

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ โดยบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 60 ตราสินค้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลกผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ได้เครื่องหมายการค้าของตัวเองและมีฐานลูกค้าทั้งหมดมากกว่า 5,000 ราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์ทั้งที่เป็นร้านค้าปลีกและค้าส่งทั่วประเทศ ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และร้านอุปกรณ์เครื่องเขียน ฯลฯ รวมถึงภูมิภาคอินโดนีเซีย ทั้งนี้บริษัทฯ ถือเป็นบริษัทในกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้วัน ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ เครื่องมือสื่อสารและบริการด้าน Supply Chain ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดในประเทศไทยได้วัน และเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศที่ใหญ่ที่สุดในโลกในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และเป็นหนึ่งในสามผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ของโลกที่มีเครือข่ายครอบคลุม ทั้งในสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย จีนฮ่องกง 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) ประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์ที่ทันสมัยและยังมีประสบการณ์ด้านธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุสิ้นเปลือง และผู้บริหารชาวไทยของบริษัทฯ ล้วนมีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์มายาวนานและการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้วันที่เป็นที่ยอมรับจากผู้ผลิตระดับโลก ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าชั้นนำจากทั่วโลก กล่าวได้ว่าบริษัทฯ มีสินค้าที่มีความหลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุดในประเทศไทย และการทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากับผู้ผลิตสินค้าต่างๆ นั้น บริษัทฯ เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับผู้ผลิตสินค้าต่างๆ โดยไม่ผ่านทางกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้วัน นอกจากนั้นการได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการบริหารคลังสินค้าจากกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้วัน 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)

ซินเน็ค เริ่มต้นประกอบธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์และระบบสารสนเทศ ตั้งแต่ปี 2531 จากการเล็งเห็นถึงโอกาสในการเติบโตของเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุน ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยให้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด จนในปัจจุบันถือว่าธุรกิจไอทีเป็นส่วนสำคัญในการดำเนินชีวิตของคนในสังคม รวมถึงการประกอบธุรกิจทั้งในส่วนของบริษัทและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ดังนั้นเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจและสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และมีการพัฒนาต่อยอดออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายและมีความเฉพาะเจาะจงมากขึ้นตามพฤติกรรมผู้บริโภคและความมุ่งหวังที่เปลี่ยนแปลงตามยุคสมัย บริษัทฯ จึงกำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ โดยให้ความสำคัญใน 4 ด้าน ดังนี้

1. People Excellence

บริษัทฯ มุ่งเน้นให้ความสำคัญด้านบุคลากร ซึ่งถือเป็นองค์ประกอบหลักในการให้บริการลูกค้าและขับเคลื่อนองค์กร โดยดำเนินการใน 4 ด้าน คือ

- **การสรรหาและการจ้างงาน** โดยพิจารณาคัดสรรบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถที่ตรงกับสายงานและสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงานได้ทันต่อสถานการณ์ต่างๆ และมีคุณสมบัติสอดคล้องกับ TRUST ซึ่งถือเป็นวัฒนธรรมองค์กรของบริษัทฯ อันประกอบด้วย

Teamwork & Thankful	ร่วมใจขอบคุณชื่นชมยินดี สามัคคีเป็นหนึ่งเดียว
Results Driven	มุ่งมั่นในตนและเป้าหมาย
Understanding & Caring	เข้าใจและเอาใจใส่ในลูกค้าและคู่ค้า
Sustainability	ใส่ใจในความยั่งยืนของสังคมและองค์กร
Transformation & Innovation	พร้อมใจนำนวัตกรรมใหม่มาสร้างการเปลี่ยนแปลงให้ดีขึ้น

