	2,327	12.19%
6. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทซอฟต์แวร์	1,735	7.28%	1,477	6.78%	2,168	11.35%
7. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค	3,274	13.74%	3,000	13.94%	1,338	7.01%
8. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ	2,255	9.47%	2,249	10.45%	2,179	11.41%
9. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์การสื่อสาร	6,100	25.60%	4,234	19.68%	3,359	17.59%
10. อื่นๆ	33	0.14%	64	0.30%	37	0.19%
รวมรายได้จากการขาย	23,781	99.82%	21,489	99.88%	19,069	99.88%
รายได้จากการบริการ	42	0.18%	25	0.12%	23	0.12%
รวมรายได้จากการขายและการบริการ	23,823	100%	21,514	100%	19,092	100%
อัตรการเติบโตของ รายได้จากการขายและการบริการ	10.74%		12.69%		1.78%	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าหลากหลายครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ มีผลิตภัณฑ์นำสมัยที่จัดจำหน่ายแบบครบวงจร ได้รับความไว้วางใจและเชื่อถือในสินค้าและบริการของบริษัทฯ จากพันธมิตรทางธุรกิจและกลุ่มลูกค้ามั่นใจเลือกซื้อสินค้าบริษัทฯ จากความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้า การให้บริการหลังการขาย การจัดส่งสินค้าที่สะดวกรวดเร็ว ทำให้ธุรกิจเติบโตต่อเนื่อง ทั้งนี้ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้แบ่งผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายออกเป็น 9 ประเภท โดยมีรายละเอียดของแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วน (Component Product Group: CPG)

สินค้ากลุ่มนี้เป็นชิ้นส่วนเพื่อประกอบคอมพิวเตอร์ โดยมีสินค้าหลัก คือ Motherboard, Hard Disk Drive, CPU, DRAM, VGA และ Optical Drive เป็นต้น เพื่อตอบสนองตลาด DIY PC ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้ออุปกรณ์เป็นชิ้นๆ และนำไปประกอบเป็นเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ หรือเปลี่ยนเฉพาะชิ้นส่วนที่ต้องการเพื่อให้เครื่องคอมพิวเตอร์เครื่องเดิมมีสมรรถนะที่สูงขึ้น

การเติบโตโดยรวมของตลาดกลุ่มสินค้านี้มีอัตราเติบโตไม่มากนัก แต่มีโอกาสเติบโตในช่องทางการขายเข้าโครงการ หรือกลุ่มผู้บริโภคที่ใช้เฉพาะทาง เช่น กลุ่มออกแบบ และกลุ่มเพื่อความบันเทิง เช่น ใช้เล่นเกมส์ ดูนั่ง เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เพิ่มสินค้าประเภทกล่องวงจรปิด ภายใต้ตราสินค้า Lemel เข้ามาทำตลาดอีกด้วย ดังนั้นบริษัทฯ ค่อนข้างได้เปรียบคู่แข่งขึ้นเนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ชำนาญการในสินค้ากลุ่มนี้ และมีสินค้าหลากหลาย รวมถึงตราสินค้าที่ครบถ้วน ผนวกกับการบริการหลังการขาย โดยบริษัทฯ มีศักยภาพในการซ่อมชิ้นส่วนนี้ภายในประเทศโดยไม่จำเป็นต้องส่งกลับประเทศผู้ผลิต ซึ่งสามารถทำให้ต้นทุนการขายรวมค่าบริการหลังการขายของบริษัทฯ ดีกว่าคู่แข่ง

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วน ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

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

ที่มา: บริษัทฯ

2. ผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง (Consumables & Supply Group: CSG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นวัสดุสิ้นเปลืองคือใช้แล้วหมดไป ต้องซื้อทดแทนตลอดเวลา บริษัทฯ มีความได้เปรียบในการจัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มนี้ เนื่องจากการครอบคลุมช่องทางการจัดจำหน่ายที่กว้างกว่าคู่แข่ง กอปรกับบริษัทฯ มีความครบถ้วนในเรื่องตราสินค้าที่ทำให้ลูกค้าสะดวกในการเลือกซื้อจากบริษัทฯ เพียงแหล่งเดียว สินค้าในกลุ่มนี้ ประกอบไปด้วยสินค้าหลัก เช่น หมึกพิมพ์ (Ink Cartridge) โทเนอร์ (Toner) ฟิล์มพิมพ์คอมพิวเตอร์ (Ribbon) และกระดาษสำนักงาน เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าที่มีการใช้งานควบคู่กับเครื่องพิมพ์ชนิดต่างๆ และการที่สินค้าเป็นประเภทวัสดุสิ้นเปลือง จึงทำให้ผู้บริโภคจำเป็นต้องซื้ออย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Fullmark, Canon, Epson, HP, Fuji Xerox, Samsung และ Brother ซึ่งทั้งหมดเป็นตราสินค้าที่ผู้บริโภคให้การยอมรับเป็นอย่างดี

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

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

ที่มา: บริษัทฯ

3. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เพื่อการพิมพ์ (Image & Printing Product Group: IPG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นอุปกรณ์เครื่องพิมพ์ เพื่อการพิมพ์งาน เช่น เครื่องพิมพ์ Inkjet เครื่องพิมพ์ Laser เครื่องพิมพ์ All-In-One function (printer, fax, copier & scanner) เครื่องพิมพ์ Single function (printer only) และ เครื่องพิมพ์แบบกระแทก (Dot Matrix) เป็นต้น

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายที่มีตราสินค้าในกลุ่มสินค้านี้มากที่สุด และตราสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายทั้งหมดเป็นตราที่ผู้บริโภคให้การยอมรับและมีส่วนแบ่งการตลาดในกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้มากที่สุด เช่นเดียวกับสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์วัสดุสิ้นเปลือง ตราสินค้า HP เป็นผู้นำที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุดของเครื่องพิมพ์สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร และบริษัทฯ ยังมีส่วนแบ่งการตลาดเครื่องพิมพ์แบบ Ink Jet ทั้งแบบ Single Function และ All-in-One ในตราสินค้า Canon และมีส่วนแบ่งสำหรับเครื่องพิมพ์แบบกระแทกภายใต้ตราสินค้า Epson เช่นกัน

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เพื่อการพิมพ์ ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

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

ที่มา: บริษัทฯ

4. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์แสดงผลภาพข้อมูล (Display Product Group: DPG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นอุปกรณ์แสดงผลภาพข้อมูล เช่น จอภาพแสดงผล และโปรเจคเตอร์ เป็นต้น บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ AOC, Samsung, Phillips, BenQ, LG และ Lemel โดยมี Samsung เป็นผู้นำตลาดจอภาพ นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้เป็น ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพคุณภาพสูง ภายใต้ตราสินค้า EIZO แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ส่วนสินค้าประเภทโปรเจคเตอร์ มีอัตราการเติบโตสูงและมีความต้องการในตลาดการศึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากภาครัฐและภาคเอกชน อีกทั้งในตลาดเอสเอ็มอี (SME) และผู้บริโภคทั่วไป ก็มีอัตราการเติบโตสูงเช่นกัน จากราคาเฉลี่ยต่อตัวที่มีราคาถูกลงทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

บริษัทฯ ยังมีการขายสินค้าเข้าโครงการในส่วนสินค้าจอภาพใหญ่ โทรทัศน์ และป้ายดิจิตอล (Digital Signage) เป็นการเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งตลาดขององค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อชดเชยราคาต่อตัวเฉลี่ยของสินค้าจอภาพระดับล่างที่มีแนวโน้มราคาต่ำลง

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์แสดงผลภาพข้อมูล ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

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

ที่มา: บริษัทฯ

5. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์มัลติมีเดีย (Multimedia Product Group: MPG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นอุปกรณ์มัลติมีเดียที่ใช้ร่วมกับเครื่องคอมพิวเตอร์ หรือใช้กับเครื่องมือสื่อสารต่างๆ เช่น External Hard Drive, Media Player, USB Flash Drive, Flash Card รวมทั้งส่วนที่เป็นอุปกรณ์เสริม (Accessories) เช่น หูฟัง ประเภทที่ใช้กับเครื่องคอมพิวเตอร์ หรือใช้กับสมาร์ทโฟน หรือสินค้าที่เป็นประเภท input device เช่น mouse, keyboard เป็นต้น

สินค้าประเภทอุปกรณ์เก็บข้อมูล เช่น External Hard Drive มีอัตราการเติบโตสูงขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคมีข้อมูลที่เป็นภาพหรือวิดีโอมากขึ้น กอปรกับราคาเฉลี่ยต่อตัวคงที่ แต่ผู้บริโภคได้สินค้าที่มีขนาดบรรจุข้อมูลที่มีมากขึ้น จึงเป็นตัวผลักดันการเติบโตของสินค้าประเภทนี้ ส่วนกล้องดิจิตอลประเภทโปรเฟสชันนอลหรือกึ่งโปรเฟสชันนอล (Single lens) จะมีสัดส่วนต่อกล้องคอมแพคมากขึ้น เนื่องจากคุณภาพการถ่ายภาพที่ดีกว่าและราคาสินค้ากล้องกึ่งโปรเฟสชันนอลมีราคาถูกลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา จึงมีผลทำให้การดำนันทักข้อมูลแบบคุณภาพสูงมีอัตราการเติบโตมากขึ้น บริษัทฯ มีสินค้ากลุ่มการ์ดทั้ง SD, Micro SD, CF card ของผู้นำตลาดอย่าง Sandisk และ Kingston จัดจำหน่าย

บริษัทฯ ได้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Seagate, WD, Kingston และ Sandisk ซึ่ง Kingston เป็นผู้นำของตลาด USB Flash Drive ส่วน Sandisk เป็นผู้นำของตลาดของ Flash Card สำหรับ กล้องดิจิตอล และสมาร์ทโฟน เป็นต้น

กลุ่มผลิตภัณฑ์ Flash Drive , Flash Card และ External Hard Disk Drive มีอัตราการเติบโตสูง จากกระแส Digital Content และ กล้อง CCTV ที่ผู้บริโภคต้องการอุปกรณ์จัดเก็บที่มีความจุมากขึ้น ซึ่งบริษัทฯ มีตราสินค้าที่เป็นผู้นำตลาด และมีส่วนแบ่งมากทั้ง Kingston, Sandisk, Seagate รวมทั้ง WD ด้วย และเนื่องจากในปัจจุบันโดนหรืออากาศยานไร้คนขับเริ่มเข้ามามีบทบาทกับผู้คนมากขึ้น เช่น การถ่ายภาพจากมุมสูง การขนส่งสินค้าที่กำลังพัฒนา

