

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ โดยบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 60 ตราสินค้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง และมีฐานลูกค้าทั้งหมดมากกว่า 5,000 ราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์ทั้งที่เป็นร้านค้าปลีกและค้าส่งทั่วประเทศ ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และร้านอุปกรณ์เครื่องเขียน ฯลฯ รวมถึงภูมิภาคอินโดนีเซีย ทั้งนี้บริษัทฯ ถือเป็นบริษัทในกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้วัน ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ เครื่องมือสื่อสาร และบริการด้าน Supply Chain ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดในประเทศไทยได้วัน และเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศที่ใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และเป็นหนึ่งในสามผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ของโลกที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั้งในสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย จีน ฮองกง นิวซีแลนด์ และอินเดีย เป็นต้น (ที่มา www.synnex.com.au) โดยบริษัทฯ มี King’s Eye Investments Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทเพื่อการลงทุนของกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้วัน ถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 34.99 ของทุนชำระแล้ว อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีความเป็นอิสระในการบริหารงานจากกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้วัน โดยมีผู้บริหารเป็นชาวไทยทั้งหมด รวมทั้งนโยบายในการบริหารที่เป็นเอกเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถปรับตัวตามสภาวะการแข่งขันในตลาดภายในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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

1.1 วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

“ซินเน็ค มุ่งมั่นเป็นบริษัทชั้นนำของไทย พัฒนารูปร่างให้เติบโตแข็งแกร่งและมั่นคง มีวัฒนธรรมองค์กรและธรรมาภิบาลที่ดี ควบคู่กับความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อความเป็นเลิศอย่างยั่งยืน”

พันธกิจ (Mission)

- มุ่งมั่นสร้างความพึงพอใจพร้อมส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและบริการที่ประทับใจให้กับลูกค้าเป็นสำคัญ
- มุ่งมั่นสร้างคุณค่าส่งมอบความเชื่อมั่นในการบริหารตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี พร้อมเป็นองค์กรชั้นนำที่ให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม
- มุ่งมั่นพัฒนาความคิดสร้างสรรค์พร้อมนำนวัตกรรมเทคโนโลยีที่ทันสมัยใช้ในการบริหารงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ
- มุ่งมั่นสร้างวัฒนธรรมแห่งการเรียนรู้เพื่อผูกพันให้พนักงานเติบโตไปพร้อมกันและทำงานร่วมกันอย่างมีความสุข
- มุ่งมั่นส่งมอบความเอาใจใส่ ความรับผิดชอบต่อชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อความยั่งยืน

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ (Strategies)

1. **People Excellence:** กลยุทธ์รักษาความเป็นที่หนึ่งในด้านบุคลากร โดยมุ่งเน้นพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีทักษะ ความรู้และความสามารถ เพื่อก้าวทันสถานการณ์ และเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมทั้งให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ และสวัสดิการของบุคลากรให้ดีที่สุด เพื่อขับเคลื่อนบริษัท ให้ก้าวไปสู่ความสำเร็จต่อไป
2. **Product & Service Excellence:** กลยุทธ์รักษาความเป็นที่หนึ่งด้านการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการด้านไอที ด้วยการคัดสรรสินค้าและนวัตกรรมที่ทันสมัย จากตราสินค้าที่มีมาตรฐานระดับโลก เพื่อขยาย Product Portfolio และรองรับทุกความต้องการของผู้บริโภคในยุคดิจิทัล พร้อมยกระดับมาตรฐานการบริการจากโซลูชันแบบครบวงจร (Total Solution Service) ซึ่งเป็นการบริการแบบบูรณาการ (Integrated Service Solution) รองรับ IoT Ecosystem ด้วยทีมงาน Certified Engineer ที่มีศักยภาพ เพื่อส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีที่สุดให้กับผู้บริโภค ภายใต้ตราสัญลักษณ์ “Trusted by Synnex”
3. **Operation Excellence:** กลยุทธ์รักษาความเป็นที่หนึ่งด้านการปฏิบัติการ ด้วยฐานความรู้ทางเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Knowledge Base) จะเป็นเครื่องมือสำคัญในการประยุกต์นำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence) เข้ามาใช้ในการบริหารจัดการภายในองค์กร เพื่อเพิ่มศักยภาพการจัดจำหน่ายสินค้าและการให้บริการไอที อย่างรวดเร็ว สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ
4. **Collaboration Excellence:** กลยุทธ์รักษาความเป็นที่หนึ่งในใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม ทั้งคู่ค้า ลูกค้า ผู้บริโภค นักลงทุน ชุมชน และสังคม โดยอาศัยความร่วมมือร่วมใจกันของบุคลากรเป็นปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดการเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจทั้งในประเทศ และภูมิภาคอินโดไชน่า ให้มีการเติบโตมากขึ้น ควบคู่ไปกับการบริหารงานด้วยหลักบรรษัทภิบาล และความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ โดยการสร้างเครือข่ายธุรกิจที่สนับสนุนเกื้อหนุนการเติบโตของบริษัทฯ ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน อีกทั้งคงความเป็นที่หนึ่งในด้านธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเทคโนโลยีที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ ด้วยบุคลากรที่มีคุณภาพประสบการณ์ พร้อมคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและมีนวัตกรรมที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ภายใต้ยุคที่เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน รวมถึงมีสินค้าที่ตอบสนองความต้องการในแต่ละอุตสาหกรรม แบบครบวงจร จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานระดับโลก บริษัทฯ ได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายตราสินค้ามากกว่า 60 ตราสินค้า บริษัทฯ มุ่งมั่นส่งมอบบริการก่อนและหลังการขายสินค้าด้วยบริการจากใจ ด้วยหลักการบริหารงานตามหลักธรรมาภิบาล ก่อปรกับการรับผิดชอบและตอบแทนสังคมควบคู่กันมาอย่างต่อเนื่อง

ปี 2562 บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ก้าวสู่ความเป็นที่หนึ่งอย่างมั่นคงและยั่งยืน ด้วยแนวคิด “Value added IT distributor” เน้นสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าและบริการด้านไอทีแบบครบวงจร บริษัทฯ วางกลยุทธ์เพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและขยายสัดส่วนรายได้จากสินค้าที่มีอัตราผลตอบแทนดี ด้วยการจับมือกับพันธมิตรแบรนด์ระดับโลกนำสินค้าเทคโนโลยีใหม่เข้ามาเสริมให้ Synnex Product Portfolio ครอบคลุมในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ พร้อมวางแผนขยายสู่ตลาดสินค้ากลุ่ม IoT Solutions เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของตลาดไอทียุคดิจิทัล ทั้งในกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มลูกค้าองค์กร และกลุ่มภาคอุตสาหกรรม รวมถึงการออกโปรแกรมพิเศษทางด้านการเงินเพื่อสนับสนุน กลุ่มธุรกิจใหม่ๆ ที่เกิดขึ้น

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้วางแผนพัฒนาช่องทางการให้บริการ Fulfillment Service ผ่านช่องทาง B2B2C เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจและมุ่งมั่นพัฒนาการให้บริการด้านไอทีแบบครบวงจร (Total solution service) อย่างต่อเนื่อง เพิ่มช่องทางการบริการ Synnex Care 1251 ตอบย้ำความเชื่อมั่นและส่งเสริมภาพลักษณ์ตราสินค้า “Trusted by Synnex” ให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคในวงกว้าง พร้อมยกระดับการบริหารจัดการภายในให้เกิดประสิทธิภาพ กำหนดแผนการบริหารค่าใช้จ่ายขององค์กรให้เกิดความคุ้มค่าสูงสุดเพื่อสะท้อนผลตอบแทนอย่างเป็นรูปธรรม และสร้างโอกาสการเติบโตทางธุรกิจที่ยั่งยืน

กลยุทธ์การขยายช่องทางการจำหน่ายไปต่างประเทศในภูมิภาคอินโดจีน

บริษัทฯ วางแผนงานขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าไปแถบภูมิภาคอินโดจีนมา ตั้งแต่ปี 2556 ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดใน 3 ประเทศ คือ ประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (พม่า) ประเทศราชอาณาจักรกัมพูชา (กัมพูชา) และประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (ลาว) โดยทั้ง 3 ประเทศ มีความสัมพันธ์ด้านต่างประเทศทางการทูตกับประเทศไทยมาเป็นเวลานาน 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 ได้ร่วมมือกับคู่ค้าในแต่ละประเทศในการทำการตลาด อาทิเช่น การทำตลาดในประเทศพม่า เน้นการกระจายฐานลูกค้าผ่านตัวแทนรายเดียวในปัจจุบัน และส่งพนักงานคนไทยไปประจำที่ออฟฟิศของตัวแทนจำหน่าย เพื่อช่วยตัวแทนทำการตลาด รวมถึงการถ่ายทอดความรู้การบริหารจัดการให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า

สำหรับตลาดประเทศกัมพูชา บริษัทฯ เริ่มเข้าไปทำตลาดตั้งแต่ไตรมาส 4/2557 โดยการขายสินค้าอุปกรณ์เน็ตเวิร์คให้กับซิสเต็มอินทิเกรเตอร์ (SI) หลายราย แผนงานในปีนี้มีแผนขยายกลุ่มสินค้าเข้าตลาดคอนซูเมอร์ และหาพันธมิตรคู่ค้าเป็นตัวแทนเพื่อทำการตลาดกระจายสินค้าในประเทศกัมพูชา

สำหรับตลาดประเทศลาว บริษัทฯ ได้ทำการเปิดศูนย์บริการขึ้นในนครเวียงจันทน์ ทั้งยังขยายไลน์สินค้าทั้งสมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์ เน็ตเวิร์ค อุปกรณ์ประกอบคอมพิวเตอร์ และซอฟต์แวร์ ผ่านเครือข่ายกระจายสินค้าที่แข็งแกร่งในประเทศลาวและเป็นพันธมิตรของบริษัทฯ โดยใช้ศักยภาพของบริษัทฯ และความได้เปรียบในแง่ภูมิศาสตร์ที่ใกล้เคียงสะดวก ลดค่าใช้จ่ายในเรื่องการคมนาคมขนส่ง เพื่อชิงส่วนแบ่งการตลาดกับประเทศที่เป็นเทรดดิ้งคันทรีอย่างประเทศสาธารณรัฐสิงคโปร์ หรือประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม เป็นต้น

ในปี 2561 บริษัทฯ มียอดขายส่งออกไปยังทั้ง 3 ประเทศ เติบโตเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ในอัตรา 20% และยังคงวางเป้าหมายการเติบโตในปี 2562 เนื่องจากบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากแบรนด์ชั้นนำของโลกอีกหลายตราสินค้า โดยให้สิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายเริ่มในปี 2561 เป็นต้นไป จึงมีความมั่นใจในการผลักดันยอดขายให้ไปถึงเป้าหมายที่ได้เคยตั้งไว้ที่ 1,000 ล้านบาท

บริษัทฯ พัฒนาช่องทางการจำหน่ายในประเทศในภูมิภาคอินโดไชน่า เน้นการเพิ่มบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเพื่อที่จะไปประจำที่ต่างประเทศได้ รวมถึงการเพิ่มการติดตั้งอุปกรณ์ที่สามารถเชื่อมต่อข้อมูล เพื่อให้การประสานงานรวดเร็วและลดค่าใช้จ่ายการสื่อสาร หรือลดค่าใช้จ่ายการเดินทางระหว่างบริษัทฯ กับตัวแทนในต่างประเทศ การจัดสรรงบประมาณการตลาดเพื่อเพิ่มศักยภาพของคู่ค้าและลูกค้าที่เป็น Dealers ในแต่ละพื้นที่ งบประมาณพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ที่ไปประจำต่างประเทศ พัฒนาด้านความรู้เกี่ยวกับการบริหารงาน ความรู้ด้านสินค้า รวมถึงการสื่อสารภาษาอังกฤษ หรือภาษาท้องถิ่นที่สำคัญมาก รวมถึงการให้สินเชื่อกิจการกับคู่ค้าที่เหมาะสมกับสภาพคล่องทางการเงินที่พอดีกับการทำธุรกิจ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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. อินเตอร์ พรีนติ้ง 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 ซึ่งเป็นหนึ่งในสามผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ของโลกที่มีเครือข่ายครอบคลุม