- **การวางแผนพัฒนาศักยภาพบุคลากร** โดยจัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ให้แก่พนักงานและบุคคลภายนอกในส่วนของผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ตลอดเวลาภายใต้ศูนย์ฝึกอบรมของบริษัทฯ พร้อมทั้งการจัดกิจกรรมอบรมภายนอกให้แก่บุคคลที่สนใจเพื่อเป็นการยกระดับความรู้ความเข้าใจด้านเทคโนโลยีทั้งภาคอุตสาหกรรม อีกทั้งสนับสนุนให้พนักงานเข้ารับการทดสอบใบรับรองความสามารถทางด้านเทคนิคตามสายเทคโนโลยีจากบริษัทผู้จำหน่ายสินค้าไอทีชั้นนำ เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจในการให้บริการต่อลูกค้า นอกจากนี้ยังจัดอบรมให้ความรู้ในส่วนของทักษะเสริมให้แก่พนักงานผ่านช่องทาง E-learning ของบริษัทฯ เพื่อให้พนักงานที่อยู่ในสำนักงานสาขาสามารถเข้าอบรมได้อย่างสะดวก

- ความก้าวหน้าในสายงานและการปรับเปลี่ยนสายงาน บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนและส่งเสริมให้พนักงานมีความก้าวหน้าในตำแหน่งงาน ผ่านหลักสูตรการอบรมการพัฒนาบุคลากร ตลอดจนการให้คำปรึกษา คำแนะนำจากผู้บังคับบัญชาตามสายงาน เพื่อร่วมกันวางแผนการเติบโตอย่างเป็นลำดับขั้น อีกทั้งส่งเสริมให้พนักงานสามารถปรับเปลี่ยนสายงานตามความเหมาะสมของทักษะ ความรู้ ความสามารถของพนักงาน เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ต่างๆ ที่มีการปรับเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว อันอาจส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบผลิตภัณฑ์ รูปแบบการขาย ช่องทางการจัดจำหน่าย หรือกระบวนการทำงานซึ่งไม่เหมาะสมหรือสอดคล้องกับทักษะเดิมของพนักงาน
- การจัดหาสวัสดิการพนักงาน โดยจัดให้มีระบบสวัสดิการพนักงานที่มีความยืดหยุ่นและเหมาะสมกับการทำงานในยุคดิจิทัล ได้แก่ ระบบการทำงานจากภายนอกบริษัท (Work from anywhere)ทุนการศึกษาแก่บุตรของพนักงาน การซื้อสินค้าในราคาพนักงาน (Employee purchase program) บริการอาหารเข้าที่บริษัทฯ ห้องพยาบาลพร้อมเจ้าหน้าที่พยาบาลประจำในเวลาทำการ การตรวจสุขภาพประจำปี ประกันสุขภาพและอุบัติเหตุแบบกลุ่ม ห้องออกกำลังกายและห้องกิจกรรมสันทนาการ ชุมนุมฟอรัมพนักงาน โบนัสประจำปี ค่าเดินทางและค่าโทรศัพท์ (ตามตำแหน่ง) อีกทั้งเน้นย้ำให้ความสำคัญกับการสนับสนุนให้พนักงานได้มีโอกาสเป็นเจ้าของบริษัทร่วมผ่านการร่วมลงทุนในโครงการ EJIP เพื่อส่งเสริมความผูกพันระหว่างพนักงานและบริษัทฯ ในระยะยาว

2. Product & Service Excellence

บริษัทฯ บริหารงานภายใต้แนวคิด TRUSTED BY SYNNEX ที่ให้ความสำคัญในส่วนของสินค้าและบริการ โดยพิจารณาครอบคลุมถึงคุณภาพของสินค้า ตลอดจนการบริการหลังการขายที่ครบวงจร และพิจารณาการจัดจำหน่ายสินค้าเฉพาะกลุ่มผู้ผลิตที่ให้ความสำคัญในส่วนของการให้บริการหลังการขาย เพื่อสร้างความมั่นใจแก่กลุ่มลูกค้าทั้งในส่วนของลูกค้าค้าปลีกและลูกค้าองค์กรในการใช้สินค้าตลอดอายุการใช้งาน โดยเป็นการบริหารงานในส่วนของการจัดหาสินค้าและบริการด้วยกลยุทธ์ 3+1 อันประกอบด้วยการจัดกลุ่มของสินค้าออกเป็น 3 กลุ่มหลักและการบริการหลังการขาย อันประกอบด้วย