การใช้โดรนฉีดปุ๋ย พ่นสารเคมี หรือตรวจสอบสภาพจราจรเป็นต้น ทางบริษัทฯ ได้เล็งเห็นช่องทางสำหรับสินค้ากลุ่มนี้จึงได้นำสินค้าภายใต้ตรา DJI ซึ่งเป็นผู้นำระดับโลกในด้านนี้เข้ามาทำตลาดด้วยอีกเช่นกัน

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์มัลติมีเดีย 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	อุปกรณ์ป้อนข้อมูลเข้าคอมพิวเตอร์, คีย์บอร์ด, เมาส์
Digital Camera	Canon	อุปกรณ์การถ่ายภาพต่างๆ ที่สามารถนำมาแสดงผลทางเครื่องคอมพิวเตอร์
Drone	DJI	อากาศยานไร้คนขับ

ที่มา: บริษัทฯ

6. ผลิตภัณฑ์ประเภทซอฟต์แวร์ (Software Product Group: SWG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นประเภทซอฟต์แวร์ เช่น ซอฟต์แวร์ระบบปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล ซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน ซอฟต์แวร์ระบบปฏิบัติการสำหรับเครื่องแม่ข่าย ซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ และซอฟต์แวร์ทางด้านการออกแบบประเภท 2 และ 3 มิติ เป็นต้น

บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Autodesk, CA, Microsoft ซึ่ง Microsoft นั้นเป็นผู้นำอันดับหนึ่งของตลาดซอฟต์แวร์ระบบเชิงปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล และ Autodesk เป็นผู้นำอันดับหนึ่งของตลาดซอฟต์แวร์ทางด้านการออกแบบประเภท 2 และ 3 มิติ

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	Panda	ซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์
CAD Designing and Drafting Tools Software	Autodesk	ซอฟต์แวร์ช่วยงานออกแบบ และเขียนแบบร่าง

ที่มา: บริษัทฯ

7. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ใช้ในการประกอบเน็ตเวิร์ค (Network Product Group: NPG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นอุปกรณ์ชิ้นส่วนใช้ในการประกอบเน็ตเวิร์ค เช่น Switch, Hub Router, Wireless, LAN, UPS, Server, Storage, Network Cabling System และ Internet Security เป็นต้น บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตราสินค้า HP, APC, AMP, Zyxel, ASUS, Intel Server และ Cisco ซึ่งเป็นผู้นำของตลาดเน็ตเวิร์คและระบบ VOIP สำหรับ UPS นั้น บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APC ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดเครื่องสำรองไฟ เช่นกัน

จากการดำเนินธุรกิจในโลกที่มีการแข่งขันที่สูงมากขึ้น ทำให้บริษัทต่างๆ พยายามเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและลดค่าใช้จ่าย ซึ่งจะทำให้บริษัทดังกล่าวหันมาใช้ระบบเครือข่ายเน็ตเวิร์คมากขึ้น เช่น การใช้ระบบ VOIP, Wireless และระบบ Video Conference เพื่อช่วยเหลือการบริหารการจัดการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและเป็นการลดรายจ่ายอย่างดียิ่งขึ้น บริษัทฯ มีทีม Pre-Sales Engineer ให้บริการช่วยวางแผนการวางระบบและแก้ไขปัญหาของระบบให้กับลูกค้า โดยมีบริการตั้งแต่การติดตั้งและดูแลระบบให้กับลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขาย รวมทั้ง มีบริการ (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, Huawei	อุปกรณ์กระจายสัญญาณของระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์
Wireless LAN	HP, Cisco, ZyXEL, ASUS, Huawei, TP Link, Dlink	อุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ไร้สาย
Router	HP, Cisco, Huawei, TP Link, Dlink	อุปกรณ์ค้นหาเส้นทางเชื่อมต่อระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์
UPS	APC, EMPOW, Delta, Huawei	เครื่องจ่ายไฟฟ้าสำรองและคุ้มครองคอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ จากปัญหาไฟดับ, ไฟตก
SCSI & RAID Solutions	Adaptec	อุปกรณ์ต่อพ่วงแบบ SCSI Interface และ RAID
Security & VPN	Cisco, Tipping Point, SonicWall	อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย
VOIP, Video Conference	Cisco	อุปกรณ์สื่อสารข้อมูลเสียงผ่านระบบคอมพิวเตอร์

ที่มา: บริษัทฯ

8. ผลิตภัณฑ์ประเภทชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ (System Product Group: SPG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นชุดเครื่องคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จเพื่อใช้งาน เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook, Ultrabook, 2 in 1 Notebook) เครื่องคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ (Desktop PC) เครื่องเซิร์ฟเวอร์ (Server) หรือเครื่องคอมพิวเตอร์สั่งประกอบ (CTO: Configure-To-Order) ภายใต้ตราสินค้า Lemel ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นตราสินค้าของกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทยได้หวัน (House Brand) ได้รับการรับรองมาตรฐานการใช้จากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) กระทรวงอุตสาหกรรม มาตรฐานความปลอดภัย มาตรฐานคลื่นสัญญาณวิทยุรบกวน และมาตรฐานความทนทานต่อภาวะแวดล้อม (ร้อน) ของเน็คเทค เป็นต้น

เครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบนั้น บริษัทฯ ได้มีสายการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบไม่มีตราสินค้าตามคำสั่งลูกค้าตั้งแต่ปี 2547 อย่างไรก็ตาม ในปี 2550 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบภายใต้เครื่องหมายการค้า “Lemel” ซึ่งเป็นตราสินค้าของกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทยได้หวัน โดยบริษัทฯ มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวผ่านกลุ่มร้านค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้ารายย่อย กลุ่มห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และกลุ่มผู้ค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร ในปัจจุบันบริษัทฯ มีกำลังการผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบภายใต้เครื่องหมายการค้า “Lemel” ประมาณ 2,000 เครื่องต่อเดือน ทั้งนี้เครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบภายใต้เครื่องหมาย “Lemel” ของบริษัทฯ ได้รับใบรับรองระบบบริหารงานตามมาตรฐาน ISO9001:2008 และ ISO14001:2004 จาก บูโร เวอร์ิตัส เซอทิฟิเคชั่น และเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 1561-2548 มาตรฐานด้านความปลอดภัย และเลขที่ 1956-2548 มาตรฐานด้านขีดจำกัดสัญญาณรบกวนวิทยุจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบของบริษัทฯ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เครื่องคอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook)	Asus, Dell, HP, Lenovo, MSI	เครื่องคอมพิวเตอร์แบบพกพา
เครื่องคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ (Desktop PC)	HP, Dell, Lenovo, ASUS	เครื่องคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ
เครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบ (CTO)	Lemel	เครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบ

ที่มา: บริษัทฯ

9. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Product Group: CDG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นอุปกรณ์สื่อสารและอุปกรณ์เสริมอื่นๆ เช่น Smartphone และ Tablet ที่ใช้ระบบปฏิบัติการ (Operating System) ในการปฏิบัติงาน Android OS, และอื่นๆ โดยตราสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายได้แก่ Asus, Alcatel, Huawei, Lenovo, Samsung, Sony เป็นต้น

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์สื่อสาร ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
Smart Phone and Tablet	Asus, Alcatel, Huawei, Lenovo, Samsung, Sony	Smart Phone and Tablet เพื่อใช้ในการสื่อสารและ internet และการประมวลผล

ที่มา: บริษัทฯ

การบริการหลังการขาย

บริษัทฯ ได้มองเห็นความสำคัญของการบริการหลังการขาย เนื่องจากบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ที่มองธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์เป็นธุรกิจการบริการครบวงจร (one-stop service) มิใช่เพียงธุรกิจซื้อมาขายไป เนื่องจากในปัจจุบันธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์มีกำไรขั้นต้นอยู่ในเกณฑ์ต่ำ การแข่งขันที่รุนแรงและมีสินค้าที่นำเข้าอย่างผิดกฎหมาย บริษัทฯ จึงได้เปรียบคู่แข่งในด้านการบริการลูกค้าหลังการขาย และการซ่อมแซมบำรุงรักษาอย่างครบวงจร และถูกต้องตามหลักการของผู้ผลิต

บริษัทฯ จัดให้มีการบริการหลังการขายสินค้าทุกประเภทของบริษัทฯ ตามเงื่อนไขการรับประกันของผู้ผลิต โดยลูกค้าสามารถนำสินค้าที่มีปัญหามารับบริการซ่อมเปลี่ยนได้ ทั้งนี้ ลักษณะของการบริการหลังการขายขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า ลักษณะของปัญหา และเงื่อนไขระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิต การบริการหลังการขายสำหรับสินค้าที่อยู่ในระยะเวลารับประกัน บริษัทฯ จะดำเนินการเรียกเก็บค่าบริการในการซ่อมเปลี่ยนสินค้าจากผู้ผลิต ในขณะที่การบริการหลังการขายสำหรับสินค้าที่พ้นระยะเวลารับประกันจากผู้ผลิตแล้วนั้น บริษัทฯ จะเรียกเก็บค่าบริการซ่อมแซมสินค้าดังกล่าวโดยตรงจากลูกค้า ปัจจุบันบริษัทฯ มีระบบการซ่อมเปลี่ยนสินค้าโดยรับสินค้าที่นำมาเปลี่ยน และสามารถส่งคืนสินค้าให้ได้ภายใน 3-7 วันทำการ หรือขึ้นอยู่กับอะไหล่จากทางผู้ผลิต

อนึ่ง การบริการหลังการขายของบริษัทฯ ดำเนินงานโดยฝ่ายซ่อมเปลี่ยนและบริการลูกค้า โดยฝ่ายซ่อมเปลี่ยนและบริการลูกค้ามีการส่งพนักงานไปอบรมกับผู้ผลิตต่างๆ เพื่อให้พนักงานมีความรู้ความชำนาญในการซ่อมแซมสินค้าของบริษัทฯ ปัจจุบันฝ่ายซ่อมเปลี่ยนและบริการลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับการฝึกอบรมในการซ่อมแซมสินค้าให้ถูกวิธีเป็นมาตรฐานเดียวกันกับทางผู้ผลิต ซึ่งต้องใช้ทักษะขั้นสูงได้หลากหลายประเภท อาทิ Main Board, VGA, Notebook, Printer และ Smartphone เป็นต้น

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสำนักงานสาขา 11 แห่ง กระจายอยู่ทั่วภูมิภาค เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะได้รับความสะดวกรวดเร็วในการเข้ารับบริการ ดังนี้