ทั้งในสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย จีน ฮ่องกง นิวซีแลนด์ อินเดีย เป็นต้น ได้เล็งเห็นศักยภาพการเติบโตของธุรกิจคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทย จึงได้เข้ามาร่วมทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49 ของทุนชำระแล้วของบริษัทฯ ผ่านบริษัท King's Eye Investments Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจการลงทุนของกลุ่มบริษัทซินเน็คประเทศไต้หวัน ทั้งนี้ บริษัท ซินเน็ค เทคโนโลยี อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล ได้เริ่มดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยตั้งแต่วันที่ 2531 และได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไต้หวันในปี 2538

ในปี 2545 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด” และได้ย้ายสำนักงานพร้อมสร้างศูนย์ขนส่งและกระจายสินค้าแห่งใหม่บนพื้นที่ประมาณ 7 ไร่ ที่ถนนสุขุมวิท 51 ใกล้ทางด่วนรามอินทรา บริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการบริหารจัดการสินค้าจากกลุ่มบริษัทซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ด้วยศักยภาพและประสบการณ์ของกลุ่มบริษัทซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ประกอบกับประสบการณ์ความเชี่ยวชาญของผู้บริหารบริษัทฯ ในธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ประเทศไทย 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

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการของบริษัทฯ 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

ปี	เหตุการณ์
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
2539	วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2539 บริษัทฯ ได้ก่อตั้งบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ 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 อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล 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 พร็อพเพอร์ตี้ 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 ประเทศไทยได้วัน
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 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ100 บาท

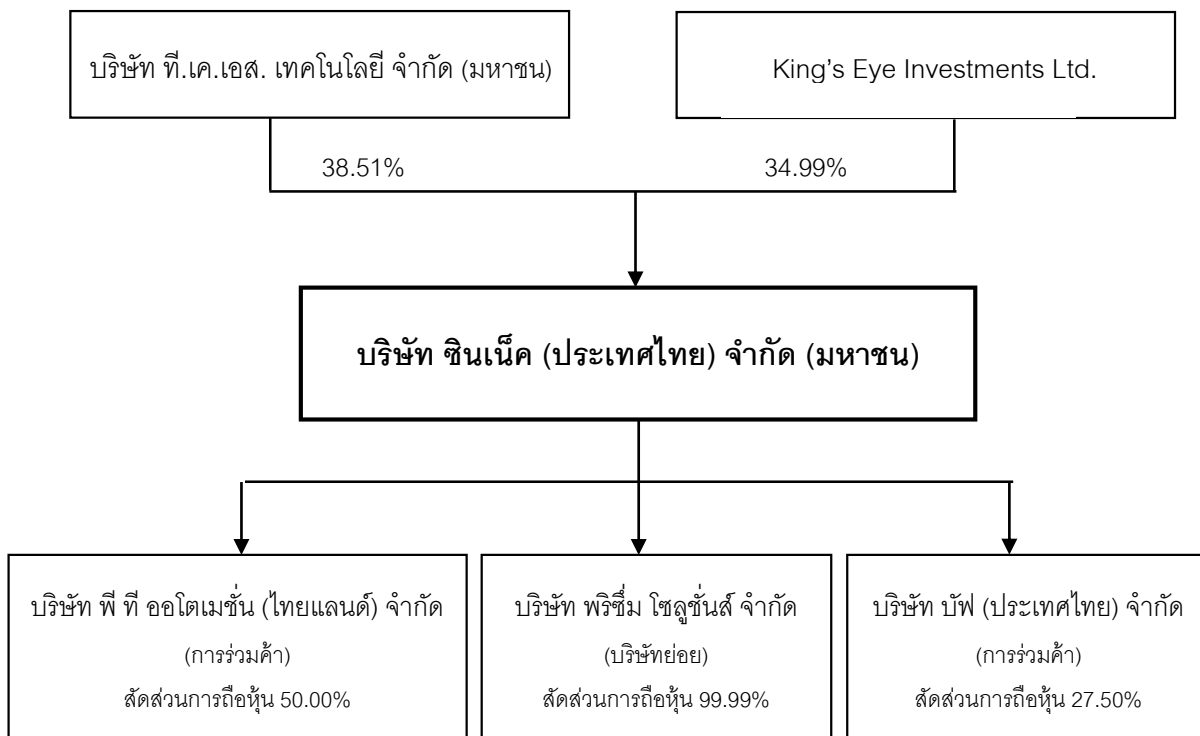
ปี	เหตุการณ์
2547	บริษัทฯ ได้รับใบรับรองตามมาตรฐานสากล ISO9001:2000 ระบบการบริหารงานคุณภาพ จาก บูโร เวอร์ิทัส เซอร์ทิฟิเคชัน ด้านการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบ และบริการหลังการขาย
2548	บริษัท พรี่ซิม โซลูชันส์ จำกัด ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถือในบริษัท ซีนิคคอมพ์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายซอฟต์แวร์ ออกแบบวางระบบคอมพิวเตอร์ ให้คำปรึกษาและฝึกอบรมบุคลากรเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ คืนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ราคาตามบัญชี ซึ่งเดิมบริษัททยอยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว
2549	บริษัทฯ ได้เริ่มนำระบบ Automatic Storage and Retrieval System (ASRS) การบริหารคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ ควบคุมด้วยระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ระบบดังกล่าวได้ติดตั้งแล้วเสร็จใน ปี 2550
2550	<p>วันที่ 24 กรกฎาคม 2550 บริษัทฯ ได้รับใบรับรองตามมาตรฐานสากล ในด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2004 จาก บูโร เวอร์ิทัส เซอร์ทิฟิเคชัน</p> <p>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</p> <p>บริษัทฯ ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ เพื่อแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2550 และเปลี่ยนชื่อจากเดิม บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด เป็น บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)</p>
2551	บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ เปิดทำการซื้อขายให้กับนักลงทุนวันแรกในวันที่ 16 มิถุนายน 2551
2552	บริษัทฯ ได้ลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานใหม่เพิ่มอีก 1 อาคาร เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ สร้างเสร็จและเปิดใช้งานในไตรมาสที่ 2 ปี 2553 อีกทั้งบริษัทฯ ได้ดำเนินกิจการครบรอบ 20 ปี จึงจัดตั้งโครงการห้องสมุดไอทีเพื่อพัฒนาการศึกษาไทย (Library IT by Synnex) เพื่อส่งมอบอุปกรณ์ไอทีแก่โรงเรียน 20 โรงเรียนทั่วประเทศที่ผ่านเกณฑ์คัดเลือก
2553	<p>บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกให้เข้าชิงรางวัลและเข้ารับสุดท้ายของสาขารางวัลบริษัทจดทะเบียนดีเด่นด้าน CSR ประจำปี 2553 ในกลุ่มมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดไม่เกิน 10,000 ล้านบาท ในงาน SET AWARD 2010 จัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p> <p>บริษัทฯ ได้ขยายเพิ่มธุรกิจโดยได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าสมาร์ตโฟนอย่างเป็นทางการ จำหน่ายให้กับผู้ประกอบการ สินค้าเริ่มแรกในกลุ่มเป็นสมาร์ตโฟนตราสินค้า HTC และในปี 2554 บริษัทฯ ได้ขยายการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายตราสินค้าและกลุ่มสินค้าการสื่อสารอื่นๆ เพิ่มขึ้น</p>

ปี	เหตุการณ์
2555	บริษัทฯ ได้รับรางวัล Most Improved CSR ประเภทกลุ่มบริษัทที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดไม่เกิน 10,000 ล้านบาทเป็นรางวัลบริษัทจดทะเบียนที่กำหนด วิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์ นโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมที่ชัดเจนสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ จัดโดยสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม (CSRI) ภายใต้การดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในงานมอบรางวัล CSR Recognition 2012 เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2555
2556	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
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล CSR Recognition 2013 ประเภทรางวัลทั่วไป เป็นรางวัลมอบให้แก่บริษัทที่ตระหนักถึงความสำคัญและมีความมุ่งมั่นที่จะส่งเสริม รวมถึงการพัฒนากิจการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่อง โดยสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม (CSRI) ภายใต้การดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2556
	บริษัทฯ ได้รับรางวัลดีเด่น ด้านการจัดทำ “รายงานความยั่งยืน ปี 2556 หรือ Sustainability Report Award 2013” จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย สำนักคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และสถาบันไทยพัฒน์ เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2556
2557	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2557 ของบริษัท พรซิเอ็ม 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 เจกกรุ๊ป เทคโนโลยี จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 40)
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล CSR Recognition 2014 (ปีที่ 3 ติดต่อกัน) ประเภทรางวัลทั่วไป เป็นรางวัลที่บริษัทฯ ได้แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนจากสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม(CSRI) ภายใต้การดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2557
2558	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

ปี	เหตุการณ์
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 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)
2560	วันที่ 17 เมษายน 2560 บริษัทฯ เข้าร่วมทุนกับบริษัท พี ที ออโตเมชัน (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายและนำเข้าอุปกรณ์สินค้าประเภท Industrial Grade เพื่อการขยายและเพิ่มศักยภาพในการเติบโตของธุรกิจ โดยมีสัดส่วนการร่วมทุนคิดเป็นร้อยละ 50
	วันที่ 26 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ เข้าร่วมลงทุนโดยการซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 30 เพื่อเป็นโอกาสในการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปสู่ธุรกิจเข้าซื้อเพื่อต่อยอดการทำธุรกิจแบบครบวงจร
2561	บริษัทฯ ได้ทำการขายหุ้นบางส่วนที่ถือในบริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อช่วยส่งเสริมการดำเนินการตามแผนธุรกิจของ บจก.บัฟ ให้เป็นไปตามเป้าหมาย โดยทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นใน บจก.บัฟ คิดเป็นร้อยละ 27.5 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
	บริษัทฯ ได้รับการประกาศรายชื่อหุ้นยั่งยืน หรือ Thailand Sustainability Investment :THSI ประจำปี 2561 โดยซินเน็คเป็น 1 ใน 79 บริษัทจดทะเบียนที่ผ่านการคัดเลือกการประเมินด้านความยั่งยืน สิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ รวมถึงบรรษัทภิบาล ถือเป็นหุ้นที่มีคุณภาพและคาดหวังผลตอบแทนที่ต่อเนื่องในระยะยาว พิจารณารางวัลโดย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2561

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ และ 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) มีโครงสร้างการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



กลุ่มซินเน็ค ประเทศไทยได้หวัน

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

บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

1. **บริษัท พรี่ซิม โซลูชั่นส์ จำกัด (บริษัทย่อย)** ก่อตั้งเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2539 มีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2,000,000 บาท บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งหมด เริ่มให้บริการอบรมหลักสูตรโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ระบบสารสนเทศ และการสนับสนุนทางด้านเทคนิค ในปี 2542 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 8,000,000 บาท และเป็น 15,000,000 บาท ในปี 2557