- กลุ่มสินค้า Consumer product (สินค้าสำหรับกลุ่มผู้ใช้งานทั่วไป) โดยมุ่งหวังให้ตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้า เพื่อตอกย้ำการเป็นบริษัทอันดับหนึ่งสำหรับสินค้ากลุ่มผู้ใช้งานทั่วไป มีสินค้าครอบคลุมทุกประเภทภายใต้แบรนด์ชั้นนำระดับโลก โดยแบ่งเป็นกลุ่มสินค้าทั่วไป เช่น คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์สำหรับต่อพ่วง ซีพียูประมวลผล เมนบอร์ด ฮาร์ดดิสก์ การ์ดจอ แป้นพิมพ์ เป็นต้น และสินค้าที่มุ่งเน้นตามความต้องการเฉพาะกลุ่ม เช่น คอมพิวเตอร์ประกอบ (D.I.Y.) สื่อความบันเทิงในหมวด Gaming Gear และ Game Console สินค้า Lifestyle เช่น Drone กล้อง Instax
- กลุ่มสินค้า Commercial product (สินค้าสำหรับกลุ่มองค์กร) เน้นการจัดจำหน่ายในรูปแบบ Solution ที่สามารถออกแบบให้เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้าแต่ละประเภทแบบครบวงจร และมุ่งพัฒนาให้ตอบโจทย์การเติบโตขององค์กรในด้านการงานที่ยืดหยุ่น ต่อเนื่อง และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อีกทั้งคำนึงถึงความปลอดภัยของข้อมูลในองค์กรเป็นสำคัญ โดยมีสินค้าและอุปกรณ์ที่ครอบคลุม ได้แก่ Client, Workstation, Server, Storage, Network, Software ที่ครอบคลุมการใช้งานตั้งแต่บริษัทขนาดเล็ก (Small Office) ไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ (Corporate) อีกทั้งมีการเพิ่มเติมสินค้าที่เกี่ยวข้องกับ IoT, Cloud Service, Security, Industrial Grade ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าที่มีอัตราการเติบโตสูง เนื่องจากเป็นเทคโนโลยีสำหรับอนาคต
- กลุ่มสินค้า Communication product (สินค้าและอุปกรณ์อัจฉริยะสำหรับการสื่อสาร) ได้แก่ โทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต อุปกรณ์เสริม ที่มีคุณภาพหลากหลายประเภท โดยให้ความสำคัญกับการคัดสรรอุปกรณ์อัจฉริยะที่ใช้งานในชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นการใช้งานในบ้านหรือสถานที่ต่างๆ เช่น Smart Watch แว่นตาอัจฉริยะ เครื่องฟอกอากาศ เป็นต้น เพื่อให้สอดคล้องกับเทคโนโลยี 5G ที่จะช่วยให้การเชื่อมต่อของทุกอุปกรณ์ผ่านอินเทอร์เน็ตมีประสิทธิภาพสูงขึ้น

- กลุ่มการให้บริการหลังการขายลูกค้า เน้นย้ำให้ความสำคัญของการบริการตั้งแต่การให้คำปรึกษาปัญหาการใช้งานหรือปัญหาเชิงเทคนิค การซ่อมสินค้าที่อยู่ในการรับประกันหรือนอกการรับประกัน โดยผู้ชำนาญงานเฉพาะทางซึ่งได้รับใบรับรองจากเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ผ่านช่องทาง Synnex Call Center 1251 ศูนย์บริการ Synnex และพันธมิตรที่ครอบคลุมทั่วประเทศ ตลอดจนศูนย์บริการที่ได้รับการแต่งตั้งโดยตรงจากลูกค้า ทั้งสินค้าที่จัดจำหน่ายโดยบริษัท และสินค้าเทคโนโลยีอื่นๆ ที่ไม่ได้จัดจำหน่ายโดยบริษัท เพื่อส่งมอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดในการให้บริการแก่ลูกค้า