ภาค	สำนักงานสาขา ¹
กรุงเทพฯ และเขตปริมณฑล	1.ที่เคาน์เตอร์บริการลูกค้าที่สำนักงานใหญ่ ถนนสุขุมวิท 2.สาขาพันธุ์ทิพย์พลาซ่า 3.สาขาศูนย์การค้าเซ็นทรัล รัชสิด 4.สาขาศูนย์การค้าไอทีมอลล์ ฟอรั่มทาวน์ 5.สาขาซีคอนสแควร์
ภาคเหนือ	1.สาขาเชียงใหม่ 2.สาขาพิษณุโลก
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	1.สาขานครราชสีมา 2.สาขาขอนแก่น
ภาคใต้	1.สาขาสุราษฎร์ธานี 2.สาขาหาดใหญ่

บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าให้สะดวกรวดเร็วขึ้น โดยในปี 2557 ได้แต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้เป็นจุดรับสินค้าเคลมจากผู้ใช้สินค้าตรง Synnex Service Partner 35 แห่ง กระจายอยู่ทั่ว 27 จังหวัด ตามภูมิภาค ต่างๆ ที่เป็นศูนย์กลางแหล่งไอที ภายใต้สัญลักษณ์ “Trusted By SYNNEX” และในปี 2558 ได้ทำการขยายเพิ่มอีก 25 แห่ง รวมทั้งสิ้น 60 จุด ครอบคลุม 51 จังหวัด ทั้งนี้เพื่อเป็นการตอบสนองความพึงพอใจด้านการบริการหลังการขายที่ สูงสุด โดยตั้งอยู่ในจังหวัดต่างๆ แยกตามภูมิภาค ดังนี้

ภูมิภาค	Synnex Service Partner (จังหวัด)	
ภาคเหนือ	1. เชียงใหม่ 2. พิษณุโลก 3. เพชรบูรณ์ 4. อุตรดิตถ์ 5. พะเยา 6. เชียงราย 7. ตาก	8. พิจิตร 9. น่าน 10. สุโขทัย 11. กำแพงเพชร 12. แพร่ 13. ลำปาง
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	1. นครราชสีมา 2. ขอนแก่น 3. เลย 4. ศรีสะเกษ 5. อุตรธานี 6. อุบลราชธานี 7. มหาสารคาม 8. สกลนคร 9. นครพนม	10. หนองบัวลำภู 11. ร้อยเอ็ด 12. บุรีรัมย์ 13. สุรินทร์ 14. ยโสธร 15. อำนาจเจริญ 16. หนองคาย
ภาคใต้	1. ปัตตานี 2. นครศรีธรรมราช 3. ภูเก็ต 4. ตรัง	5. สตูล 6. ชุมพร 7. นราธิวาส 8. ยะลา
ภาคกลาง	1. นครสวรรค์ 2. กาญจนบุรี 3. นครปฐม 4. อุทัยธานี 5. พระนครศรีอยุธยา	6. อ่างทอง 7. ราชบุรี 8. สมุทรสาคร 9. สระบุรี 10. ฉะเชิงเทรา
ภาคตะวันออก	1. ปราจีนบุรี 2. ระยอง	3. ชลบุรี 4. ตราด

ในปี 2559 บริษัทฯ ยังได้รับการแต่งตั้งเป็นศูนย์บริการแรกของ brand Huawei โดยถือเป็นศูนย์บริการหลักของ smart phone brand Huawei ที่ใหญ่ที่สุดในไทยตอนนี้ ดำเนินการภายใต้บุคลากรฝ่ายบริการที่มีคุณภาพของซินเน็ค และในปี 2560 บริษัทฯ ยังมีแผนการขยายเพิ่มศูนย์บริการ Huawei by Synnex อีก 7 ที่ รวมเป็น 8 ที่ดังนี้

1. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex at MBK CENTER
2. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex at ZEER
3. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex at PATTAYA
4. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex at Secon Srinakarin
5. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex at Secon Bangkai
6. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex at UBON
7. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex SURAT
8. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex KORAT

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการให้บริการ ตั้งแต่การให้คำปรึกษาก่อนและระหว่างการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า โดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านผ่านระบบออนไลน์ เพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์และบริการมาตรฐานที่ดีเลิศ นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังมุ่งมั่นในการสร้างเสริมศักยภาพขององค์กรอย่างต่อเนื่อง ด้วยการขยายทีมบริหารงานทั้งในด้านสื่อสารการตลาด ฝ่ายให้คำปรึกษาทางเทคนิค และฝ่ายทดสอบผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้การบริการหลังการขายบริษัทฯ ได้รับใบรับรองระบบบริหารงานตามมาตรฐาน ISO9001:2008 จาก บิวโร เวอร์ริทัส เซอทิฟิเคชั่น ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในคุณภาพการบริการของบริษัทฯ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมไอที

Gartner, Inc. ได้คาดการณ์ว่า ในปี 2560 มูลค่ารวมของสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลทั่วโลก มีอัตราการเติบโตที่ลดลงยกเว้นคอมพิวเตอร์กลุ่ม Ultra-mobile (Premium) ที่ยังมีการโตอย่างต่อเนื่องในอัตราที่มากกว่า 10% ผู้บริโภคส่วนใหญ่หันมานิยมใช้สินค้ากลุ่มสมาร์ทโฟนเพิ่มมากขึ้นตามเทรนด์เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง เนื่องจากความคล่องตัวและความสะดวกในพกพาและการใช้งาน ซึ่งสอดคล้องกับภาวะและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เกิดขึ้นในประเทศไทย

อัตราการเติบโตของสินค้ากลุ่มสมาร์ทโฟนทั่วโลกในปี 2559 ยังคงมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้นำตลาดสินค้าสมาร์ทโฟนยังคงเป็น Samsung Apple และ Huawei ตามลำดับ สัดส่วนมูลค่าตลาดในปี 2559 ของระบบปฏิบัติการ Android ครองแชมป์รักษาสัดส่วนการตลาดมากกว่า 80% รองลงมาคือ iOS และอื่นๆ ตามลำดับทางบริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มนี้หลาย Brands เช่น Samsung Huawei Asus และ Lenovo เป็นต้น

2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ ทำธุรกิจเกี่ยวข้องกับสินค้าเทคโนโลยีและการสื่อสาร การเชื่อมต่อ และยังเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และตราสินค้าที่ติดอันดับ TOP 20 ของโลก ส่งผลดีให้บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์หลักที่มีส่วนแบ่งการตลาดมากและหลากหลายครบครันจัดจำหน่าย เช่น กลุ่มสินค้าอุปกรณ์ชิ้นส่วน กลุ่มสินค้าเน็ตเวิร์ค กลุ่มสินค้าซอฟต์แวร์ กลุ่มสินค้าอุปกรณ์สื่อสาร รวมทั้งอุปกรณ์การพิมพ์ กลุ่มสินค้าวัสดุสิ้นเปลืองใช้ในการพิมพ์ เป็นต้น วางกลยุทธ์ในการใช้ฐานลูกค้าที่กว้างและมีจำนวนมากในการครอบคลุมพื้นที่การขายและการมีสาขาในต่างจังหวัดทั่วทุกภาคของประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาดต่างจังหวัดได้รวดเร็ว รวมทั้งผลิตภัณฑ์ประเภทที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง เช่น กลุ่มสินค้าระบบเครือข่าย (Networking) กลุ่มสินค้าซอฟต์แวร์ บริษัทฯ มีเตรียมความพร้อมด้านบุคลากรที่มีความรู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน Sales Engineer เพื่อช่วยในการสนับสนุนลูกค้าผู้ประกอบการที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ และบริษัทฯ ยังสามารถเพิ่มสัดส่วนการตลาดจากผลิตภัณฑ์สินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงเข้ามาจัดจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าในองค์กรและตลาดผู้ใช้ทั่วไป

บริษัทฯ มีสำนักงานสาขา เป็นทั้งศูนย์บริการและสำนักงานขาย ครอบคลุมพื้นที่ของจังหวัดหลักๆ ทั่วประเทศจำนวน 6 สาขาหลักและศูนย์บริการในกรุงเทพฯ 5 สาขา พร้อมทั้งได้แต่งตั้งศูนย์บริการ (Synnex Service Partner) ที่บริหารงานโดยลูกค้าของบริษัทฯ ทั่วประเทศมีมากกว่า 60 แห่ง เพื่อเพิ่มช่องทางให้บริการที่ครอบคลุมแก่ผู้ใช้ที่ซื้อสินค้าที่จัดจำหน่ายโดยซินเน็คได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านผู้แทนจำหน่ายที่มีอยู่ทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย ทำให้การกระจายสินค้าถึงมือผู้บริโภคมีความทั่วถึงยิ่งขึ้น ตลอดจนมีกลุ่มลูกค้าที่มีช่องทางการจำหน่ายมาก เช่น กลุ่มลูกค้าห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ กลุ่มลูกค้าร้านค้าสินค้าไอทีขนาดใหญ่ที่มีหลายสาขาช่วยกระจายสินค้า

บริษัทฯ คัดเลือกคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ก่อนจะนำเข้ามาจัดจำหน่าย เป็นสินค้าที่มีมาตรฐานเชื่อถือได้ จัดให้มีกระบวนการในการทดสอบสินค้าก่อนการวางตลาด ตลอดจนสินค้าก็มีการรับประกันสินค้าอย่างถูกต้องจากผู้ผลิต ช่วยให้ผู้ใช้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อสินค้า

บริษัทฯ ก้าวสู่การขยายธุรกิจ E-Commerce & Digital Marketing เปิดตลาด Online และช่องทางการตลาดแบบ Digital เพื่อเพิ่มสัดส่วนการตลาดและตอบสนองความต้องการลูกค้าได้รวดเร็วจากพฤติกรรมการใช้สื่อช่องทาง Online มากขึ้น การเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายรวดเร็วเพื่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า

บริษัทฯ มีระบบการบริหารคลังสินค้าและการกระจายจัดส่งสินค้าที่ทันสมัย ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากกลุ่ม ซินเน็คประเทศไต้หวัน และมีระบบ ASRS (Automatic Storage and Retrieval System) สามารถจัดเก็บและนำสินค้าออกจากคลัง โดยใช้แขนกลผ่านสายพานลำเลียง ควบคุมทั้งระบบด้วยคอมพิวเตอร์ เพื่อให้การจัดเก็บและค้นหาสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้การส่งมอบสินค้าได้รวดเร็วตรงเวลา

บริษัทฯ จัดทำระบบการให้บริการตรวจสอบระยะเวลาประกันบนเว็บไซต์ และตรวจสอบสถานะของสินค้าที่นำมาซ่อมเปลี่ยนบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ได้ด้วยตนเองตลอดเวลา พร้อมกันนี้ยังได้เพิ่มช่องทางด่วนพิเศษ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในการจองคิวออนไลน์ในการรับบริการซ่อมเปลี่ยนสินค้าในสาขาศูนย์บริการกรุงเทพฯ