บริษัทฯ ได้ขยายการให้บริการให้ครอบคลุมด้านต่างๆ ให้มากขึ้น ตั้งแต่การติดตั้งและการบำรุงรักษาอุปกรณ์ในส่วนของ Hardware และ Software เป็นการขยายธุรกิจเพื่อสนับสนุนกลุ่มลูกค้ารายเล็กและกลาง (SMB) ของบริษัทฯ ให้มากขึ้น รวมถึงการให้บริการ On Site Service ทั่วประเทศของสินค้าบางกลุ่ม เช่น Lemel PC นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เล็งเห็นถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศ ที่ต้องการนำเสนอขายสินค้าที่เป็น Solution มากขึ้น ซึ่งอาจรวมถึงการให้บริการดูแลระบบ Network และ Security ที่มีความสลับซับซ้อนที่มากขึ้น บริษัทฯ มีการจัดเตรียมเจ้าหน้าที่เทคนิคที่มีความชำนาญที่มี Certification รับรองคุณภาพที่ได้มาตรฐานจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ระดับโลก เช่น Cisco Microsoft HPE Aruba และ Huawei เป็นต้น เพื่อให้คำปรึกษาและบริการกับลูกค้า และมีเจ้าหน้าที่เทคนิคประจำอยู่ตามสาขาทั่วทุกภาคของประเทศ

โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้ดำเนินการให้บริการกับลูกค้าทั้งของบริษัทฯ และบริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยครอบคลุมบริการต่างๆ ดังนี้

1. **IT Design and Implementation** การให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบโซลูชันด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารโทรคมนาคมครบวงจร
2. **IT Consulting** การให้คำปรึกษาทางด้านไอที โดยบริษัทฯ มี Technical Engineer ที่มีความรู้ความสามารถที่มีใบรับรอง (Certification) จากเจ้าของผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น Microsoft Cisco เป็นต้น
3. **IT Training** บริษัทฯ มีศูนย์อบรมเพื่อให้บริการอบรมหลักสูตรต่างๆ เช่น Microsoft Cisco Autodesk และอื่นๆ ให้กับลูกค้าของบริษัทฯ และบุคคลทั่วไปที่สนใจพัฒนาความรู้ความสามารถทางด้านไอที
4. **IT Professional Services** เป็นการให้บริการ 4 งานหลัก คือ
 - บริการติดตั้ง Hardware /Software ของ PC, Server, Storage ตามความต้องการของลูกค้า
 - Call Center ให้บริการลูกค้าในวันและเวลาทำการปกติ
 - บริการติดตั้ง Solution ต่างๆ เช่น Network and Security, Collaboration including Voice and Video Conference และระบบ Software Solution ต่างๆ
 - บริการซ่อมบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) ระบบที่ให้บริการติดตั้งต่างๆ ให้แก่ลูกค้าทั่วประเทศ ผ่าน resellers ของบริษัทฯ

ในปี 2562 บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมในการให้บริการที่ดียิ่งขึ้นให้กับลูกค้า เช่น มี Certified Engineers มากกว่า 13 คนที่มี Certifications ต่างๆ มากกว่า 70 Certifications มี Technical Call Center ที่คอยตอบปัญหาให้กับลูกค้าทั้งภาษาไทย-อังกฤษ มีศูนย์อบรม และ Demo Centre ที่ปรับปรุงให้รองรับกับ Technology ใหม่ๆ และมีสาขาที่คอยให้บริการกับลูกค้าทั่วทุกภาคของประเทศ ร่วมกับทางบริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

2. **บริษัท พี ที ออโตเมชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด** เป็นการร่วมค้าของซินเน็ค ในสัดส่วนร้อยละ 50 โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายและนำเข้าอุปกรณ์สินค้าประเภท Industrial Grade เช่น Industrial Network, Industrial 3G-4G router, Industrial PC, Media convertor เป็นต้น

3. **บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด** เป็นการร่วมค้าของซินเน็ค ในสัดส่วนร้อยละ 27.5 โดยเป็นธุรกิจให้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ จะเป็นโอกาสในการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปสู่ธุรกิจเช่าซื้อเพื่อต่อยอดการทำธุรกิจแบบครบวงจร

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ โดยบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตสินค้าเจ้าของผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกมากกว่า 60 ตราสินค้า มีฐานลูกค้าผู้ประกอบการด้านสินค้าคอมพิวเตอร์มากกว่า 5,000 ราย เช่น กลุ่มลูกค้าผู้วางระบบซอฟต์แวร์ปฏิบัติการรายใหญ่ ผู้ผลิตจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตัวเอง รวมถึงร้านค้าปลีกค้าส่งทั่วประเทศ ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และร้านจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องเขียน เป็นต้น

บริหารงานโดยกลุ่มผู้บริหารชาวไทยที่มีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ มายาวนาน และการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทยได้ช่วยให้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในด้านการบริหารจัดการคลังสินค้าและเป็นที่ยอมรับจากผู้ผลิตระดับโลก ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าชั้นนำจากทั่วทุกมุมโลก ทำให้สามารถกล่าวได้ว่าบริษัทฯ มีสินค้าที่มีความหลากหลายและครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุดในประเทศไทย การทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากับผู้ผลิตสินค้าต่างๆ นั้น บริษัทฯ เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับผู้ผลิตสินค้า โดยไม่ผ่านทางกลุ่มซินเน็ค ประเทศไทยได้

โครงสร้างรายได้

หน่วย : ล้านบาท

กลุ่มผลิตภัณฑ์	2561		2560		2559	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้จากการขาย						
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วน	3,740	9.79%	4,162	12.84%	3,396	14.26%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง	2,304	6.03%	2,286	7.05%	2,175	9.13%
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เพื่อการพิมพ์	1,695	4.44%	1,722	5.31%	1,669	7.00%
4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์แสดงผลข้อมูล	1,326	3.47%	1,417	4.37%	1,034	4.34%
5. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์มัลติมีเดีย	2,710	7.10%	2,365	7.29%	2,110	8.86%
6. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทซอฟต์แวร์	1,645	4.31%	1,033	3.19%	1,735	7.28%
7. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค	3,579	9.37%	2,147	6.62%	3,274	13.74%
8. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ	4,579	11.99%	4,324	13.34%	2,255	9.47%
9. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์การสื่อสาร	16,521	43.25%	12,884	39.73%	6,100	25.60%
10. อื่นๆ	1	0.003%	1	0.003%	33	0.14%
รวมรายได้จากการขาย	38,100	99.74%	32,341	99.74%	23,781	99.82%
รายได้จากการบริการ	96	0.26%	85	0.26%	42	0.18%
รวมรายได้จากการขายและการบริการ	38,196	100%	32,426	100%	23,823	100%
อัตรการเติบโตของ รายได้จากการขายและการบริการ	17.79%		36.11%		10.74%	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าหลากหลายครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ มีผลิตภัณฑ์นำสมัยที่จัดจำหน่ายแบบครบวงจร ได้รับความไว้วางใจและเชื่อถือในสินค้าและบริการของบริษัทฯ จากพันธมิตรทางธุรกิจและกลุ่มลูกค้า มั่นใจเลือกซื้อสินค้าบริษัทฯ จากความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้า การให้บริการหลังการขาย การจัดส่งสินค้าที่สะดวก รวดเร็ว 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 หรือเปลี่ยนเฉพาะชิ้นส่วนที่ต้องการเพื่อทำให้เครื่องคอมพิวเตอร์เครื่องเดิมมีสมรรถนะที่สูงขึ้น

การเติบโตโดยรวมของตลาดกลุ่มสินค้านี้มีอัตราเติบโตไม่มากนัก แต่มีโอกาสเติบโตในช่องทางการขาย เข้าโครงการหรือกลุ่มผู้บริโภคที่ใช้เฉพาะทาง เช่น กลุ่มออกแบบและกลุ่มเพื่อความบันเทิง เช่น ใช้เล่นเกมส์ ดูนั่ง เป็นต้น พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังได้มีการนำสินค้าในกลุ่ม Smart House/CCTV ภายใต้ตราสินค้า IMOU เข้ามาจัดจำหน่ายเพิ่มเติม จึงทำให้บริษัทฯ ได้เปรียบคู่แข่งขันเนื่องจากบริษัทฯ มีความชำนาญในสินค้ากลุ่มนี้และมีสินค้าหลากหลาย รวมถึงตราสินค้าที่ครบถ้วน ผสมกับการบริการหลังการขาย โดยบริษัทฯ มีศักยภาพในการซ่อมชิ้นส่วนนี้ภายในประเทศโดยไม่จำเป็นต้องส่งกลับประเทศผู้ผลิต ซึ่งเป็นผลให้สามารถทำต้นทุนการขายรวมค่าบริการหลังการขายของบริษัทฯ ดีกว่า คู่แข่ง และยังคงความเป็นผู้นำในตลาดอุปกรณ์ชิ้นส่วนด้วยการนำเสนอสินค้าใหม่ในรูปแบบของ Solution Sale ให้กับช่องทาง Modern trade เพื่อทำการขยายตลาดให้เข้าถึงผู้บริโภคได้หลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะ Corporate End-User กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วน ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
CPU	Intel, AMD	อุปกรณ์ประมวลผลข้อมูลสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์
Mother Board	Intel, Asustek, Gigabyte, Asrock, MSI	อุปกรณ์แผงวงจรขนาดใหญ่อยู่ภายในเครื่องคอมพิวเตอร์ มีช่องสำหรับเสียบ CPU และแผงวงจรเพิ่ม
Hard Disk Drive	Seagate, Western Digital	อุปกรณ์เก็บข้อมูลชนิด Fixed disk ใช้ประกอบกับเครื่องคอมพิวเตอร์
Optical Drive	Asustek, LG	อุปกรณ์อ่านข้อมูล และ/หรือ บันทึกข้อมูลลงแผ่น CD, DVD
VGA	MSI, Gigabyte, Asustek, Power Color, Inno3D	หน่วยประมวลผลแสดงผลภาพแบบแยก
DRAM	Kingston	หน่วยความจำของระบบ
Case/Gaming Product	Thermaltake, Corsair	อุปกรณ์เสริมและต่อพ่วงคอมพิวเตอร์
CCTV	Lemel, IMOU	กล้องวงจรปิด

ที่มา: บริษัทฯ

2. ผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง (Consumables & Supply Group: CSG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นวัสดุสิ้นเปลืองใช้แล้วหมดไปต้องซื้อทดแทนตลอดเวลา บริษัทฯ มีความได้เปรียบในการจัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มนี้ เนื่องจากการครอบคลุมช่องทางการจัดจำหน่ายที่กว้างกว่าคู่แข่ง ก่อปรกับบริษัทฯ มีความครบถ้วนในเรื่องตราสินค้าที่ทำให้ลูกค้าสะดวกในการเลือกซื้อจากบริษัทฯ เพียงแหล่งเดียว สินค้าในกลุ่มนี้ประกอบไปด้วยสินค้าหลัก เช่น หมึกพิมพ์ (Ink Cartridge) โทเนอร์ (Toner) ฟิล์มพิมพ์คอมพิวเตอร์ (Ribbon) และ กระดาษสำนักงาน เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าที่มีการใช้งานควบคู่กับเครื่องพิมพ์ชนิดต่างๆ และด้วยการที่สินค้าเป็นประเภท วัสดุสิ้นเปลือง จึงทำให้ผู้บริโภคจำเป็นต้องซื้ออย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Brother, Canon, Epson, Fujixerox, HP และ Pantum ซึ่งทั้งหมดเป็นตราสินค้าที่ผู้บริโภคให้การยอมรับเป็นอย่างดี