3. Operation Excellence

การดำเนินงานในรูปแบบ Prompt & Care มุ่งเน้นการดำเนินงานที่จับใจและใส่ใจต่อลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท อีกทั้งนำนวัตกรรมทางเทคโนโลยีต่างๆ มาช่วยในการบริหารจัดการ เพื่อสร้างความได้เปรียบและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ทั้งนี้การดำเนินงานทั้งหมดอยู่ภายใต้กฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ทั้งในส่วนของกฎหมายของประเทศไทย รวมถึงกฎหมายต่างประเทศซึ่งเป็นประเทศต้นทางของผู้ผลิตสินค้าเทคโนโลยี และกฎข้อบังคับของบริษัทไอทีชั้นนำต่างๆ ที่เป็นคู่ค้าของบริษัท โดยรูปแบบดำเนินงาน Prompt & Care มีรายละเอียด ดังนี้

- Prompt (จับใจ) มุ่งเน้นการเปลี่ยนแปลงองค์กรไปสู่ Digital company ซึ่งมีการจัดทำ Data warehouse สำหรับการเป็นคลังข้อมูลทั้งหมดของบริษัท สามารถค้นหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องผ่านระบบในระยะเวลาอันสั้น และพัฒนาต่อยอดไปสู่การใช้งานทุกระบบอยู่ในระบบเดียวกัน ภายใต้การบริหารจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ (Big data) เพื่อจัดทำรายงานหรือข้อมูลเชิงวิเคราะห์ในด้านต่างๆ ตลอดจนการพัฒนาระบบการทำงานภายใน โดยนำระบบการทำงานอัตโนมัติ (Robotic process approval) เข้ามาเพิ่มความรวดเร็วและลดความซ้ำซ้อนในการทำงาน

- Care (ใส่ใจ) มุ่งหวังดูแลให้ธุรกิจของลูกค้าเติบโตไปร่วมกัน เน้นย้ำการวางแผนการทำงานร่วมกับลูกค้าในระยะยาว และจัดให้มีการประชุมข้อสรุปการทำงานระหว่างปีสำหรับการปรับเปลี่ยน แก้ไข และร่วมกันแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นเพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าและพร้อมเคียงข้างให้การช่วยเหลือลูกค้าอย่างดีที่สุดทั้งเรื่องการจัดหาสินค้า การจัดส่งสินค้า หรือการวางแผนด้านการจ่ายชำระผ่านโปรแกรมที่ยืดหยุ่นของบริษัท รวมถึงการใส่ใจในรายละเอียดธุรกิจของลูกค้าแต่ละรายด้วยการจัดทำข้อมูลในการวิเคราะห์ Product portfolio เพื่อมั่นใจว่าบริษัท สามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า

4. Collaboration Excellence

การให้ความสำคัญในการเป็นทีหนึ่งใส่ใจและการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม โดยการสนับสนุนให้พนักงานมีความร่วมมือร่วมใจผ่านการทำกิจกรรมเพื่อสังคม ชุมชน และการดูแลสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ ให้ความสำคัญต่อการจัดการปัญหาด้านขยะอิเล็กทรอนิกส์ (E-waste) โดยการเป็นส่วนกลางในการเป็นจุดรับทิ้ง (Drop point) เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยลดปริมาณขยะอิเล็กทรอนิกส์ ขณะเดียวกันยังมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าผ่านการจัดทำแผนธุรกิจร่วมกัน เพื่อสร้างความมั่นใจและวางแผนรับมือปัญหาที่เกิดขึ้น ตลอดจนจัดทำแผนการบริหารจัดการลูกค้าที่รองรับตั้งแต่ลูกค้ากลุ่มที่เป็นรายหลักจนถึงลูกค้ารายย่อย ภายใต้ระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เพื่อยกระดับความสัมพันธ์และการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อีกทั้งยังมุ่งพัฒนาให้เป็นที่รู้จักและได้รับความไว้วางใจในการเลือกซื้อจากผู้บริโภคภายใต้ตราสัญลักษณ์ “Trusted By Synnex” รวมถึงให้ความสำคัญกลุ่มนักลงทุนในการให้ข้อมูล ข่าวสาร และทิศทางหรือนโยบายการทำงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสนับสนุนให้เกิดความมั่นใจจากทุกภาคส่วน ผ่านการสื่อสารทั้งภายในและภายนอกองค์กรในรูปแบบ Digital communication ที่เป็นสื่อดิจิทัล และ Social Media ทั้งนี้บริษัท มุ่งมั่นในการบริหารงานด้วยปณิธานที่โปร่งใส ยึดหลักธรรมาภิบาลควบคู่ไปกับการใส่ใจต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อส่งเสริมและต่อยอดการพัฒนาสังคมให้เข้าถึงเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่มีคุณภาพมุ่งสู่การเติบโตที่ยั่งยืน