บริษัทฯ ออกวารสารด้านคอมพิวเตอร์ “Synnex Pricelist” แบบ Online รายเดือน ให้แก่ลูกค้าผู้ประกอบการที่ซื้อสินค้าของบริษัทฯ เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์การขายสินค้า รายละเอียดผลิตภัณฑ์ต่างๆ และการให้ข้อมูลด้านเทคโนโลยีของสินค้าใหม่ ราคาขายส่ง และลูกค้ายังสามารถตรวจสอบราคาที่มีการปรับเปลี่ยนในระหว่างเดือนผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ได้ที่ www.synnex.co.th

บริษัทฯ ออกวารสารแจกฟรี “Synnextra” ทุก 45 วัน ให้แก่ผู้ซื้อสินค้า เพื่อใช้หรือเพื่อให้กับร้านค้าทั่วไปแจก โดยวางครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศในร้านค้าลูกค้ากรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีรายละเอียดผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศ พร้อมทั้งข้อมูลและราคาขายปลีกสินค้า ผู้ซื้อรายย่อย และผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์ สามารถดาวน์โหลดข้อมูลต่างๆ ใน Synnextra ได้ด้วยตนเอง

บริษัทฯ ได้เฝ้าระวังในการเปลี่ยนสินค้าที่ตกทุน (Product rotation) และการชดเชยกรณีสินค้าลดราคา (Price protection) จากผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ ทำให้บริษัทฯ ลดความเสี่ยงด้านสินค้าคงคลัง เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและช่วยในการผลักดันยอดขาย

บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์เครื่องคอมพิวเตอร์ PC ใช้ตราสินค้าของกลุ่มซินเน็คประเทศไต้หวัน ภายใต้เครื่องหมายการค้า “LEMEL” บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์การเลือกผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการยอมรับคุณภาพเป็นชิ้นส่วนสำคัญๆ ใช้เป็นมาตรฐานในการประกอบเครื่องและใช้จุดขายการรับประกันทุกชิ้นส่วน 3 ปี พร้อมบริการ On Site Service ฟรี 1 ปีเต็ม เพื่อสร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้าให้กับผู้ซื้อ

บริษัทฯ มีหน่วยงานด้านสื่อสารการตลาด Marketing Communication ในการช่วยสื่อสารประชาสัมพันธ์ และสนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น การจัดงานแสดงและสาธิตผลิตภัณฑ์ งานสัมมนา โรดโชว์ (Roadshow) เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และมีหน้าที่ประชาสัมพันธ์และสื่อสารข่าวสารด้านต่างๆ ขององค์กร เพื่อให้ลูกค้าได้ทราบถึงความเคลื่อนไหวด้านผลิตภัณฑ์ การขาย การตลาด การสื่อสารองค์กรในกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ มีทีม Pre Sales Engineer, Post Sales Engineer และ Project Engineer เป็นวิศวกรและพนักงานด้านเทคนิค สามารถให้ความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าแก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง มีทีมงาน Technical Support Engineering บริการหลังการขายในการช่วยเหลือลูกค้า ให้คำปรึกษา ช่วยแก้ไขปัญหาการติดตั้งใช้งานทั้งด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์

บริษัทฯ ได้รับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐานสากล ระบบด้านบริหารงานคุณภาพ ISO9001:2008 และระบบด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2004 จาก บูโร เวอร์ิทัส เซอร์ทิฟิเคชั่น

2.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ เป็นเสมือนตัวกลางระหว่างผู้ผลิตและกลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจคอมพิวเตอร์ โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ผลิตจำนวนมาก ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตประมาณ 50 ตราสินค้า และจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ที่มีอยู่ทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย โดยไม่มีการขายตรงไปยังผู้บริโภค (End user)

บริษัทฯ แบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 8 กลุ่ม คือ

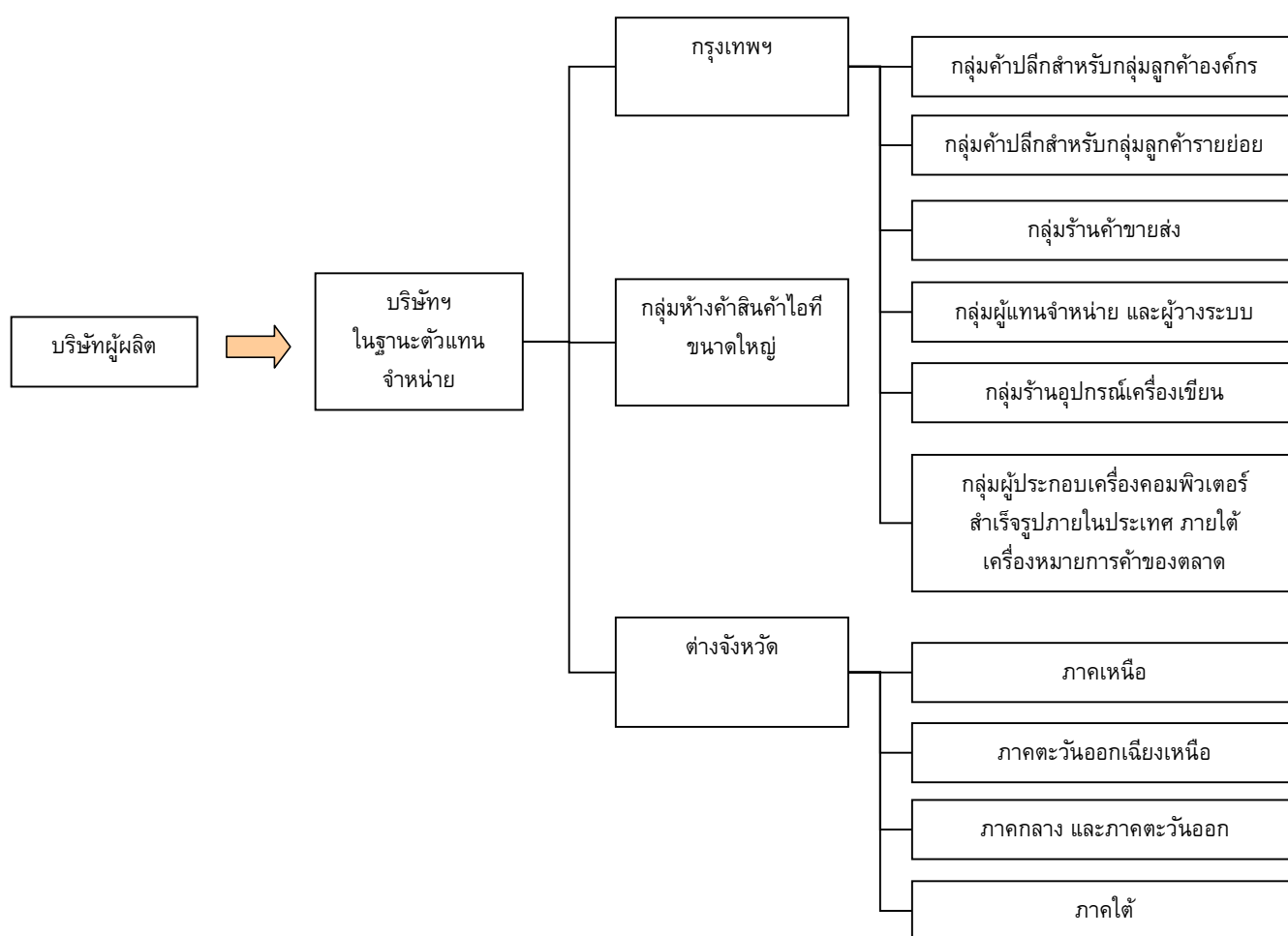
1. กลุ่มผู้ค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร (Corporate Reseller)
2. กลุ่มร้านค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retailer) เช่น กลุ่มร้านค้าในพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ไอทีมอลล์ เป็นต้น
3. กลุ่มร้านค้าขายส่ง (Wholesaler/Trader)
4. กลุ่มห้างค้าสินค้าไอทีขนาดใหญ่ (ModernTrade) เช่น ไอทีซีดี เพาเวอร์บาย ออฟฟิศคลับ เทสโก้โลตัส และแม็คโคร เป็นต้น
5. กลุ่มผู้แทนจำหน่ายและผู้วางระบบ (VAR/SI: Value Added Reseller / System Integrator)
6. กลุ่มร้านอุปกรณ์เครื่องเขียน (Stationery Shop)

7. กลุ่มผู้ประกอบการเครื่องคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปภายในประเทศภายใต้เครื่องหมายการค้าที่เป็นของตัวเอง (OEM: Original Equipment Manufacturer)
8. กลุ่มร้านค้าขายส่งและกลุ่มร้านค้าขายปลีกอุปกรณ์สื่อสารเช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต เป็นต้น

2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายสินค้า

บริษัทฯ จัดช่องทางการจัดจำหน่าย โดยแยกตามวิธีการจำหน่าย ดังแผนผังต่อไปนี้

แผนผังช่องทางการจัดจำหน่าย



ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ โดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ผู้แทนจำหน่าย โดยการจัดงานสัมมนาอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าใหม่ให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกสำหรับลูกค้ารายย่อย อบรมความรู้ด้านเทคนิค การติดตั้ง และบริการหลังการขายให้กับผู้ค้าระดับองค์กร เป็นต้น