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
Ink Cartridge, Toner, Ribbon	Brother, Canon, Epson, Fuji Xerox, Fullmark, HP, Pantum	ตลับหมึก ตลับผงหมึก หมึกขวด ฟิล์มพิมพ์
เครื่องพิมพ์หลากหลาย และวัสดุการพิมพ์	Brother, Epson	เครื่องพิมพ์หลากหลาย และวัสดุการพิมพ์
ผลิตภัณฑ์กระดาษ	TKS, Fuji Xerox	ผลิตภัณฑ์กระดาษ

ที่มา: บริษัทฯ

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

สินค้ากลุ่มที่เป็นอุปกรณ์เครื่องพิมพ์เพื่อการพิมพ์งาน เช่น เครื่องพิมพ์ Inkjet เครื่องพิมพ์ Laser เครื่องพิมพ์ All-In-One function (printer, fax, copier & scanner) เครื่องพิมพ์ Single function (printer only) และเครื่องพิมพ์แบบกระแทก (Dot Matrix) เป็นต้น

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

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เพื่อการพิมพ์ ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

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

ที่มา: บริษัทฯ

4. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์แสดงผลข้อมูล (Display Product Group: DPG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นอุปกรณ์แสดงผลข้อมูล เช่น จอภาพแสดงผล และโปรเจคเตอร์ เป็นต้น บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ AOC, Samsung, Phillips, Viewsonic, LG และ Lemel โดยมี Samsung เป็นผู้นำตลาดจอภาพ นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพคุณภาพสูง ภายใต้ตราสินค้า EIZO แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ส่วนสินค้าประเภทโปรเจคเตอร์ บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้เริ่มจัดจำหน่ายสินค้าโปรเจคเตอร์ภายใต้แบรนด์ Acer ซึ่งถือว่าเป็นผู้นำตลาด Projector DLP ของเมืองไทย และมีอัตราการเติบโตสูงและมีความต้องการในตลาดการศึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากภาครัฐและภาคเอกชน อีกทั้งในตลาดเอสเอ็มอี (SME) และผู้บริโภคทั่วไปก็มีอัตราการเติบโตสูงเช่นกัน จากราคาเฉลี่ยต่อตัวที่มีราคาถูกลงทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

บริษัทฯ ยังมีการขายสินค้าเข้าโครงการในส่วนสินค้าจอภาพใหญ่ โทรทัศน์ และป้ายดิจิตอล (Digital Signage) เป็นการเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งตลาดองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อชดเชยราคาต่อตัวเฉลี่ยของสินค้าจอภาพระดับล่างที่มีแนวโน้มราคาต่ำลง พร้อมทั้งการนำเสนอในรูปแบบครบวงจร ทั้งอุปกรณ์ข้างเคียงพร้อมบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถสร้างความต้องการจากหน่วยรัฐและเอกชนได้อย่างราบรื่น

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์แสดงผลข้อมูล ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
จอภาพ (Monitor)	Samsung, Phillips, AOC, Viewsonic, LG, Lemel, EIZO, Asus	จอภาพระดับกลางถึงระดับสูงเหมาะกับการทำงานทั่วไป
โปรเจคเตอร์	Epson, ViewSonic, Aser	เครื่องฉายภาพ

ที่มา: บริษัทฯ

5. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์มัลติมีเดีย (Multimedia Product Group: MPG)

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

สินค้าประเภทอุปกรณ์เก็บข้อมูล เช่น External Hard Drive มีอัตราการเติบโตแบบทรงตัว เนื่องจากผู้บริโภคเริ่มมีทางเลือกในการจัดเก็บข้อมูลมากขึ้นทั้งในส่วนของ Private Cloud และ Public Cloud แต่สำหรับข้อมูลที่มีปริมาณมาก ผู้บริโภคยังจำเป็นต้องใช้สินค้านี้ดังกล่าวยังเพื่อลดค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้น และปีที่ผ่านมาการเติบโตของข้อมูลแบบคุณภาพสูงมีอัตราการเติบโตมากขึ้น บริษัทฯ มีสินค้ากลุ่มการ์ดทั้ง SD, Micro SD, CF card ของผู้นำตลาดอย่าง Sandisk และ Kingston จัดจำหน่าย โดยบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Sandisk แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และเป็นผู้นำของตลาด USB Flash Drive และ Flash Card มีสินค้าเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคในทุกระดับความต้องการ เนื่องจากในปัจจุบัน โดรน หรืออากาศยานไร้คนขับ เริ่มเข้ามามีบทบาทกับผู้คนมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการถ่ายภาพจากมุมสูง การขนส่งสินค้าที่กำลังพัฒนาการใช้โดรนฉีดพ่น พ่นสารเคมี หรือตรวจสอบภาพจราจร DJI ซึ่งเป็นผู้นำระดับโลกในกลุ่มสินค้านี้ จึงได้แต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในกลุ่มการเกษตร และกลุ่มธุรกิจองค์กรขนาดใหญ่ เพื่อให้สามารถขายสินค้าในกลุ่มเฉพาะทางนี้ตามความต้องการของตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

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
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 และ 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 ซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน และซอฟต์แวร์ระบบปฏิบัติการสำหรับเครื่องแม่ข่าย
Security Software Solutions	Panda	ซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์
CAD Designing and Drafting Tools Software	Autodesk	ซอฟต์แวร์ช่วยงานออกแบบ และเขียนแบบร่าง

ที่มา: บริษัทฯ

7. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค (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 เพื่อช่วยเหลือการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและเป็นการลดรายจ่าย

อย่างดีเช่นกัน บริษัทฯ มีทีม Pre-Sales Engineer ให้บริการช่วยวางแผนการวางระบบและแก้ไขปัญหาของระบบให้กับลูกค้า โดยมีบริการตั้งแต่การติดตั้งและดูแลระบบให้กับลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขาย รวมทั้ง มีบริการ (On-Site Service) ซึ่งสามารถช่วยส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์กนี้ได้เป็นอย่างดี

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์ก 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	อุปกรณ์ค้นหาเส้นทางการเชื่อมโยงระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์
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 ซึ่งเป็นตราสินค้าของกลุ่มซินเน็คประเทศไทย (House Brand) ได้รับการรับรองมาตรฐานการใช้จากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) กระทรวงอุตสาหกรรม มาตรฐานความปลอดภัย มาตรฐานคลื่นสัญญาณวิทยุรบกวน และมาตรฐานความทนทานต่อภาวะแวดล้อม (ร้อน) ของเน็คเทค เป็นต้น

เครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบนั้น บริษัทฯ ได้มีสายการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบไม่มีตราสินค้าตามคำสั่งลูกค้าตั้งแต่ปี 2547 อย่างไรก็ตาม ในปี 2550 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบภายใต้เครื่องหมายการค้า Lemel ซึ่งเป็นตราสินค้าของกลุ่มซินเน็คประเทศไทย โดยบริษัทฯ มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวผ่านกลุ่มร้านค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้ารายย่อย กลุ่มห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และ

กลุ่มผู้ค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร ในปัจจุบันบริษัทฯ มีกำลังการผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์แบบตั้งประกอบ ภายใต้เครื่องหมายการค้า Lemel ประมาณ 2,000 เครื่องต่อเดือน ทั้งนี้เครื่องคอมพิวเตอร์แบบตั้งประกอบ ภายใต้เครื่องหมาย Lemel ของบริษัทฯ ได้รับใบรับรองระบบบริหารงานตามมาตรฐาน ISO9001:2008 และ ISO14001:2004 จาก บูโร เวอร์ริทัส เซอร์ทิฟิเคชัน และเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ 1561-2548 มาตรฐานด้านความปลอดภัย และเลขที่ 1956-2548 มาตรฐานด้านขีดจำกัดสัญญาณรบกวนวิทยุจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมกระทรวงอุตสาหกรรม ทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพเครื่องคอมพิวเตอร์แบบตั้งประกอบ ของบริษัทฯ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

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

ที่มา: บริษัทฯ

9. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์การสื่อสาร (Communication Product Group: CDG)

สินค้ากลุ่มที่เป็นอุปกรณ์สื่อสารและอุปกรณ์เสริมต่างๆ เช่น Smartphone, Tablet, Wearable products ที่ใช้ระบบปฏิบัติการ (Operating System) Android OS, iOS และอื่นๆ ในการปฏิบัติงาน โดยตราสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย ได้แก่ Apple, Asus, Huawei, Lenovo, Motorola, Samsung, Neffos by TP Link เป็นต้น

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์สื่อสาร ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ตราสินค้า	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
Smart Phone and Tablet	Apple, Asus, Alcatel, Huawei, Lenovo, Samsung, Neffos by TP Link	Smart Phone, Tablet and Wearable products เพื่อใช้ในการสื่อสาร, internet และการประมวลผล

ที่มา: บริษัทฯ

การบริการหลังการขาย

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

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

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

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสำนักงานสาขา 11 แห่ง กระจายอยู่ทั่วภูมิภาค เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะได้รับความสะดวกรวดเร็วในการเข้ารับบริการ ดังนี้

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

บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าให้สะดวกรวดเร็วขึ้น โดยบริษัทฯ ได้แต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเพื่อให้เป็นจุดรับสินค้าเคลมจากผู้ใช้นี้โดยตรง Synnex Service Partner กระจายอยู่ตามภูมิภาคต่างๆ ที่เป็นศูนย์กลางแหล่งสินค้าไอที ภายใต้สัญลักษณ์ TRUSTED BY SYNNEX รวมทั้งสิ้น 77 จุด ครอบคลุม 51 จังหวัด ทั้งนี้เพื่อเป็นการตอบสนองความพึงพอใจด้านการบริการหลังการขายที่สูงสุด 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. ขอนแก่น 2. เลย 3. ศรีสะเกษ 4. อุรธานี 5. อุบลราชธานี 6. สกลนคร	7. นครพนม 8. หนองบัวลำภู 9. บุรีรัมย์ 10. สุรินทร์ 11. อำนาจเจริญ 12. หนองคาย
ภาคใต้	1. ปัตตานี 2. นครศรีธรรมราช 3. ภูเก็ต 4. ตรัง 5. สตูล	6. ชุมพร 7. นราธิวาส 8. ยะลา 9. สงขลา 10. พัทลุง
ภาคกลาง	1. กรุงเทพฯ 2. นครสวรรค์ 3. นครปฐม 4. อุทัยธานี 5. พระนครศรีอยุธยา 6. อ่างทอง	7. ราชบุรี 8. สมุทรสาคร 9. สระบุรี 10. ฉะเชิงเทรา 11. เพชรบุรี 12. สุพรรณบุรี
ภาคตะวันออก	1. ปราจีนบุรี 2. ระยอง	3. ชลบุรี 4. ตราด

ในปี 2559 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นศูนย์บริการแรกของ Huawei โดยถือเป็นศูนย์บริการหลักของ Smart phone brand Huawei ที่ใหญ่ที่สุดในไทยตอนนี้ ดำเนินการภายใต้บุคลากรฝ่ายบริการที่มีคุณภาพของซินเน็ค โดยมีศูนย์บริการ Huawei by Synnex รวม 9 ศูนย์ ดังนี้

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 Seacon Srinakarin
5. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex at Seacon Bangkoe
6. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex at UBON
7. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex SURAT
8. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex KORAT
9. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex The Mall Bangkoe

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการให้บริการ ตั้งแต่การให้คำปรึกษาก่อนและระหว่างการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า โดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านผ่าน Synnex Care 1251 เพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์และบริการมาตรฐานที่ดีเลิศ นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังมุ่งมั่นในการสร้างเสริมศักยภาพขององค์กรอย่างต่อเนื่อง ด้วยการขยายทีมบริหารงานทั้งในด้านสื่อสารการตลาด ฝ่ายให้คำปรึกษาทางเทคนิค และฝ่ายทดสอบผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้การบริการหลังการขายบริษัทฯ ได้รับใบรับรองระบบบริหารงานตามมาตรฐาน ISO9001:2008 จาก บูโร เวอร์ิทัส เซอทิฟิเคชั่น ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในคุณภาพการบริการของบริษัทฯ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมไอที

Gartner, Inc. ได้คาดการณ์ว่า ในปี 2562 มูลค่ารวมของสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลทั่วโลก มีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้นในทุกหมวดสินค้าเนื่องจากกระแสการประยุกต์นวัตกรรมไอทีเพื่อพัฒนาคุณภาพขององค์กรในทุกอุตสาหกรรม (Digital Transformation) ทั้งนี้ ก่อให้เกิดเทรนด์การใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อทุกอุตสาหกรรม (IOT) ซึ่งปีนี้อย่างบริษัทฯ มุ่งเน้นให้ความสำคัญด้วยเช่นเดียวกัน

อัตราการเติบโตของสินค้ากลุ่มสมาร์ทโฟนทั่วโลกในปี 2561 ยังคงมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้นำตลาดสินค้าสมาร์ทโฟนยังคงเป็น Samsung, Apple และ Huawei ตามลำดับ สัดส่วนมูลค่าตลาดในปี 2561 ของระบบปฏิบัติการ Android ครองแชมป์รักษาส่วนแบ่งการตลาดมากกว่า 80% รองลงมาคือ iOS และอื่นๆ ตามลำดับ ทางบริษัทฯ 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 โดยวางกลยุทธ์ในการใช้ฐานลูกค้าที่กว้าง และมีจำนวนมากในการครอบคลุมพื้นที่การขายและการมีสาขาในต่างจังหวัดทั่วทุกภาคของประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาดต่างจังหวัดได้รวดเร็ว รวมทั้งผลิตภัณฑ์ประเภทที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง เช่น กลุ่มสินค้าระบบเครือข่าย (Networking) กลุ่มสินค้าซอฟต์แวร์ บริษัทฯ มีเตรียมความพร้อมด้านบุคลากรที่มีความรู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน Sales Engineer เพื่อช่วยในการสนับสนุนลูกค้าผู้ประกอบการที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ และบริษัทฯ ยังสามารถเพิ่มสัดส่วนการตลาดจากผลิตภัณฑ์สินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงเข้ามาจัดจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าในองค์กรและตลาดผู้ใช้ทั่วไป

บริษัทฯ มีสำนักงานสาขา เป็นทั้งศูนย์บริการและสำนักงานขาย ครอบคลุมพื้นที่ของจังหวัดหลักๆ ทั่วประเทศ จำนวน 6 สาขาหลักและศูนย์บริการในกรุงเทพฯ 5 สาขา พร้อมทั้งได้แต่งตั้งศูนย์บริการ (Synnex Service Partner) ที่บริหารงานโดยลูกค้าของบริษัทฯ ทั่วประเทศ รวมสาขาและศูนย์ให้บริการทั้งสิ้นมากกว่า 60 แห่ง เพื่อเพิ่มช่องทางให้บริการที่ครอบคลุมแก่ผู้ใช้ที่ซื้อสินค้าที่จัดจำหน่ายโดยซินเน็คได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านผู้แทนจำหน่ายที่มีอยู่ทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย ทำให้การกระจายสินค้าถึงมือผู้บริโภคมีความทั่วถึงยิ่งขึ้น ตลอดจนมีกลุ่มลูกค้าที่มีช่องทางการจำหน่ายมาก เช่น กลุ่มลูกค้าห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ กลุ่มลูกค้าร้านค้าสินค้าไอทีขนาดใหญ่ที่มีหลายสาขาช่วยกระจายสินค้า

บริษัทฯ คัดเลือกคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนจะนำเข้ามาจัดจำหน่าย เป็นสินค้าที่มีมาตรฐานเชื่อถือได้ จัดให้มีกระบวนการในการทดสอบสินค้าก่อนการวางตลาด ตลอดจนสินค้าก็มีการรับประกันสินค้าอย่างถูกต้องจากผู้ผลิต ช่วยให้ผู้ใช้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อสินค้า

บริษัทฯ ก้าวสู่การขยายธุรกิจ E-Commerce & Digital Marketing เปิดตลาด Online และช่องทางการตลาดแบบ Digital เพื่อเพิ่มสัดส่วนการตลาดและตอบสนองความต้องการลูกค้าได้รวดเร็วจากพฤติกรรมการใช้สื่อช่องทาง Online มากขึ้น การเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายรวดเร็วเพื่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า ในปี 2561 บริษัทฯ ได้ปรับปรุงระบบให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและยังคงพัฒนาอย่างต่อเนื่องในปี 2562 ให้ตรงความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในยุคปัจจุบัน

บริษัทฯ มีระบบการบริหารคลังสินค้าและการกระจายจัดส่งสินค้าที่ทันสมัย ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากกลุ่มซินเน็คประเทศไต้หวัน และมีระบบ ASRS (Automatic Storage and Retrieval System) สามารถจัดเก็บและนำสินค้าออกจากคลังโดยใช้แขนกลผ่านสายพานลำเลียง 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 ให้แก่ผู้ใช้สินค้า เพื่อใช้หรือเพื่อให้กับร้านค้าทั่วไปแจก โดยวางครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศในร้านค้าลูกค้ากรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีรายละเอียดผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับ

เทคโนโลยีสารสนเทศ พร้อมทั้งข้อมูลและราคาขายปลีกสินค้า ผู้ซื้อรายย่อย และผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์ สามารถดาวน์โหลดข้อมูลต่างๆ ใน Synnexextra ได้ด้วยตนเอง

บริษัทฯ ได้เงื่อนไขในการเปลี่ยนสินค้าที่ตกฐาน (Product rotation) และการชดเชยกรณีสินค้าลดราคา (Price protection) จากผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ ทำให้บริษัทฯ ลดความเสี่ยงด้านสินค้าคงคลังเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและเพื่อช่วยในการผลักดันยอดขาย

บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์เครื่องคอมพิวเตอร์ PC ใช้ตราสินค้าของกลุ่มซินเน็คประเทศได้ทุกวัน ภายใต้เครื่องหมายการค้า Lemel บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์การเลือกผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการยอมรับคุณภาพเป็นชิ้นส่วนสำคัญๆ ใช้เป็นมาตรฐานในการประกอบเครื่องและใช้จุดขายการรับประกันทุกชิ้นส่วน 3 ปี พร้อมบริการ On Site Service ฟรี 1 ปีเต็ม เพื่อสร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้าให้กับผู้ซื้อ

บริษัทฯ มีหน่วยงานด้านสื่อสารการตลาด Marketing Communication ในการช่วยสื่อสารประชาสัมพันธ์ และสนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น การจัดงานแสดงและสาธิตผลิตภัณฑ์ งานสัมมนา ไรด์โชว์ (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 เวริทัส เซอทิฟิเคชั่น

2.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

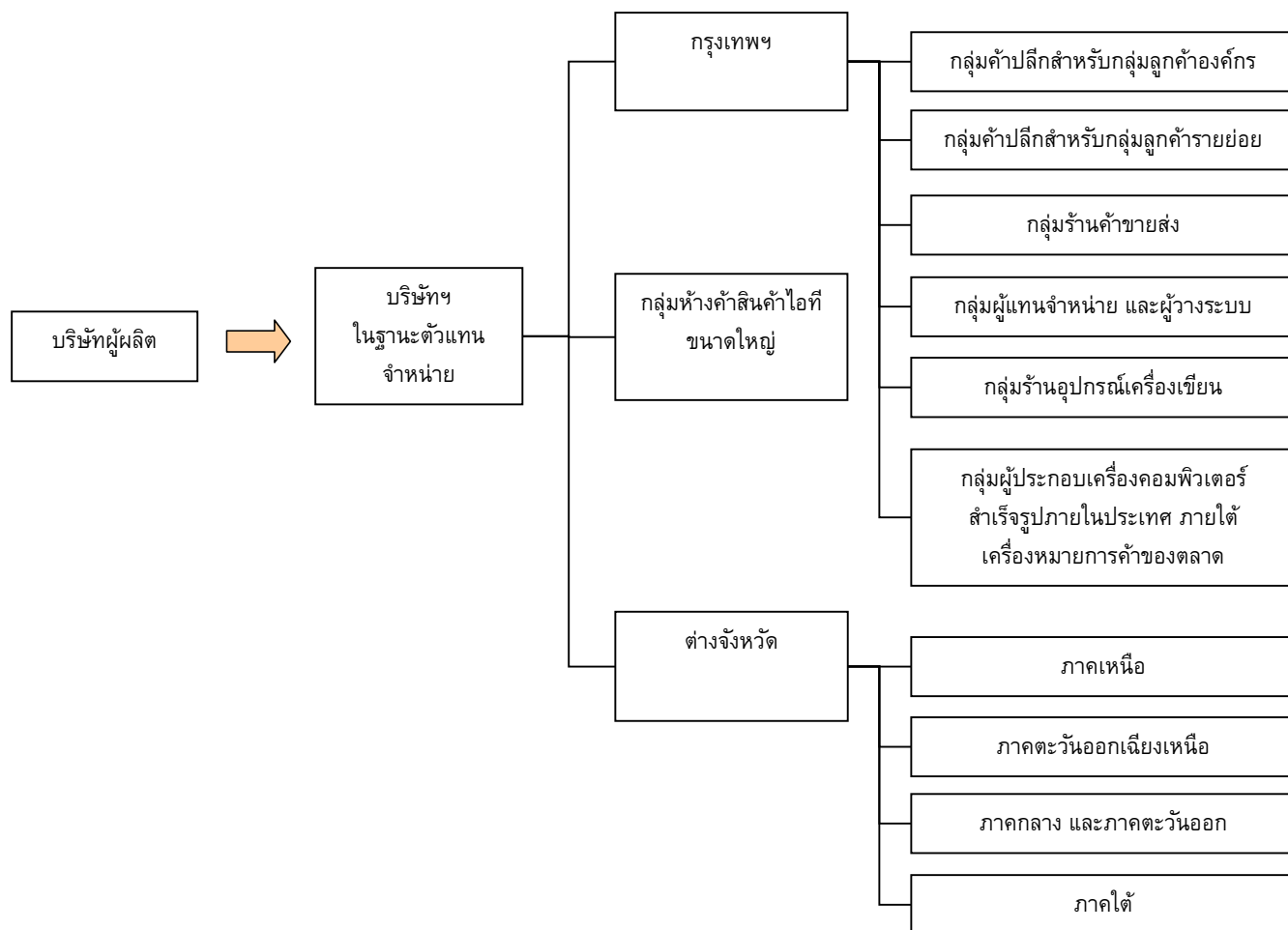
บริษัทฯ เป็นเสมือนตัวกลางระหว่างผู้ผลิตและกลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจคอมพิวเตอร์ โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ผลิตจำนวนมาก ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตประมาณ 60 ตราสินค้า และจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ที่มีอยู่ทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย โดยไม่มีการขายตรงไปยังผู้บริโภค (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. กลุ่มผู้ประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปภายในประเทศภายใต้เครื่องหมายการค้าที่เป็นของตัวเอง (OEM: Original Equipment Manufacturer)
8. กลุ่มร้านค้าขายส่งและกลุ่มร้านค้าขายปลีกอุปกรณ์สื่อสาร เช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต เป็นต้น