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ โดยการสร้างเครือข่ายธุรกิจที่สนับสนุนเกื้อหนุนการเติบโตของ บริษัทฯ ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน อีกทั้งคงความเป็นที่หนึ่งในด้านธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเทคโนโลยีที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ ด้วยบุคลากรที่มีคุณภาพประสิทธิภาพ พร้อมคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและมีนวัตกรรมที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ภายใต้ยุคที่เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน รวมถึงมีสินค้าที่ตอบสนองความต้องการในแต่ละอุตสาหกรรมแบบครบวงจรจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานระดับโลก บริษัทฯ ได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย ตราสินค้ามากกว่า 60 ตราสินค้า บริษัทฯ มุ่งมั่นส่งมอบบริการก่อนและหลังการขายสินค้าด้วยบริการจากใจด้วยหลักการ บริหารงานตามหลักธรรมาภิบาล ก่อปรกับการรับผิดชอบและตอบแทนสังคมควบคู่กันมาอย่างต่อเนื่อง

ปี 2563 บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ก้าวสู่ความเป็นที่หนึ่งอย่างมั่นคงและยั่งยืนด้วยแนวคิด “Value added IT distributor” โดยยึดหลักการให้บริการเป็นหัวใจสำคัญ ภายใต้คำขวัญ “Synnex as a Service” หรือ “SaaS” โดยเน้นการ ให้บริการบน 3 แพลตฟอร์มหลัก ได้แก่ การจัดส่งสินค้า (Warehouse and Logistics) การเงิน (Finance) และบริการ (Service) เน้นสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าและบริการด้านไอทีแบบครบวงจร เพื่อให้สินค้าไอทีและนวัตกรรมต่างๆ จากผู้ผลิต สามารถส่งต่อ ถึงมือผู้บริโภคผ่านตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศและภูมิภาคอินโดจีนได้อย่างสะดวกรวดเร็วและเพื่อเป็นการสนับสนุนผู้ประกอบการ ร้านค้าในเครือข่ายให้มีสภาพคล่องทางการเงินในการขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน และพร้อมเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ ในกลุ่มสินค้าภายใต้ตราสินค้าชั้นนำระดับโลกใหม่ๆ ที่มีโอกาสเติบโตทั้งในด้านการขยายและผลกำไร เพื่อสร้างความแข็งแกร่ง ให้บริษัทฯ และคู่ค้า นอกจากนี้ เทคโนโลยี 5G จะเป็นรากฐานสำคัญในการนำการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่มาสู่ภาคธุรกิจและ บริการต่างๆ โดยบริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมและได้เริ่มก้าวเข้าสู่การขายแบบโซลูชันอย่างเต็มรูปแบบเพื่อรองรับความต้องการ ของทั้งภาครัฐและเอกชน

บริษัทฯ วางกลยุทธ์เพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและขยายสัดส่วนรายได้จากสินค้าที่มีอัตราผลตอบแทนดี ด้วยการจับมือกับ พันธมิตรแบรนด์ระดับโลก นำสินค้าเทคโนโลยีใหม่เข้ามาเสริมให้ Synnex Product Portfolio ครอบคลุมในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ พร้อมวางแผนขยายสู่ตลาดสินค้ากลุ่ม IoT Solutions เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของตลาดไอทียุคดิจิทัล ทั้งในกลุ่มผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าองค์กร และกลุ่มภาคอุตสาหกรรม รวมถึงการออกโปรแกรมพิเศษทางการเงินเพื่อสนับสนุน กลุ่มธุรกิจใหม่ๆ ที่เกิดขึ้น