2.2.4 นโยบายราคา

ธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ จะมีการหมุนเวียนสินค้าค่อนข้างเร็ว เนื่องจากจะมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้ามาแทนในตลาดตลอดเวลา ดังนั้นบริษัท จึงต้องใช้กลยุทธ์การตั้งราคาหลายรูปแบบ เพื่อช่วยกระตุ้นการหมุนเวียนของสินค้า บริษัท จะใช้กลยุทธ์กำหนดส่วนต่างของต้นทุนกับผลกำไร (Cost-Plus) โดยสินค้าที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีสูงในการผลิต (Technical Intensive) จะสามารถกำหนดส่วนต่างได้ค่อนข้างสูง แต่หากเป็นสินค้าที่ไม่จำเป็นต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต และสินค้าที่ไม่มีจุดเด่นต่างจากสินค้าคู่แข่ง (Homogeneous Products) จะไม่สามารถกำหนดส่วนต่างได้มากนัก นอกจากนั้นคอมพิวเตอร์และวัสดุสิ้นเปลืองส่วนใหญ่เป็นสินค้ามาตรฐาน และมีการพัฒนาทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ทำให้การตั้งราคาสินค้าในแต่ละรุ่นจะต้องพิจารณาจากระดับความนิยมและเทคโนโลยีเป็นเกณฑ์ การตั้งราคาเริ่มแรกจะอยู่ในระดับสูงและราคาดังกล่าวจะเริ่มลดลงเมื่อสินค้าเริ่มถูกทดแทนโดยสินค้านวัตกรรมใหม่กว่า และเมื่อสินค้านั้นเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่สำคัญ บริษัท จะต้องระบายสินค้าออกโดยเร็ว โดยอาจมีการใช้นโยบายราคาซึ่งอาจได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตหรือสาขาของผู้ผลิตสินค้านั้น (ตามเงื่อนไขการขตเคยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา) ทั้งนี้ สินค้าที่มีสาขาของผู้ผลิตในประเทศมักมีอัตรากำไรค่อนข้างต่ำ แต่มีข้อดีคือเป็นสินค้าที่เป็นที่รู้จักในตลาดและมียอดขายสูง ในขณะที่สินค้าที่บริษัท นำเข้าเองโดยตรงจากผู้ผลิตจะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูงและมีต้นทุนต่ำกว่า ทางบริษัท จะเป็นผู้นำสินค้านี้มาทำการตลาดภายในประเทศเอง ซึ่งทำให้ได้รับอัตรากำไรอยู่ในเกณฑ์สูง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัท จัดซื้อสินค้าผ่านช่องทางหลัก คือ ผู้ผลิต เป็นการสั่งซื้อจากเจ้าของผลิตภัณฑ์โดยตรง ไม่ผ่านกลุ่มซินเน็คประเทศใดวัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ในโลก เช่น Intel, Seagate, ASUS, Lenovo, Kingston, Samsung, Phillips, WD, Canon และ HP เป็นต้น บริษัท จะทำหน้าที่เป็นผู้นำเข้าและกระจายสินค้า (Distributor) ให้แก่ผู้ผลิตสินค้า บริษัท มีสัดส่วนการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศประมาณร้อยละ 60 และซื้อสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศประมาณร้อยละ 40 ของการซื้อสินค้า ทั้งนี้ บริษัท จะจัดซื้อสินค้าตามการเคลื่อนไหวของสินค้า กลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวเร็วจะมีการสั่งซื้อเป็นประจำ ในขณะที่บริษัท จะสั่งซื้อสินค้ากลุ่มที่ต้องสำรองเพื่อขายเข้าโครงการ หรือสินค้าที่ผู้ผลิตมีกำหนดผลิตส่งนาน เมื่อได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตในเรื่องของกำไรหรือเครดิตเทอมที่ยาวกว่าปกติ หรือมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager) จะเป็นผู้ดูแลแผนการจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยการคำนวณระยะเวลาที่เหมาะสมในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละประเภท เพื่อให้บริษัท มีปริมาณสินค้าคงคลังที่เหมาะสมและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้บริษัท ได้รับระยะเวลาชำระเงินจากทางผู้ผลิตในประเทศเฉลี่ยประมาณ 30-60 วัน และจากผู้ผลิตในต่างประเทศเฉลี่ยประมาณ 30-45 วัน สำหรับการต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่าย ส่วนใหญ่จะเป็นการต่อสัญญาแบบอัตโนมัติ

บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ประกอบกิจการที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพทั่วประเทศ ตั้งแต่ปี 2540 ถึงปี 2559 ได้รับรางวัลต่างๆ มากมายจากผู้ผลิตสินค้าและตัวแทนจำหน่าย โดยแสดงในตารางดังต่อไปนี้

ปี	ผลิตภัณฑ์	ชื่อรางวัล	ระดับรางวัล
2540	Seagate	Best Distributor Award	ตัวแทนฯ ทั่วโลก
	Hewlett-Packard	South Asia Best 1997	ตัวแทนในภูมิภาคเอเชีย
		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	ตัวแทนในภูมิภาคเอเชีย
	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

ปี	ผลิตภัณฑ์	ชื่อรางวัล	ระดับรางวัล
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
2557	Microsoft	Microsoft Partner Award 2014 – Distribution Partner of the Year 2014	เฉพาะในประเทศไทย
2558	Microsoft	Microsoft Partner Awards 2015 Distribution Partner of the Year 2015 – Volume Licensing Distribution Partner of the Year 2015 – OEM	เฉพาะในประเทศไทย
2559	HP Aruba	FY2016 Top Distributor of the Year for South East Asia & Taiwan – 3rd (Number 1 in Thailand)	เอเชียตะวันออกเฉียงใต้และไต้หวัน
2559	TP-Link	Best performance distributor in Year 2016	เฉพาะในประเทศไทย

การบริหารคลังสินค้าและการจัดส่งสินค้า

บริษัทฯ มีผู้แทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัดทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย จึงทำให้มั่นใจว่าระบบการกระจายสินค้ามีประสิทธิภาพ ฉบับใด ครอบคลุมพื้นที่ในวงกว้างด้วยต้นทุนที่ต่ำ มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่ง และมีกระบวนการกระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ ภายใต้แนวคิด ส่งเข้าได้ขาย-ส่งขายได้เช้า หรือ Half Day Delivery สำหรับเขตกรุงเทพฯ และภายใน 1 วันทำการถัดไป หรือ Next Day Delivery สำหรับเขตต่างจังหวัด เน้นความรวดเร็วและการจัดส่ง ได้ตรงตามเวลานัด การจัดส่งที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็วและครอบคลุมพื้นที่นี้ถือเป็นจุดเด่นของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีรถขนส่งที่ใช้สำหรับการขนส่งสินค้าของตนเอง รวมทั้งได้จ้างบริษัทที่รับบริการด้านการขนส่งพัสดุที่มีชื่อเสียงระดับโลกเป็นผู้ส่งสินค้าแทนบริษัทฯ (Outsource) จัดส่งสินค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล วันละ 2 รอบ เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าภายในวันที่สั่งซื้อหรืออย่างช้าภายในวันรุ่งขึ้น บริษัทฯ สามารถเพิ่มรอบการส่งสินค้าได้ในกรณีเร่งด่วน หรือมียอดสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก โดยสินค้าประมาณร้อยละ 99 สามารถจัดส่งถึงผู้ซื้อในครึ่งวันทำการหลังจากมีการสั่งซื้อเกิดขึ้นในเขตกรุงเทพฯ สำหรับการส่งสินค้าให้ลูกค้าในต่างจังหวัด 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 ชั้นนำของโลกจากประเทศญี่ปุ่นมาใช้ในการดำเนินงานตั้งแต่ ปี 2550 ทั้งนี้ ระบบ ASRS ของบริษัทฯ มีมูลค่าการลงทุนประมาณ 170 ล้านบาท ประกอบด้วย

การลงทุนในโครงสร้างอาคารประมาณ 80 ล้านบาท และการลงทุนในเครื่องจักรและซอฟต์แวร์ จำนวนประมาณ 81 ล้านบาท และได้พัฒนาระบบการจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management System) ที่ใช้เชื่อมโยงระบบ ASRS กับระบบการบริหาร Global System มีค่าใช้จ่ายในการพัฒนาระบบการเชื่อมโยงประมาณ 10 ล้านบาท เป็นการสนับสนุนและช่วยพัฒนาโดยกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้ทุกวัน ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนระบบปฏิบัติการ เป็น Microsoft Dynamics AX 2012 เพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ระบบ ASRS สามารถช่วยในการบริหารคลังสินค้าในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ระบบ ASRS จะรับและจัดเก็บสินค้าเข้าคลังสินค้าอย่างรวดเร็วและแม่นยำ ซึ่งช่วยลดระยะเวลาการทำงานและจำนวนพนักงานในการจัดเก็บสินค้า ทั้งนี้ระบบ ASRS จะคำนวณการจัดเก็บสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวเร็วไว้ในตำแหน่งที่ง่ายต่อการหยิบ นอกจากนั้นโครงสร้างระบบ ASRS ของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 8 ชั้น การจัดเรียงสินค้าในแนวตั้งดังกล่าว ช่วยเพิ่มพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้ามากกว่าคลังสินค้าเดิมประมาณ 3 เท่า
2. ระบบ ASRS ช่วยป้องกันความเสียหายของสินค้า เนื่องจากในการจัดเก็บสินค้าเข้าคลังสินค้า ระบบ ASRS จะวัดขนาดของสินค้าที่จะจัดเก็บเข้าคลังสินค้าให้โดยอัตโนมัติ เพื่อป้องกันการจัดเก็บสินค้าที่มีขนาดใหญ่เกินชั้นวางสินค้า และช่วยให้การจัดเรียงสินค้าเป็นระเบียบมากขึ้น มีการควบคุมอุณหภูมิและความชื้นของคลังสินค้าอัตโนมัติ และมีการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี ทำให้ไม่มีปัญหาด้านสินค้าเสียหายและสูญหายจากการโจรกรรม
3. เมื่อมีคำสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดการผลิตภัณฑ์ ระบบ ASRS จะจัดลำดับการเบิก/จ่ายสินค้าจากคลังสินค้าในลักษณะ First In First Out (FIFO) ซึ่งเป็นเครื่องมือช่วยบริษัทฯ ในการจัดการอายุของสินค้า และจะเบิก/จ่ายสินค้าออกจากแผ่นวางสินค้า (Palate) ที่มีสินค้าไม่เต็มจำนวนก่อน ซึ่งช่วยในการบริหารพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้า
4. ระบบ ASRS มีความแม่นยำในการตรวจนับสินค้าคงคลัง ซึ่งมีความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากมีรายการสินค้าจำนวนมาก โดยระบบจะตรวจนับสินค้าโดยอัตโนมัติทุกสิ้นวัน เพื่อตรวจนับสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวในวันนั้น รวมถึงการตรวจนับสินค้าทั้งระบบในทุกสิ้นเดือน นอกจากนั้น ระบบ ASRS ยังสามารถทำการตรวจนับสินค้าตามตราสินค้า ตามเลขที่การจัดเก็บสินค้า (Stock Code) และตามตำแหน่งการจัดวาง (BIN Location) ได้อีกด้วยการตรวจนับสินค้าคงคลังทุกสิ้นวันของระบบ ASRS ทำให้ระบบการบริหาร Global System สามารถคำนวณระยะเวลาการขายสินค้าของสินค้าคงคลัง (Inventory/Sales-Out Ratio) ได้อย่างถูกต้องแม่นยำยิ่งขึ้น ซึ่งช่วยให้ผู้จัดการผลิตภัณฑ์สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างรวดเร็ว ทำให้การจัดซื้อสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและช่วยลดระยะเวลาการจัดเก็บสินค้าของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีห้องสำรองไฟฟ้า ใช้ในกรณี ไฟดับ ไฟตก เพื่อให้มั่นใจว่าระบบ ASRS สามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากกระบวนการจัดส่งสินค้าและบริการที่มีคุณภาพแล้ว บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการนำระบบจัดการองค์กรที่มีประสิทธิภาพมาสานในการทำงานทุกส่วน โดยนำระบบการจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management System) มาเชื่อมโยงระบบ ASRS กับระบบ Microsoft Dynamics AX 2012 ซึ่งมีความสามารถในการจัดการตั้งแต่ระบบบัญชี การวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ การจัดการคลังสินค้าและการจัดส่ง รวมไปถึงการบริหารฐานข้อมูลลูกค้าอย่างครบวงจร การเชื่อมต่อบริษัททั้ง 3 ระบบเข้าด้วยกัน ทำให้บริษัทฯ สามารถปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่องมีประสิทธิภาพ ลดความผิดพลาด และมีระบบงานที่สามารถรองรับขนาดธุรกิจได้มากกว่า 30,000 ล้านบาท

นโยบายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ แบ่งสินค้าเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวเร็วมีการสั่งซื้อเป็นประจำ และกลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวช้าที่มีความจำเป็นต้องมีในสต็อกในการขายเป็นโซลูชัน สำหรับกลุ่มสินค้าที่เคลื่อนไหวเร็ว บริษัทฯ มีนโยบายที่ต้องมีสินค้าพร้อมจำหน่ายตลอดเวลาเพื่อไม่ให้เกิดการเสียโอกาส โดยจะต้องมีสินค้าคงคลังที่เหมาะสมกับเวลาการส่งมอบจาก VENDOR และใช้เกณฑ์คำนวณอัตราส่วน I/S (Inventory/Sales-Out) กำหนดความเหมาะสมของสินค้าคงคลัง ในปัจจุบันบริษัทฯ กำหนดมูลค่าสินค้าคงคลังในแต่ละกลุ่มสินค้าแตกต่างกัน บริษัทฯ มีดัชนีชี้วัดชัดเจนที่กำหนดระดับมูลค่าสินค้าคงคลังรวมของบริษัทฯ เท่ากับระดับยอดขายประมาณ 29 วัน สำหรับกลุ่มสินค้าที่มีความจำเป็นต้องสต็อกสำหรับการขายเป็นโซลูชัน บริษัทฯ จะทำการสั่งซื้อสินค้ามาเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลังเฉพาะที่ผู้ผลิตมีนโยบายในการทำ ROTATION สินค้าและมีกำไรขั้นต้นสูง หรือ บริษัทฯ จะสั่งซื้อเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อน สินค้าในกลุ่มนี้ ส่วนใหญ่ เป็นสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์ก ที่มีลูกค้าเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่ายและผู้วางระบบ

บริษัทฯ มีระบบรายงานแสดงมูลค่าสินค้าคงคลังที่เกี่ยวข้องสามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา และมีวาระประชุมประจำเดือนเพื่อติดตามสินค้าที่มีอายุเกินกำหนดที่ต้องถูกสำรองค่าใช้จ่ายเพื่อจัดการเร่งเคลียร์สินค้านั้นโดยมีผู้ผลิตร่วมมือในการเคลียร์สินค้า ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager) ฝ่ายการตลาด รับผิดชอบดูแลสินค้าแยกตามตราสินค้ากว่า 60 คน ซึ่งพนักงานเหล่านี้จะต้องดูแลบริหารปริมาณสินค้า ให้มีจำนวนที่เหมาะสม

และบริษัทฯ ยังมีฝ่าย Product Controller ที่จะทำหน้าที่กลั่นกรองการสั่งซื้อที่ผู้จัดการผลิตภัณฑ์จะสั่งเพิ่มเพื่อนำมาจำหน่าย โดยหากสินค้านี้มีปริมาณสั่งซื้อในปัจจุบันขัดแย้งกับสถิติการขายโดยไม่มีแผนรองรับ จะทำให้การสั่งซื้อดังกล่าวถูกส่งกลับไปทบทวนอีกครั้งโดยผู้บริหารระดับถัดไป สินค้าคงคลังของบริษัทฯ ที่จัดเก็บไว้ที่คลังสินค้าที่สำนักงานใหญ่ ทั้งนี้สินค้าคงคลังในคลังสำนักงานสาขาต่างๆ ส่วนใหญ่จะสำรองไว้สำหรับการบริการเท่านั้น โดยระบบเชื่อมต่อมายังระบบการจัดการคลังสินค้าที่สำนักงานใหญ่แบบ Real-Time รวมถึงบริษัทฯ มีการสุ่มตรวจนับสินค้าคงคลังทุกเช้าของทุกวันในสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวรายการของเมื่อวันวาน เพื่อตรวจสอบยอดสินค้าคงคลังที่มีอยู่จริงกับที่มีอยู่ในฐานข้อมูล

บริษัทฯ มีการทำประกันคุ้มครองความเสียหายสินค้าคงคลัง ซึ่งครอบคลุมสินค้าในคลังสินค้าใหญ่ที่สำนักงานใหญ่ และทุกสาขา การประกันภัยครอบคลุมถึงความสูญหายหรือเสียหายอันเนื่อง ไฟไหม้ โจรกรรม ฯลฯ สำหรับสินค้าที่อยู่ในระหว่างการจัดส่งไปยังคลังสินค้าของบริษัทฯ หรือไปยังลูกค้า บริษัทขนส่ง (Outsource) จะเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายดังกล่าวให้กับบริษัทฯ ตามมูลค่าสินค้าจริง อนึ่งบริษัทฯ จะมีการทบทวนการทำประกันคุ้มครองความเสียหายสำหรับสินค้าคงคลังและวงเงินทุนประกันภัยในทุกปี เพื่อให้คุ้มครองครอบคลุมมูลค่าสินค้าคงคลังที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี

การดำเนินการกับสินค้าคงคลังที่มีอายุเกินกำหนด (Inventory Aging)

บริษัทฯ มีกำหนดนโยบายในการสำรองสินค้าคงคลังที่มีอายุเกินกำหนดตามมาตรฐานบัญชี (Inventory Provision) และมีการจัดทำรายงานสินค้าคงคลัง (Inventory Aging) โดยผู้จัดการผลิตภัณฑ์ทุกคนจะต้องรายงานการเคลื่อนไหวของสินค้าคงคลังทุกเดือน และชี้แจงแนวทางการแก้ไขปัญหาสินค้าคงคลังที่มีอายุเกินกำหนด

บริษัทฯ ได้รับการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการปรับลดราคา (Price protection) จากผู้ผลิตส่วนใหญ่ และได้ปรับเปลี่ยนในการเปลี่ยนสินค้าตกรุ่นเพื่อแลกกับรุ่นใหม่ (Product rotation) จากบริษัทผู้ผลิตบางราย

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าจึงไม่มีการดำเนินงานที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยตรง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะช่วยป้องกันมลพิษที่เกิดจากการประกอบชิ้นส่วนอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และกิจกรรมอื่นๆ ของบริษัทฯ และพร้อมที่จะปรับปรุงพัฒนาตามระบบมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง และสนับสนุนให้พนักงานทุกคนตระหนักและมีส่วนร่วมในการจัดการสิ่งแวดล้อมให้ดี ทั้งนี้ ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2004 จาก บูโร เวกริทัส เซอทิฟิเคชัน

บริษัทฯ มีนโยบายและวัตถุประสงค์สิ่งแวดล้อม ดังนี้

1. มุ่งมั่นที่จะป้องกันมลพิษที่เกิดจากกิจกรรมและการดำเนินการของบริษัทฯ เช่น ของเสีย มลพิษทางน้ำ และอากาศ เป็นต้น และปรับปรุงระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง
2. มุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมและข้อกำหนดอื่นๆ
3. กำหนดและทบทวนวัตถุประสงค์และเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมในด้านการป้องกันมลพิษและการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ
4. จัดทำเป็นเอกสารนำไปปฏิบัติและคงไว้ตลอดจนถ่ายทอดนโยบายการจัดการสิ่งแวดล้อมให้พนักงานทุกคนทราบ
5. นโยบายการจัดการสิ่งแวดล้อมนี้ พร้อมที่จะเผยแพร่ต่อสาธารณชน

ทั้งนี้ นโยบายสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ จะถูกนำมาทบทวนทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าได้รับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องให้ทันสมัย มีประสิทธิภาพ และเหมาะสมกับกิจการของบริษัทฯ

นโยบายการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ Business Continuity Management (BCM) ISO 22301:2012

บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ร่วมกับคอมพิวเตอร์ ทำการประกอบชิ้นส่วนอุปกรณ์คอมพิวเตอร์สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ทั้งแบบตั้งโต๊ะ (PC) และแบบพกพา (Notebook) ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์การสื่อสาร รวมถึงการให้บริการหลังการขาย การอบรมซอฟต์แวร์/ฮาร์ดแวร์ และติดตั้งระบบเครือข่าย

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะป้องกันหรือบรรเทาเหตุการณ์ที่อาจจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อธุรกิจของบริษัทฯ ผู้มีส่วนได้เสีย สิ่งแวดล้อม โดยมีความตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง และมุ่งเน้นการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ และข้อตกลงที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสีย สาธารณชนตลอดจนพนักงานเกิดความเชื่อมั่นในความมั่นคง และยั่งยืนของบริษัทฯ

ทั้งนี้ นโยบายการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจของบริษัทฯ จะถูกนำมาทบทวนทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าได้รับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ให้ทันสมัย มีประสิทธิภาพ และเหมาะสมกับกิจการของบริษัทฯ