2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายสินค้า

บริษัทฯ จัดช่องทางการจัดจำหน่าย โดยแยกตามวิธีการจำหน่าย ดังแผนผังต่อไปนี้

แผนผังช่องทางการจัดจำหน่าย



ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ โดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ผู้แทนจำหน่าย โดยการจัดงานสัมมนาอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าใหม่ให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกสำหรับลูกค้ารายย่อย อบรมความรู้ด้านเทคนิคการติดตั้ง และบริการหลังการขายให้กับผู้ค้าระดับองค์กร เป็นต้น

2.2.4 นโยบายราคา

ธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ จะมีการหมุนเวียนสินค้าค่อนข้างเร็ว เนื่องจากจะมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้ามาทดแทนในตลาดอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นบริษัท จึงต้องใช้กลยุทธ์การตั้งราคาหลายรูปแบบ เพื่อช่วยกระตุ้นการหมุนเวียนของสินค้า บริษัท จะใช้กลยุทธ์กำหนดส่วนต่างของต้นทุนกับผลกำไร (Cost-Plus) โดยสินค้าที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีสูงในการผลิต (Technical Intensive) จะสามารถกำหนดส่วนต่างได้ค่อนข้างสูง แต่หากเป็นสินค้าที่ไม่จำเป็นต้องอาศัยเทคโนโลยีสูงในการผลิต และสินค้าที่ไม่มีจุดเด่นต่างจากสินค้าคู่แข่ง (Homogeneous Products) จะไม่สามารถกำหนดส่วนต่างได้มากนัก นอกจากนั้นคอมพิวเตอร์และวัสดุสิ้นเปลืองส่วนใหญ่เป็นสินค้ามาตรฐาน และมีการพัฒนาทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ทำให้การตั้งราคาสินค้าในแต่ละรุ่นจะต้องพิจารณาจากระดับความนิยมและเทคโนโลยีเป็นเกณฑ์ การตั้งราคาเริ่มแรกจะอยู่ในระดับสูงและราคาดังกล่าวจะเริ่มลดลงเมื่อสินค้าเริ่มถูกทดแทนโดยสินค้ารุ่นใหม่กว่า และเมื่อสินค้านั้นๆ เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่สำคัญ บริษัท จะต้องระบายสินค้าออกโดยเร็ว โดยอาจมีการใช้นโยบายราคาซึ่งอาจได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตหรือสาขาของผู้ผลิตสินค้านั้น (ตามเงื่อนไขการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา) ทั้งนี้ สินค้าที่มีสาขาของผู้ผลิตในประเทศมักมีอัตรากำไรค่อนข้างต่ำ แต่มีข้อดีคือเป็นสินค้าที่เป็นที่รู้จักในตลาดและมียอดขายสูง ในขณะที่สินค้าที่บริษัท นำเข้าเองโดยตรงจากผู้ผลิตจะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูงและมีต้นทุนต่ำกว่า ทางบริษัท จะเป็นผู้นำสินค้านั้นๆ มาทำการตลาดภายในประเทศเอง ซึ่งทำให้ได้รับอัตรากำไรอยู่ในเกณฑ์สูง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัท จัดซื้อสินค้าผ่านช่องทางหลัก คือ ผู้ผลิต โดยเป็นการสั่งซื้อจากเจ้าของผลิตภัณฑ์โดยตรง ไม่ผ่านกลุ่มซินเน็คประเทศใดหัววัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ระดับโลก เช่น Huawei, HP, ,Apple, Dell, Cisco, Microsoft, Seagate, WD และ Kingston เป็นต้น โดยบริษัท จะทำหน้าที่เป็นผู้นำเข้าและกระจายสินค้า (Distributor) ให้แก่ผู้ผลิตสินค้า โดยบริษัท มีสัดส่วนการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศในประเทศไทย ประมาณร้อยละ 68 และซื้อสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศ โดยบริษัท เป็นผู้นำเข้าสินค้าเอง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 32 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) เป็นผู้ประกอบการที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพทั่วประเทศ ตั้งแต่ปี 2540 ถึงปี 2561 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

ปี	ผลิตภัณฑ์	ชื่อรางวัล	ระดับรางวัล
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
2553	Intel	Highest Online Channel Partner Technical Support/Channel Warranty Online Usage (Associate)	ภูมิภาคอาเซียน
2553	Intel	Best Performance in Accurately Identifying Customer's Defect (Associate)	ภูมิภาคอาเซียน
2553	Epson	Best Epson Service Centre 2010	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
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
2560	Microsoft	Microsoft Distribution Partner of The Year 2017	เฉพาะในประเทศไทย
2560	TP-Link	Best Performance of Distributor 2017	เฉพาะในประเทศไทย
2560	Dell	Best Performance New Business Coverage -Distributor Award	เฉพาะในประเทศไทย
2560	HPI	Highest Commercial PC Growth	เฉพาะในประเทศไทย
2560	HPI	Best Print Hardware	เฉพาะในประเทศไทย
2560	Lenovo	Top commercial growth FY17	เฉพาะในประเทศไทย
2561	Huawei	Commercial market expansion award 2018	เฉพาะในประเทศไทย

การบริหารคลังสินค้าและการจัดส่งสินค้า

บริษัทฯ มีผู้แทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ ปริมาณพล และต่างจังหวัดทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย จึงทำให้มั่นใจว่าระบบการกระจายสินค้ามีประสิทธิภาพ ฉบับใด ครอบคลุมพื้นที่ในวงกว้างด้วยต้นทุนที่ต่ำ มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่งและมีกระบวนการกระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ ภายใต้แนวคิด ส่งเข้าได้บาย-ส่งเข้าได้เช้า หรือ Half Day Delivery สำหรับเขตกรุงเทพฯ และภายใน 1 วันทำการถัดไป หรือ Next Day Delivery สำหรับเขตต่างจังหวัด เน้นความรวดเร็วและการจัดส่งได้ตรงตามเวลานัด การจัดส่งที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็วและครอบคลุมพื้นที่นี้ถือเป็นจุดเด่นของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีรถขนส่งที่ใช้สำหรับการขนส่งสินค้าของตนเอง รวมทั้งได้จ้างบริษัทที่รับบริการด้านการขนส่งพัสดุที่มีชื่อเสียงระดับโลกเป็นผู้ส่งสินค้าแทนบริษัทฯ (Outsource) จัดส่งสินค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมาณพล วันละ 2 รอบเพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าภายในวันที่สั่งซื้อหรืออย่างช้าภายในวันรุ่งขึ้น บริษัทฯ สามารถเพิ่มรอบการส่งสินค้าได้ในกรณีเร่งด่วน หรือมียอดสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก โดยสินค้าประมาณร้อยละ 99 สามารถจัดส่งถึงผู้ซื้อในครึ่งวันทำการหลังจากมีการสั่งซื้อเกิดขึ้นในเขตกรุงเทพฯ สำหรับการส่งสินค้าให้ลูกค้าใน กรุงเทพฯ และลูกค้าต่างจังหวัด หากมีความเสียหายของสินค้าที่เกิดจากการขนส่ง บริษัทขนส่งจะเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายดังกล่าวให้บริษัทฯ

บริษัทฯ มีสำนักงานสาขาที่กระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วประเทศ ซึ่งเชื่อมโยงถึงกันด้วยระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์ผ่านเครือข่าย Wide Area Network (WAN) และการประชุมทางไกลผ่านระบบ VDO Conference มีระบบ Automatic Storage and Retrieval System (ASRS) ซึ่งเป็นระบบบริหารคลังสินค้าอัตโนมัติที่ใช้ระบบแขนกลอัจฉริยะ (Robot Arm) และควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ทั้งระบบจากบริษัท Daifuku ซึ่งเป็นผู้ผลิตระบบ ASRS ชั้นนำของโลกจากประเทศญี่ปุ่นมาใช้ในการดำเนินงานตั้งแต่ปี 2550 ทั้งนี้ระบบ 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 เป็นการสนับสนุนและช่วยพัฒนาโดยกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวั่น ทั้งนี้ในปี 2557 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนระบบปฏิบัติการเป็น Microsoft Dynamics AX 2012 เพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยระบบ ASRS สามารถช่วยในการบริหารคลังสินค้าในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ระบบ ASRS จะรับและจัดเก็บสินค้าเข้าคลังสินค้าอย่างรวดเร็วและแม่นยำ ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาการทำงานและจำนวนพนักงานในการจัดเก็บสินค้า ทั้งนี้ระบบ ASRS จะคำนวณการจัดเก็บสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวเร็ว ไว้ในตำแหน่งที่ง่ายต่อการหยิบ 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 จะจัดลำดับการเบิกจ่ายสินค้าจากคลังสินค้าในลักษณะ First In First Out (FIFO) ซึ่งเป็นเครื่องมือช่วยบริษัทฯ ในการจัดการอายุของสินค้าและจะเบิกจ่ายสินค้าออกจากแผ่นวางสินค้า (Pallet) ที่มีสินค้าไม่เต็มจำนวนก่อน ซึ่งช่วยในการบริหารพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้า

4. ระบบ ASRS มีความแม่นยำในการตรวจนับสินค้าคงคลัง ซึ่งมีความสำคัญเป็นอย่างมากเนื่องจากมีรายการสินค้าจำนวนมาก โดยระบบจะตรวจนับสินค้าโดยอัตโนมัติทุกสิ้นวัน เพื่อตรวจนับสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวในวันนั้น รวมถึงการตรวจนับสินค้าทั้งระบบในทุกสิ้นเดือน นอกจากนี้ระบบ ASRS ยังสามารถทำการตรวจนับสินค้าตามตราสินค้า ตามเลขที่การจัดเก็บสินค้า (Stock Code) และตามตำแหน่งการจัดวาง (BIN Location) ได้อีกด้วย การตรวจนับสินค้าคงคลังทุกสิ้นวันของระบบ ASRS ทำให้ระบบการบริหาร Global System สามารถคำนวณระยะเวลาการขายสินค้าของสินค้าคงคลัง (Inventory/Sales-Out Ratio) ได้อย่างถูกต้องแม่นยำยิ่งขึ้น ซึ่งช่วยให้ผู้จัดการผลิตภัณฑ์สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างรวดเร็ว ทำให้การจัดซื้อสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและช่วยลดระยะเวลาการจัดเก็บสินค้าของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีห้องสำรองไฟฟ้าใช้ในกรณี 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 สามารถปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่อง มีประสิทธิภาพ ลดความผิดพลาด และมีระบบงานที่สามารถรองรับขนาดธุรกิจได้มากกว่า 30,000 ล้านบาท

นโยบายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ แบ่งสินค้าเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวเร็วมีการสั่งซื้อเป็นประจำ และกลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวช้าที่มีความจำเป็นต้องมีในสต็อกในการขายเป็นโซลูชั่น สำหรับกลุ่มสินค้าที่เคลื่อนไหวเร็ว บริษัทฯ มีนโยบายที่ต้องมีสินค้าพร้อมจำหน่ายตลอดเวลาเพื่อไม่ให้เกิดการเสียโอกาส โดยจะต้องมีสินค้าคงคลังที่เหมาะสมกับเวลาการส่งมอบจาก VENDOR และใช้เกณฑ์คำนวณอัตราส่วน I/S (Inventory/Sales-Out) กำหนดความเหมาะสมของสินค้าคงคลัง ในปัจจุบันบริษัทฯ กำหนดมูลค่าสินค้าคงคลังในแต่ละกลุ่มสินค้าแตกต่างกัน บริษัทฯ มีดัชนีชี้วัดชัดเจนที่กำหนดระดับมูลค่าสินค้าคงคลังรวมของบริษัทฯ เท่ากับระดับยอดขายประมาณ 30 วัน สำหรับกลุ่มสินค้าที่มีความจำเป็นต้องสต็อกสำหรับการขายเป็นโซลูชั่น บริษัทฯ จะทำการสั่งซื้อสินค้ามาเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลังเฉพาะที่ผู้ผลิตมีนโยบายในการทำ ROTATION สินค้าและมีกำไรขั้นต้นสูงหรือบริษัทฯ จะสั่งซื้อเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อน สินค้าในกลุ่มนี้ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์คที่มีลูกค้าเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่ายและผู้วางระบบ