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้วางแผนพัฒนาช่องทางให้บริการ Fulfillment Service ผ่านช่องทาง B2B2C เพื่อเพิ่มขีด ความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจและมุ่งมั่นพัฒนาการให้บริการด้านไอทีแบบครบวงจร (Total solution service) อย่างต่อเนื่อง เพิ่มช่องทางการบริการ Synnex Care 1251 ตอกย้ำความเชื่อมั่นและส่งเสริมภาพลักษณ์ตราสินค้า “Trusted by Synnex” ให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคในวงกว้าง พร้อมยกระดับการบริหารจัดการภายในให้เกิดประสิทธิภาพ กำหนดแผนการบริหารค่าใช้จ่าย ขององค์กรให้เกิดความคุ้มค่าสูงสุดเพื่อสะท้อนผลตอบแทนอย่างเป็นรูปธรรม และสร้างโอกาสการเติบโตทางธุรกิจที่ยั่งยืน

ภายใต้การดำเนินธุรกิจด้วยระยะเวลากว่า 30 ปี บริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้ทันต่อการ เปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วอยู่ตลอดเวลาของอุตสาหกรรมไอที เพื่อให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการของบริษัทฯ โดยเฉพาะ ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมาซึ่งถือเป็นช่วงที่มีการเปลี่ยนแปลงแบบก้าวกระโดดในหลายด้าน เช่น การซื้อสินค้าผ่านช่องทาง E-Commerce การใช้บริการด้านคอนเทนต์ในรูปแบบที่เป็นการใช้งานตามต้องการ การทำงานนอกออฟฟิศ การใช้งานและบริการ ผ่านระบบ Cloud เป็นต้น

ในปี 2564 บริษัทฯ มุ่งมั่นบริหารงานและดำเนินงานภายใต้หลักธรรมาภิบาล สร้างความเชื่อมั่นในการเป็นผู้นำในการจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการแบบครบวงจรไปสู่การเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืน ภายใต้คำขวัญ “Better Life With Technology” โดยดำเนินการใน 3 ด้าน ดังนี้