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงจากภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน ควบคู่กับการดำเนินธุรกิจ โดยจัดให้มีการประเมินติดตาม วางแผน บริหารความเสี่ยงด้านต่างๆ อย่างมีระบบอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัทฯ เห็นว่าอาจจะมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต ปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทฯ จำแนกได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและการพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ สินค้ามีการพัฒนาเทคโนโลยี และออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างรวดเร็ว บริษัทฯ มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง เพื่อศึกษาแนวโน้มของผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในความต้องการของตลาด รวมทั้งการควบคุมสินค้าคงคลังและการจัดซื้ออย่างเหมาะสม เนื่องจากสินค้าคงคลังจะมีการล้าสมัยได้อย่างรวดเร็วตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้รับการแลกเปลี่ยนข้อมูลและการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ กลุ่มซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ และมีความเชี่ยวชาญในการประเมินแนวโน้มความต้องการของตลาด รวมทั้งมีระบบบริหารสินค้าคงคลังที่ทันสมัย การใช้ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการบริหาร รวมถึงกลุ่มผู้บริหารชาวไทย ก็มีประสบการณ์ยาวนานในธุรกิจนี้ ทำให้บริษัทฯ สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนั้น บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์รายใหญ่ในประเทศไทย ได้รับเงื่อนไขในการได้รับส่วนลดพิเศษจากการที่มีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก นอกจากนี้ยังได้รับเงื่อนไขการเปลี่ยนคืนสินค้ารุ่นที่ล้าสมัยเพื่อแลกกับสินค้ารุ่นใหม่ (Product rotation) และการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา (Price protection) จากตัวแทนจำหน่ายและผู้ผลิตรายใหญ่หลายราย ซึ่งสามารถลดปัญหาการล้าสมัยของสินค้าคงคลังลงได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง สำหรับสินค้าที่เสื่อมคุณภาพ ล้าสมัย และเคลื่อนไหวช้า

3.2 ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

ความเสี่ยงด้านลูกหนี้การค้าเกิดจากคุณภาพ การบริหารจัดการ การปรับตัวและความมีวินัยของลูกหนี้ เป็นส่วนสำคัญ การให้เครดิตนอกจากการพิจารณาตามหลักสินเชื่อแล้ว ได้ให้ความสำคัญในด้านหลักบริหารจัดการธุรกิจของลูกหนี้ รวมถึงความมีวินัยด้านการเงินของลูกหนี้ด้วย ซึ่งการได้มาถึงข้อมูลดังกล่าวโดยการออกเยี่ยมลูกหนี้ และหรือการสืบค้นจากข้อมูลรอบข้างลูกหนี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการบริหารจัดการสินเชื่อและป้องกันความเสี่ยงเมื่อมีสัญญาณความเสี่ยงโดยชะลอการให้เครดิตเพื่อตรวจสอบทบทวนก่อนการขายเครดิตต่อไป

3.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ การเสนอราคาและชำระเงินจะใช้เงินตราสกุลเหรียญสหรัฐเป็นหลัก การสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ คิดเป็นประมาณร้อยละ 50 ของยอดขายสั่งซื้อสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) บริษัทฯ จะทำการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยคำนึงถึงระดับความเหมาะสมจากการป้องกันความเสี่ยงตามสถานการณ์ ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

3.4 ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน

บริษัทฯ มีความต้องการในการใช้เงินทุนหมุนเวียน เพื่อใช้ในการบริหารลูกหนี้การค้าและสินค้าคงคลังที่เพิ่มขึ้น ตามยอดขาย โดยมีการจัดหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียนจากการใช้เงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงินมาเพื่อเสริมสภาพคล่อง ทั้งนี้ ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยประมาณ 29 วัน เนื่องจากการเติบโตในอุตสาหกรรมไอทีลดลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงได้มีการช่วยเหลือลูกค้าชั้นดี โดยการขยายระยะเวลาการให้สินเชื่อ ทำให้ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 55 วัน ส่วนระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยมีระยะเวลาประมาณ 26 วัน เนื่องจากเจ้าหนี้บางรายได้ขยายระยะเวลาการชำระหนี้ให้กับบริษัทฯ และบริษัทฯ ยังคงมีการชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดหรือชำระค่าสินค้าเร็วขึ้นเพื่อให้ได้รับส่วนลดทางการค้า ปัจจุบันบริษัทฯ มีวงเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง ซึ่งเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทำให้ไม่มีปัญหาสภาพคล่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ติดต่อและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารพาณิชย์ทุกแห่ง ซึ่งทำให้มีโอกาสในการต่อรองและทบทวนวงเงินกู้ยืมและอัตราดอกเบี้ย รวมถึงค่าธรรมเนียมธนาคารต่างๆ เพื่อรักษาสภาพคล่องและต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมกับธุรกิจตลอดเวลา

3.5 ความเสี่ยงจากการมีอัตรากำไรขั้นต้นในระดับต่ำ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ เป็นธุรกิจที่มีกำไรขั้นต้นอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้นปัจจัยต่างๆ เช่น อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ คุณภาพของลูกหนี้ ค่าเสื่อมราคาจากการลงทุนใหม่ การบริหารสินค้าคงคลัง เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิและผลประกอบการของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้มีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การบริหารสินค้าคงคลังที่รัดกุม การจัดทำงบประมาณอย่างเข้มงวด และการควบคุมค่าใช้จ่าย ซึ่งนโยบายดังกล่าวสามารถช่วยลดผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิได้อีกทั้งบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศของสินค้าหลายๆ รายการ ทำให้สามารถกำหนดราคาและอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น พร้อมทั้งบริษัทฯ ได้ติดต่อและขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าให้หลากหลายมากขึ้น โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเชิงพาณิชย์มากขึ้น เพื่อสามารถเพิ่มส่วนต่างกำไรให้สูงขึ้นด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่สำคัญประกอบด้วย

หน่วย: บาท

ประเภท	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2559	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2558	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2557	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
1. ที่ดิน	125,371,638.65	125,371,638.65	125,371,638.65	เจ้าของ
2. อาคาร	119,447,512.04	133,753,226.64	146,723,382.18	เจ้าของ
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	14,060,158.70	22,158,550.23	31,675,210.29	เจ้าของ
4. อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	19,755,696.40	12,467,827.46	13,965,132.54	เจ้าของ
5. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	7,136,570.05	3,766,302.33	4,837,877.98	เจ้าของ
6. ยานพาหนะ	440,187.07	1,420,060.85	1,960,117.63	เจ้าของ
7. ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	3,832,257.54	4,339,236.18	4,725,425.74	เจ้าของ
8. อุปกรณ์ระหว่างทำและงานระหว่างก่อสร้าง	115,634,083.74	251,822.15	821,570.00	เจ้าของ
รวม	405,678,104.19	303,528,664.49	330,080,355.00	

ทั้งนี้รายละเอียดในทรัพย์สินหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

ที่ดิน

สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	ลักษณะเบื้องต้น	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระจำนอง
433 ถ.สุคนธสวัสดิ์ ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	6 ไร่ 3 งาน 63 ตารางวา	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และ อาคารคลังสินค้า 3 ชั้น	60,111,638.65	ติดภาระจำนอง
373 ถ.สุคนธสวัสดิ์ ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	1 ไร่ 1 งาน 7 ตารางวา	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และ โกดังเก็บสินค้า 2 หลัง	65,260,000.00	เจ้าของ
รวม			125,371,638.65	

อาคารและส่วนปรับปรุง

รายการ	ที่ตั้ง	ลักษณะเบื้องต้น	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระจำนอง
อาคารสำนักงานใหญ่และศูนย์กระจาย สินค้า/คลังสินค้า อาคารสำนักงานและ สันทนาการ	433 ถ.สุคนธสวัสดิ์ ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น อาคารคลังสินค้า 3 ชั้น อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	115,035,549.52	ติดภาระจำนอง ¹
อาคารสำนักงานและโกดังเก็บสินค้า	373 ถ.สุคนธสวัสดิ์ ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และโกดังเก็บสินค้า	4,411,962.52	เจ้าของ
รวม			119,447,512.04	

หมายเหตุ ¹ ค่าประกันวงเงินกู้ยืมธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง รวมวงเงิน 500 ล้านบาท

อนึ่ง บริษัทฯ ยังมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ สิทธิในการใช้ชื่อ SYNNEX และเครื่องหมายการค้า Lemel ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของกลุ่มซินเน็ค ประเทศไต้หวัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ “CNEX” กับสำนักงานเครื่องหมายการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญา เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2549 สำหรับสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ และธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ซึ่งการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการดังกล่าวมีอายุ 10 ปี นับจากวันที่จดทะเบียน และสามารถต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้พัฒนาและทำการตลาดสัญลักษณ์ “Trusted by SYNNEX” โดยนำไปติดบนสินค้าทุกชนิดที่จัดจำหน่าย เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพสินค้าและบริการของบริษัทฯ

สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน

สาขา	ที่อยู่	ระยะเวลาเช่า	ค่าเช่าและค่าบริการ/เดือน
สำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ			
พันธุ์ทิพย์	อาคารพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ชั้น 5 ห้องเลขที่ 51028-51028/1 604/3 ถ.เพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400	16 ธ.ค. 2557 – 15 ธ.ค. 2560	65,250.00 (16 ธ.ค. – 31 เม.ย. 2557) 57,420.00 (1 พ.ค. – 31 ธ.ค. 2558) 63,180.00 (1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2559) 69,480.00 (1 ม.ค. – 15 ธ.ค. 2560)
ศูนย์การค้าเชียร รัชสิด	อาคารศูนย์การค้าเชียร-รัชสิด FC098 ชั้น 4 เลขที่ 99 หมู่ 8 ถ.พหลโยธิน ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12130	1 มิ.ย. 2558 - 31 พ.ค. 2561	72,900.00 (1 มิ.ย. 58 – 31 พ.ค. 2559) 81,000.00 (1 มิ.ย. 59 – 31 พ.ค. 2560) 89,100.00 (1 มิ.ย. 60 – 31 พ.ค. 2561)
ศูนย์การค้าไอทีมอลล์	อาคารศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ 4P26 ชั้นที่ 4 เลขที่ 7 ถ. รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400	1 มี.ค. 2557 – 28 ก.พ. 2560	70,500.00 (1 มี.ค. 57 – 28 ก.พ. 2560)
ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์	อาคารศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ ITB 36 ชั้น B1 55 ถ. ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250	1 ส.ค. 2557 – 31 ก.ค. 2560	59,747.40 (1 ส.ค.57 – 31 ก.ค. 2558) 63,940.20 (1 ส.ค.58 – 31 ก.ค. 2559) 68,395.05 (1 ส.ค.59 – 31 ก.ค. 2560)
ศูนย์การค้ามาบุญครอง	อาคาร เอ็ม บี เค เซ็นเตอร์ ห้องเลขที่ B009-010 ชั้น 5 เลขที่ 444 ถ.พญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10110	1 ส.ค. 2559 – 31 ก.ค. 2562	194,520.00
สำนักงานสาขาต่างจังหวัด			
ขอนแก่น	672/42-44 ถ.กลางเมือง ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000	1 ก.พ. 2555 – 31 ม.ค. 2558 1 ก.พ. 2558 – 31 ม.ค. 2561	34,500.00 37,000.00
เชียงใหม่	133 หมู่ที่ 1 ถนนสายที่ 1 (เชียงใหม่-ฮอด) ต.ป่าแดด อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่ 50100	1 พ.ค. 2558 - 30 เม.ย. 2561	52,000.00 (1 พ.ค.58 – 30 เม.ย. 2559) 55,000.00 (1 พ.ค.59 – 30 เม.ย. 2561)
หาดใหญ่	38, 40 ถ.โชติวิริยะกุล 3 ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	1 เม.ย. 2558 - 31 มี.ค. 2559	50,000.00
พิษณุโลก	234/2-3 ถ.บรมไตรโลกนาถ 2 ต.ในเมือง อ.เมืองพิษณุโลก จ.พิษณุโลก 65000	1 พ.ค.2557 – 30 เม.ย.2560	19,000.00
สุราษฎร์ธานี	299/6-7 ถ.ตลาดใหม่ ต.ตลาด อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี 84000	3 มี.ค. 2557 – 2 มี.ค. 2560	45,000.00
นครราชสีมา	1135/7-8 ถ.สุรนารายณ์ ต.ในเมือง อ.เมืองนครราชสีมา จ.นครราชสีมา 30000	1 มี.ค. 2557 - 28 ก.พ. 2560	48,421.05 (1 มี.ค.57 – 28 ก.พ. 2558) 50,526.32 (1 มี.ค.58 – 28 ก.พ. 2559) 52,631.58 (1 มี.ค.59 – 28 ก.พ. 2560)