บริษัทฯ มีระบบรายงานแสดงมูลค่าสินค้าคงคลังที่เกี่ยวข้องสามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา และมีวาระประชุมประจำเดือนเพื่อติดตามสินค้าที่มีอายุเกินกำหนดที่ต้องถูกสำรองค่าใช้จ่ายเพื่อจัดการเร่งเคลียร์สินค้านั้นโดยมีผู้ผลิตร่วมมือในการเคลียร์สินค้า ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager) ฝ่ายการตลาด รับผิดชอบดูแลสินค้าแยกตามตราสินค้ากว่า 60 คน ซึ่งพนักงานเหล่านี้จะต้องดูแลบริหารปริมาณสินค้าให้มีจำนวนที่เหมาะสม และบริษัทฯ ยังมีฝ่าย Product Controller จะทำหน้าที่กั้นการสั่งซื้อที่ผู้จัดการผลิตภัณฑ์จะสั่งเพิ่มเพื่อนำมาจำหน่าย โดยหากสินค้าดังกล่าวมีปริมาณสั่งซื้อในปัจจุบันขัดแย้งกับสถิติการขายโดยไม่มีแผนรองรับ จะทำให้การสั่งซื้อดังกล่าวถูกส่งกลับไปทบทวนอีกครั้งโดยผู้บริหารระดับถัดไป สินค้าคงคลังของบริษัทฯ จัดเก็บไว้ที่คลังสินค้าที่สำนักงานใหญ่ ทั้งนี้สินค้าคงคลังในคลังสำนักงานสาขาต่างๆ ส่วนใหญ่จะสำรองไว้สำหรับการบริการเท่านั้น โดยระบบเชื่อมต่อไปยังระบบการจัดการ

คลังสินค้าที่สำนักงานใหญ่แบบ Real-Time รวมถึงบริษัทฯ มีการสุ่มตรวจนับสินค้าคงคลังทุกเช้าของทุกวัน ในสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวรายการของเมื่อวันก่อนหน้า เพื่อตรวจสอบยอดสินค้าคงคลังที่มีอยู่จริงกับที่มีอยู่ในฐานข้อมูล

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

การดำเนินการกับสินค้าคงคลังที่มีอายุเกินกำหนด (Inventory Aging)

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

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

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้า จึงไม่มีการดำเนินงานที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยตรง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะช่วยป้องกันมลพิษที่เกิดจากการประกอบชิ้นส่วนอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และกิจกรรมอื่นๆ ของบริษัทฯ และพร้อมที่จะปรับปรุงพัฒนาตามระบบมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง และสนับสนุนให้พนักงานทุกคนตระหนักและมีส่วนร่วมในการจัดการสิ่งแวดล้อมให้ดีขึ้นทั้งนี้ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2015 จาก บูโร เวกีทส์ เซอร์ทิฟิเคชั่น

บริษัทฯ มีนโยบายและวัตถุประสงค์สิ่งแวดล้อม ดังนี้

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

ทั้งนี้ นโยบายสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ จะถูกนำมาทบทวนทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าได้รับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องให้ทันสมัย มีประสิทธิภาพ และเหมาะสมกับกิจการของบริษัทฯ

นโยบายการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ Business Continuity Management (BCM) ISO 22301

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

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะป้องกันหรือบรรเทาอุบัติเหตุการณ์ที่อาจจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อธุรกิจของบริษัทฯ ผู้มีส่วนได้เสีย สิ่งแวดล้อม โดยมีความตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ และข้อตกลงที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสีย สาธารณชน ตลอดจนพนักงานเกิดความเชื่อมั่นในความมั่นคงและยั่งยืนของบริษัทฯ

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 กลุ่มชินเน็คประเทศไต้หวัน 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

ความเสี่ยงด้านลูกหนี้การค้า นอกจากคุณภาพ การบริหารจัดการ การปรับตัว และความมีวินัยของลูกหนี้แล้ว ความสามารถและประสิทธิภาพของพนักงานให้สินเชื่อและควบคุมสินเชื่อ เป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งในการเกิดความเสี่ยง แม้การพิจารณาสินเชื่อตามหลักสินเชื่อแล้ว การตัดสินใจและการควบคุมติดตามเก็บเงินจากลูกหนี้การค้ามีประสิทธิภาพหรือไม่ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในด้านหลักบริหารจัดการธุรกิจของลูกหนี้ พร้อมกำหนดบทบาทอำนาจหน้าที่การให้สินเชื่อและการควบคุมสินเชื่อ การให้ความรู้พนักงานสม่ำเสมอ การตรวจสอบจากหน่วยงานภายใน รวมถึงนโยบายการให้สินเชื่อและการควบคุมสินเชื่อที่ชัดเจน

3.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ การเสนอราคา และชำระเงินโดยใช้เงินตราสกุลเหรียญสหรัฐเป็นหลัก การสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ คิดเป็นประมาณร้อยละ 32 ของการซื้อสินค้าตลอดปี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อบริหารความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับการขยายตัวทางธุรกิจและภาพรวมของสถานการณ์เศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

3.4 ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน

บริษัทฯ มีความต้องการในการใช้เงินทุนหมุนเวียน เพื่อใช้ในการบริหารลูกหนี้การค้าและสินค้าคงคลังที่เพิ่มขึ้นตามความต้องการของตลาดและสนับสนุนการเติบโตขององค์กร โดยบริษัทฯ มีการวางแผนจัดหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียนให้เหมาะสมตามระยะเวลา เพื่อการได้มาและการใช้ไปของเงินทุนหมุนเวียนจากสถาบันการเงินหลากหลายสถาบัน เพื่อเสริมสภาพคล่องและกระจายความเสี่ยงของแหล่งเงินทุน จากความสำเร็จของกลยุทธ์ทางการตลาดและความต้องการสินค้ามากขึ้น เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าภายในวันที่ส่ง ส่งผลให้บริษัทฯ มีระยะเวลาในการขายสินค้าเฉลี่ยเป็น 30 วัน จากเดิม 27 วัน ระยะเวลาในการเก็บหนี้ 49 วัน จากเดิม 48 วัน ทั้งนี้ทางบริษัทฯ ได้ใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงการผิดนัดชำระหนี้ให้อยู่ในระดับที่บริษัทฯ ยอมรับได้โดยไม่เสียต้นทุนเพิ่มเติม ในขณะที่ระยะเวลาในการจ่ายชำระหนี้มีการขยายเวลาได้มากขึ้นเป็น 23 วัน จากเดิม 22 วัน เนื่องจากบริษัทฯ คู่ค้ามีการตอบรับการขยายวงเงินและขยายระยะเวลาการชำระหนี้เพิ่ม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพเงินทุนหมุนเวียนร่วมกัน ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในทุกหน่วยธุรกิจ ปัจจุบันบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง ซึ่งเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทำให้มีสภาพคล่องด้านเงินทุนหมุนเวียนที่ดีขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารพาณิชย์ทุกแห่ง ซึ่งทำให้มีโอกาสในการเจรจาต่อรองและทบทวนวงเงินกู้ยืมและอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับแผนธุรกิจ รวมถึงค่าธรรมเนียมธนาคารต่างๆ เพื่อดำรงสภาพคล่องและต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมกับสถานการณ์ทางธุรกิจเพื่อสนับสนุนการเจริญเติบโตของกิจการอย่างต่อเนื่อง

3.5 ความเสี่ยงจากการมีอัตรากำไรขั้นต้นในระดับต่ำ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอุปกรณ์การสื่อสาร ชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ อุปกรณ์ชิ้นส่วนมัลติมีเดีย วัสดุสิ้นเปลือง เป็นต้น อุตสาหกรรมเทคโนโลยีมีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา แต่ด้วยประสบการณ์อันยาวนานกว่า 30 ปีที่บริษัทฯ อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ แม้จะเป็นธุรกิจที่มีกำไรขั้นต้นระดับต่ำ บริษัทฯ ก็ยังสามารถเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์และบริการที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายจากแบรนด์ต่างๆ มากกว่า 5,000 รายการ พร้อมทั้งความไว้วางใจจากผู้ค้าและลูกค้า ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารกำไรขั้นต้นในภาพรวมของทุกหน่วยธุรกิจให้อยู่ในระดับที่กำหนดไว้ตามงบประมาณ โดยบริษัทฯ มีการวางแผนการสั่งซื้อทั้งกระบวนการ ตั้งแต่ผู้ค้ามายังบริษัทฯ และกระจายไปสู่ลูกค้าทุกช่องทางของการจัดจำหน่าย ไม่ว่าจะเป็นผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง ผู้ค้ารายย่อย ห้างสรรพสินค้าโมเดิร์นเทรด เพื่อให้การบริหารสินค้าคงคลังมีประสิทธิภาพเกิดความสมดุลระหว่างอุปสงค์อุปทาน ตลอดจนดำเนินกลยุทธ์ส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้เป็นที่ต้องการของตลาดในช่วงเวลาที่เหมาะสม ส่งผลให้กำไรขั้นต้นถัวเฉลี่ยเป็นไปตามแผนธุรกิจ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่สำคัญประกอบด้วย

หน่วย: บาท

ประเภท	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2561	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2560	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2559	ลักษณะกรรมสิทธิ์
1. ที่ดิน	125,371,638.65	125,371,638.65	125,371,638.65	เจ้าของ
2. อาคาร	211,015,262.15	226,258,597.25	119,447,512.04	เจ้าของ
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	13,609,215.23	15,989,318.61	14,060,158.70	เจ้าของ
4. อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	13,206,917.05	17,898,857.11	19,755,696.40	เจ้าของ
5. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	10,064,184.90	12,683,898.83	7,136,570.05	เจ้าของ
6. ยานพาหนะ	24,960.55	51,992.45	440,187.07	เจ้าของ
7. ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	2,414,378.68	2,666,814.44	3,832,257.54	เจ้าของ
8. อุปกรณ์ระหว่างทำและงานระหว่างก่อสร้าง	2,213,380.38	1,925,871.71	115,634,083.74	เจ้าของ
รวม	377,919,937.59	402,846,989.05	405,678,104.19	

ทั้งนี้ มีรายละเอียดในทรัพย์สินหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ดังนี้

ที่ดิน

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

อาคารและส่วนปรับปรุง

รายการ	ที่ตั้ง	ลักษณะเบื้องต้น	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระจำนอง
อาคารสำนักงานใหญ่และศูนย์กระจายสินค้า/คลังสินค้า อาคารสำนักงานและสันตนาการ	433 ถ.สุคนธสวัสดิ์ ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น อาคารคลังสินค้า 3 ชั้น อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	207,213,746.79	ติดภาระจำนอง ¹
อาคารสำนักงานและโกดังเก็บสินค้า	373 ถ.สุคนธสวัสดิ์ ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และโกดังเก็บสินค้า	3,801,515.36	เจ้าของ
รวม			211,015,262.15	

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. 2560 – 31 ธ.ค. 2562	69,480.00 (16 ธ.ค.2560 – 31ธ.ค.2561) 72,990.00 (1 ม.ค.2562 – 31 ธ.ค.2562)
ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต	อาคารศูนย์การค้าเซียร์-รังสิต FC098 ชั้น 4 เลขที่ 99 หมู่ 8 ถ.พหลโยธิน ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12130	1 มิ.ย.2561 – 31 พ.ค. 2564	42,612.00 (1 มิ.ย.2561 – 31 พ.ค. 2562) 46,163.00 (1 มิ.ย.2562 – 31 พ.ค. 2563) 49,714.00 (1 มิ.ย.2563 – 31 พ.ค. 2564)
ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์	อาคารศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ ITB 41 ชั้น B1 55 ถ. ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250	15 มี.ค. 2561 – 31 พ.ค.2564	47,376.00 (15 มี.ค.2561 – 14 มี.ค.2562) 49,744.80 (15 มี.ค.2562 – 14 มี.ค.2563) 52,232.04 (15 มี.ค.2563 – 14 มี.ค.2564)
ศูนย์การค้ามาบุญครอง	อาคาร เอ็ม บี เค เซ็นเตอร์ ห้องเลขที่ C016-C018 ชั้น 5 เลขที่ 444 ถ.พญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10110	1 ม.ค. 2562 – 31 ธ.ค. 2564	236,544.00
ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์	อาคารศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ ITB09 ชั้น B1 55 ถ. ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250	1 ธ.ค. 2559 - 30 พ.ย. 2562	86,361.75 (1 ธ.ค. 2559 - 30 พ.ย. 2560) 86,361.75 (1 ธ.ค. 2560 - 30 พ.ย. 2561) 90,665.10 (1 ธ.ค. 2561 - 30 พ.ย. 2562)
ศูนย์การค้าซีคอนบางแค	อาคารศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ 241 ชั้น 2 ถ. เพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ 10160	15 ม.ค. 2560 - 14 ม.ค. 2563	66,120.00 (15 ม.ค.2560 - 14 ม.ค. 2561) 69,426.00 (15 ม.ค.2561 - 14 ม.ค. 2562) 72,930.36 (15 ม.ค.2562 - 14 ม.ค. 2563)
ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต	อาคารศูนย์การค้าเซียร์-รังสิต FC097 ชั้น 4 เลขที่ 99 หมู่ 8 ถ.พหลโยธิน ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12130	25 ธ.ค. 2559 - 24 ธ.ค. 2562	36,396.00 (25 ธ.ค.2559 - 24 ธ.ค. 2560) 40,440.00 (25 ธ.ค.2560 - 24 ธ.ค. 2561) 44,484.00 (25 ธ.ค.2561 - 24 ธ.ค. 2562)
ศูนย์การค้าไอทีมอลล์	อาคารศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ 4P26 ชั้นที่ 4 เลขที่ 7 ถ.รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400	1 มี.ค. 2560 – 28 ก.พ. 2563	79,000.00
สำนักงานสาขาต่างจังหวัด			
ขอนแก่น	672/42-44 ถ.กลางเมือง ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000	1 ก.พ.2561 – 31 ม.ค. 2564	37,000.00
เชียงใหม่	133 หมู่ที่ 1 ถนนสายที่ 1 (เชียงใหม่-ฮอด) ต.ป่าแดด อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่ 50100	1 พ.ค. 2561 - 30 เม.ย. 2564	55,000.00 (1 พ.ค.2561 – 30 เม.ย. 2563) 60,500.00 (1 พ.ค.2563 – 30 เม.ย. 2564)

สาขา	ที่อยู่	ระยะเวลาเช่า	ค่าเช่าและค่าบริการ/เดือน
หาดใหญ่	38, 40 ถ.โชติวิริยะกุล 3 ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	1 เม.ย. 2561 - 31 มี.ค. 2562	50,000.00
พิษณุโลก	234/2-3 ถ.บรมไตรโลกนาถ 2 ต.ในเมือง อ.เมืองพิษณุโลก จ.พิษณุโลก 65000	1 พ.ค.2560 – 30 เม.ย.2563	21,000.00
สุราษฎร์ธานี	299/6-7 ถ.ตลาดใหม่ ต.ตลาด อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี 84000	3 มี.ค. 2560 – 2 มี.ค. 2563	48,600.00
นครราชสีมา	1135/7-8 ถ.สุนรายณ์ ต.ในเมือง อ.เมืองนครราชสีมา จ.นครราชสีมา 30000	1 มี.ค. 2560 -28 ก.พ. 2563	57,578.95
ศูนย์การค้าฮาเบอร์ พัตยา	อาคารศูนย์การค้าฮาเบอร์ พัตยา ชั้น 3 ห้องเลขที่ 3R63,3R64,3R65 หมู่ 9 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150	1 ม.ค. 2560 -31 ธ.ค. 2562	30,000.00 (1 ม.ค. 2560 -31 ธ.ค. 2560) 32,000.00 (1 ม.ค. 2561 -31 ธ.ค. 2561) 35,000.00 (1 ม.ค. 2562 -31 ธ.ค. 2562)
อุบลราชธานี	425/12 ถ.อุปสีฐาน ต.ในเมือง อ.เมืองอุบลราชธานี จ.อุบลราชธานี 34000	14 ธ.ค. 2559 -13 ธ.ค. 2562	21,013.22

4.2 นโยบายการบริหารลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ

สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ภาวะการแข่งขัน เป็นปัจจัยในการพิจารณาโยบายบริหารลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ บริษัทฯ มีนโยบายให้เงื่อนไขและระยะเวลาการชำระหนี้ที่ชัดเจน ถูกต้อง รวดเร็ว สอดคล้องกับลักษณะธุรกิจของลูกหนี้การค้า การแก้ไขปัญหาด้วยเหตุผลและความยืดหยุ่นอย่างเหมาะสม 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 เพื่อขอรับเงื่อนไขการเปลี่ยนคืนสินค้ารุ่นที่ล้าสมัยเพื่อแลกกับสินค้ารุ่นใหม่ (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 30 วัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายและความรวดเร็วในการผลิตและจัดส่งสินค้าของผู้ผลิตแต่ละราย บริษัทฯ จะมีการทำรายงานแสดงมูลค่าสินค้าคงคลังทุกวัน เพื่อให้ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ดูแลปริมาณสินค้าให้มีจำนวนที่เหมาะสม สำหรับกลุ่มสินค้าที่ต้องสำรองเพื่อการขายเข้าโครงการหรือสินค้าที่ผู้ผลิตมีกำหนดการผลิตส่งนาน บริษัทฯ ต้องได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตในเรื่องเครดิตเทอม หรือกำไรที่สูงเพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการต้องสำรองสินค้าเป็นเวลามากกว่าปกติ ในสินค้ากลุ่มนี้ ซึ่งได้แก่ สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์คที่มีลูกค้าเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่าย และผู้วางระบบ 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 Ltd.) ถือหุ้นของบริษัทฯ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และไม่มีการแสดงเจตจำนงเป็นลายลักษณ์อักษรให้บริษัทฯ ยุติการใช้ชื่อและเครื่องหมายการค้าจากกลุ่มซินเน็ค

4.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้า

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือเป็นธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโต โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ การพิจารณาการลงทุนจะทำโดยผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยทั่วไปบริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทย่อย ยกเว้นในกรณีที่มีข้อจำกัดในการลงทุนซึ่งบริษัทฯ จะพิจารณาเงื่อนไขและผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นรายกรณี

การบริหารงานในบริษัทย่อยและการร่วมค้า บริษัทฯ จะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ เข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและการร่วมค้าตามสัดส่วนที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและการร่วมค้าดังกล่าว

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 (เจ็ดร้อยเจ็ดสิบล้านสามแสนสองหมื่นแปดพันหกกร้อยสี่สิบบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ	: 1 บาท (หนึ่งบาทถ้วน)
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายสินค้าเทคโนโลยีขั้นนำระดับโลกหลากหลายประเภท คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์การสื่อสาร
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 433 ถนนสุขุมวิทซอย 1 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230
โทรศัพท์	: +66 2553 8888
โทรสาร	: +66 2578 8188
เว็บไซต์	: http://www.synnex.co.th

ที่ตั้งสำนักงานสาขา (กรุงเทพฯ) :

สาขาพันธุ์ทิพย์

ห้องเลขที่ 51028, 51028/1 ชั้น 5 อาคารพันธุ์ทิพย์พลาซ่า 604/3 ถ.เพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ +66 2656 6171 แฟกซ์ +66 2656 6172

สาขาศูนย์การค้าเซ็นทรัล รัชสิด

อาคารศูนย์การค้าเซ็นทรัล-รัชสิด ห้องเลขที่ FC098 ชั้น 4 เลขที่ 99 หมู่ 8 ถ.พหลโยธิน ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12130

โทรศัพท์ +66 2992 6910 แฟกซ์ +66 2992 6911

สาขาศูนย์การค้าไอทีมอลล์

อาคารศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ 4P26 ชั้น 4 เลขที่ 7 ถ.รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ +66 2641 1314 แฟกซ์ +66 2641 1315

สาขาศูนย์การค้าซีคอนสแควร์

อาคารศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ ITB 36 ชั้น B1 เลขที่ 55 ถ.ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250

โทรศัพท์ +66 2721 8971 แฟกซ์ +66 2721 8972

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.บรมไตรโลกนารถ 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

ศูนย์บริการ Huawei by Synnexสาขาศูนย์การค้ามาบุญครอง (MBK MSC HUAWEI)

อาคาร เอ็ม บี เค เซ็นเตอร์ ห้องเลขที่ B009-010 ชั้น 5 เลขที่ 444 ถ.พญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ +66 2064 4000-1

สาขาศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ (Seacon Srinakarin ASCE HUAWEI)

อาคารศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ ITB09 ชั้น B1 เลขที่ 55 ถ.ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250

โทรศัพท์ +66 2721 8971 แฟกซ์ +66 2721 8972

สาขาศูนย์การค้าซีคอนบางแค (Seacon Bangkae ASCE HUAWEI)

อาคารศูนย์การค้าซีคอนบางแค ห้องเลขที่ 241 ชั้น 2 เลขที่ 607 ถ.เพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ 10160

โทรศัพท์ +66 2074 7917

สาขาศูนย์การค้าเซียร์-รังสิต (Zeer ASCE HUAWEI)

อาคารศูนย์การค้าเซียร์-รังสิต ห้องเลขที่ FC 097 ชั้น 4 เลขที่ 99 หมู่ 8 ถ.พหลโยธิน ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12130

โทรศัพท์ +66 2992 6910 แฟกซ์ +66 2992 6911

สาขาศูนย์การค้าฮาเบอร์ พัทยา (PATTAYA MSC HUAWEI)

อาคารศูนย์การค้าฮาเบอร์พัทยา ห้องเลขที่ 3R63,3R64,3R65 ชั้น 3 เลขที่ 190/25 หมู่ 9 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150

โทรศัพท์ +66 3819 7351

สาขาศูนย์อุบลราชธานี (UBON MSC HUAWEI)

ศูนย์อุบลราชธานี เลขที่ 425/12 ถ.อุปสีสาน ตำบลในเมือง อำเภอเมืองอุบลราชธานี จ.อุบลราชธานี 34000

โทรศัพท์ +66 4521 0994

สาขาสุราษฎร์ธานี (Surat ASCE HUAWEI)

299/6-7 ถ.ตลาดใหม่ ต.ตลาด อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี 84000

โทรศัพท์ +66 7721 2932-3, +66 7728 3955 แฟกซ์ +66 7727 4845

สาขานครราชสีมา (Korat ASCE HUAWEI)

1135/7-8 ถ.สุรนารายณ์ ต.ในเมือง อ.เมืองนครราชสีมา จ.นครราชสีมา 30000

โทรศัพท์ +66 4427 1365, +66 4492 2808-9 แฟกซ์ +66 4427 1906

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 ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 50-51 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์
เลขที่ 1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : +66 2677 2000

โทรสาร : +66 2677 2222

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