4.2 นโยบายการบริหารลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ

บริษัทฯ ให้การสนับสนุนและเพิ่มความคล่องตัวในการชำระเงินโดยผลักดันให้ลูกหนี้การค้าที่มีประวัติชำระเงินปกติดีให้ชำระเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคาร พร้อมประสานธนาคารในการพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อแก่ลูกหนี้การค้าผ่านช่องทางดังกล่าว เพื่อเสริมสภาพคล่องให้กับลูกหนี้การค้า ส่วนลูกหนี้การค้าบางรายที่ไม่มีหลักประกันใดๆ และหรือมีความเสี่ยงยังรับชำระเป็นเช็คล่วงหน้า ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายเช่นเดิมในการให้เงื่อนไขและระยะเวลาการชำระหนี้คืนที่ชัดเจน ถูกต้อง รวดเร็ว การติดตามลูกหนี้การค้าอย่างใกล้ชิด แก้ไขปัญหาด้วยเหตุผลและความยืดหยุ่นอย่างเหมาะสม เพื่อให้มีลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับที่มีคุณภาพ

4.3 นโยบายการบริหารสินค้าคงคลัง

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

สำหรับกลุ่มสินค้าที่เคลื่อนไหวเร็ว บริษัทฯ มีนโยบายที่ต้องมีสินค้าพร้อมส่งตลอดเวลา โดยจะทำการส่งสินค้าจำนวนเพียงพอกับความต้องการของลูกค้าในระยะเวลาสั้นๆ แต่มีการส่งสินค้าบ่อยครั้ง เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ต้องการเก็บสินค้าจำนวนมากไว้เป็นสินค้าคงคลัง เพราะอาจมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและการลดราคาของสินค้า โดยในการส่งสินค้าของบริษัทฯ ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager) จะเป็นผู้ดูแลการส่งสินค้า ควบคุมการเคลื่อนไหวของสินค้าคงคลัง สอบทานรายงานการจัดอายุของสินค้าคงคลัง (Inventory Aging) และจัดการส่งเสริมการขายต่างๆ ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและการลดราคาของสินค้า

อย่างไรก็ตามในสินค้าเกือบทุกประเภท บริษัทฯ ได้มีการเจรจาทันทีกับผู้ผลิต เพื่อขอรับเงื่อนไขการเปลี่ยนคืนสินค้านั้นที่ล้าสมัยเพื่อแลกกับสินค้านั้นใหม่ (Product Rotation) และการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา (Price Protection) สำหรับการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคานั้น บริษัทฯ จะปรับต้นทุนขายของสินค้านั้นๆ ตามส่วนต่างราคาที่ได้รับการชดเชยจากผู้ผลิต เพื่อให้บริษัทฯ ทราบถึงต้นทุนสินค้าหลังจากได้รับการชดเชยดังกล่าวแล้ว

นอกจากนั้น ระบบ ERP จะคำนวณอัตราส่วน I/S (Inventory/Sales-Out) ซึ่งเป็นการตรวจสอบความเหมาะสมของสินค้าคงคลัง และระบบ ERP จะเช็คความถี่ของการจัดส่งสินค้า และคำนวณปริมาณสินค้าขั้นต่ำเพื่อช่วยในการตัดสินใจของผู้จัดการผลิตภัณฑ์ ในปัจจุบัน บริษัทฯ กำหนดมูลค่าสินค้าคงคลังให้เท่ากับระดับยอดขายประมาณ 29 วัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายและความรวดเร็วในการผลิตและจัดส่งสินค้าของผู้ผลิตแต่ละราย บริษัทฯ จะมีการทำรายงานแสดงมูลค่าสินค้าคงคลังทุกวัน เพื่อให้ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ดูแลปริมาณสินค้าให้มีจำนวนที่เหมาะสม

สำหรับกลุ่มสินค้าที่ต้องสำรองเพื่อการขายเข้าโครงการหรือสินค้าที่ผู้ผลิตมีกำหนดการผลิตส่งนาน บริษัทฯ ต้องได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตในเรื่องเครดิตเทอม หรือกำไรที่สูงเพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการต้องสำรองสินค้าเป็นเวลามากกว่าปกติในสินค้านั้นๆ ซึ่งได้แก่ สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์คที่มีลูกค้าเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่ายและผู้วางระบบ เป็นต้น

บริษัทฯ มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงสำหรับสินค้าที่เสื่อมคุณภาพ 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 95 ของจำนวนสินค้าคงคลังทั้งหมด ส่วนที่เหลือจะกระจายอยู่ตามสำนักงานสาขาต่างๆ ทั่วประเทศ สินค้าคงคลังในคลังสาขาต่างๆ จะถูกเชื่อมโยงโดยระบบ ERP 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 และไม่มี การแสดงเจตจำนงเป็นลายลักษณ์อักษร ให้บริษัทฯ ยุติการใช้ชื่อและเครื่องหมายการค้าจากกลุ่มซินเน็ค

4.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโต โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ การพิจารณาลงทุนจะทำโดยผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยทั่วไปบริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทย่อย ยกเว้นในกรณีที่มิใช่ข้อจำกัดในการลงทุนซึ่งบริษัทฯ จะพิจารณาเงื่อนไขและผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นรายกรณี

การบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ จะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ เข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

4.6 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 บาท (แปดร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 770,328,649 บาท (เจ็ดร้อยเจ็ดสิบล้านสามแสนสองหมื่นแปดพันหกร้อยสี่สิบเก้าบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ	: 1 บาท (หนึ่งบาทถ้วน)
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายสินค้าเทคโนโลยีขั้นนำระดับโลกหลากหลายประเภท คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์การสื่อสาร
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 433 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230
โทรศัพท์	: +66 2553 8888
โทรสาร	: +66 2578 8188
เว็บไซต์	: http://www.synnex.co.th
เว็บไซต์นักลงทุนสัมพันธ์	: http://www.synnex.co.th/investor

ที่ตั้งสำนักงานสาขา (กรุงเทพฯ) :สาขาพันธุ์ทิพย์

ห้องเลขที่ 51028, 51028/1 ชั้น 5 อาคารพันธุ์ทิพย์พลาซ่า 604/3 ถ.เพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ +66 2656 6171-2 แฟกซ์ +66 2656 6172

สาขาศูนย์การค้าเซ็นทรัล รัชสิด

อาคารศูนย์การค้าเซ็นทรัล-รัชสิด FC098 ชั้น 4 เลขที่ 99 หมู่ 8 ถ.พหลโยธิน ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12130
โทรศัพท์ +66 2992 6910-1 แฟกซ์ +66 2992 6911

สาขาศูนย์การค้าไอทีมอลล์

อาคารศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ 4P26 ชั้นที่ 4 เลขที่ 7 ถ.รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ +66 2641 1315 แฟกซ์ +66 2641 1314

สาขาศูนย์การค้าซีคอนสแควร์

อาคารศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ ITB 36 ชั้น B1 55 ถ.ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250
โทรศัพท์ +66 2721 8971 แฟกซ์ +66 2721 8972

สาขาศูนย์การค้ามาบุญครอง

อาคาร เอ็ม บี เค เซ็นเตอร์ ห้องเลขที่ B009-010 ชั้นที่ 5 เลขที่ 444 ถ.พญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ +66 2064 4000-1 แฟกซ์ +66 2064 4001

ที่ตั้งสำนักงานสาขา(ต่างจังหวัด) :**ภาคเหนือ**สาขาเชียงใหม่

133 หมู่ที่ 1 ถนนสายที่ 1 (เชียงใหม่-ฮอด) ต.ป่าแดด อ.เมืองเชียงใหม่ จ. เชียงใหม่ 50100
โทรศัพท์ +66 5390 3634-5, +66 5390 3673-4 แฟกซ์ +66 5327 3206

สาขาพิษณุโลก

234/2-3 ถ.บรมไตรโลกนาถ 2 ต.ในเมือง อ.เมืองพิษณุโลก จ.พิษณุโลก 65000
โทรศัพท์ +66 5524 8999 แฟกซ์ +66 5525 1556

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือสาขาขอนแก่น

672/42-43-44 ถ.กลางเมือง ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000
โทรศัพท์ +66 4332 2750-1 แฟกซ์ +66 4332 2752

สาขานครราชสีมา

1135/7-8 ถ.สุนทรายณ์ ต.ในเมือง อ.เมืองนครราชสีมา จ.นครราชสีมา 30000
โทรศัพท์ +66 4427 1365, +66 4492 2808-9 แฟกซ์ +66 4427 1906

ภาคใต้สาขาสุราษฎร์ธานี

299/6-7 ถ.ตลาดใหม่ ต.ตลาด อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี 84000
โทรศัพท์ +66 7721 2932-3, +66 7728 3955 แฟกซ์ +66 7727 4845

สาขาหาดใหญ่

38, 40 ถ.โชติวิริยะกุล 3 ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110
โทรศัพท์ +66 7442 9372-5 แฟกซ์ +66 7442 9375

ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : +66 2009 9000

โทรสาร : +66 2009 9992

Website : <http://www.set.or.th/tsd>

E-mail : SETContactCenter@set.or.th

ผู้สอบบัญชี : บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคไทย สอบบัญชี จำกัด
เลขที่ 1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 50-51
ถนนสาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : +66 2677 2000

โทรสาร : +66 2677 2222

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