1. การคิดสรรเทคโนโลยีรูปแบบใหม่เข้ามาจัดจำหน่าย โดยมุ่งเน้นไปที่เทคโนโลยีและอุปกรณ์อัจฉริยะที่สามารถเชื่อมต่อหรือใช้งานร่วมกับอุปกรณ์อื่นได้ ตอบโจทย์การใช้งานในชีวิตยุคดิจิทัลซึ่งสามารถใช้งานอุปกรณ์ต่างๆ ผ่านสถานที่หรือในช่วงเวลาที่ต้องการได้ตลอดเวลา ทำให้ทุกกิจกรรมในทุกวันดำเนินไปได้อย่างราบรื่น อาทิ สินค้าหรืออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพ ความบันเทิงหรือสื่อความบันเทิง การศึกษา การทำงาน การท่องเที่ยวและไลฟ์สไตล์
2. การพัฒนารูปแบบการขายที่ตอบโจทย์ลูกค้าในยุคดิจิทัล เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับความสะดวกสบายและการทำงานที่ยืดหยุ่น ปัจจุบันบริษัทฯ มีการพัฒนาระบบซื้อขายสินค้าออนไลน์ (Dealer portal) สำหรับลูกค้า โดยให้มีสินค้าพร้อมขายหลากหลายครอบคลุมเทียบเท่ากับการซื้อสินค้าในแบบปกติ (Offline) รวมถึงมีรูปแบบการใช้งานที่ง่ายสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ภายในไม่กี่ขั้นตอน เพื่อให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ตลอดเวลา และเพื่อให้สอดคล้องกับการสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ บริษัทฯ เล็งเห็นถึงการบริหารจัดการด้านคลังสินค้า (Fulfillment service) จึงต่อยอดการใช้งานเครื่องจัดสินค้าอัตโนมัติสำหรับการบริหารคำสั่งซื้อ ซึ่งสามารถทำงานได้ตลอด 24 ชั่วโมง และเชื่อมต่อกับระบบการจัดเก็บและบริหารคลังสินค้าอัตโนมัติ (ASRS) เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าจะส่งถึงลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และรวดเร็ว
3. การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายที่ครบครัน จากการมองเห็นโอกาสทางธุรกิจที่สามารถต่อยอดจากธุรกิจบริการในปัจจุบัน โดยเริ่มจากช่องทางการติดต่อเพื่อปรึกษาปัญหาการใช้งานสินค้าทาง Synnex Call Center 1251 การลงทะเบียนการรับประกันสินค้าของแบรนด์ต่างๆ ผ่านทาง QR Code ที่อยู่ในสติ๊กเกอร์ TRUSTED BY SYNNEX งานบริการซ่อมสินค้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทุกประเภท ทั้งที่มีการจัดจำหน่ายและไม่ได้มีการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทฯ ซึ่งทั้งหมดนี้จะถูกใช้งานผ่านระบบ Service ของบริษัทฯ และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เพื่อพัฒนาการให้บริการที่ดียิ่งขึ้น ภายใต้ความใส่ใจและการดำเนินงานตามกฎหมายด้านความปลอดภัยของข้อมูลลูกค้าเป็นสำคัญ

และเพื่อให้เป้าหมายการดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมให้กับระบบสารสนเทศภายในบริษัทฯ ให้รองรับการปรับปรุงระบบ ERP เพื่อยกระดับระบบการบริหารจัดการดูแลลูกค้า (CRM) เพื่อให้สามารถเข้าถึงข้อมูลของลูกค้าและทำงานได้อย่างต่อเนื่อง และรองรับนโยบายการปรับเปลี่ยนการทำงานให้มีความยืดหยุ่นต่อพนักงานตามสถานการณ์ในปัจจุบัน อีกทั้งยังยกระดับการบริหารจัดการงานภายในบริษัทฯ ให้มีความรวดเร็ว โปร่งใส ผ่านการปรับปรุงขั้นตอนการทำงานบริหารค่าใช้จ่ายให้เกิดความคุ้มค่าสูงสุดมุ่งสู่การเติบโตที่ยั่งยืน

กลยุทธ์การขยายช่องทางการจำหน่ายไปต่างประเทศในภูมิภาคอินโดไชน่า

บริษัทฯ วางแผนงานขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าไปแถบภูมิภาคอินโดไชน่ามาตั้งแต่ปี 2556 ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดใน 3 ประเทศ คือ ประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (พม่า) ประเทศราชอาณาจักรกัมพูชา (กัมพูชา) และประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (ลาว) โตขึ้นตามลำดับ โดยทั้ง 3 ประเทศ มีความสัมพันธ์ด้านต่างประเทศทางการทูตกับประเทศไทยมาเป็นเวลานาน และเป็นเพื่อนบ้านที่มีพื้นที่อาณาเขตชายแดนติดกับประเทศไทย มีมูลค่าการค้าขายแถบชายแดนของประเทศอย่างมีนัยสำคัญ รวมทั้ง 3 ประเทศก็นิยมใช้สินค้าที่เป็นตราสินค้าไทยอยู่ในระดับสูง

ปัจจุบัน บริษัทฯ มียอดขายจากการจำหน่ายส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านทั้ง 3 ประเทศ ได้รับการตอบรับอย่างดีเนื่องจาก SYNnex เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในการเป็น Global Distributor รายสำคัญทั่วโลก โดยเฉพาะแถบภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก สินค้าอุปกรณ์ไอทีที่มีเครื่องหมาย Trusted by Synnex ที่บริษัทฯ ทำการตลาดเรื่องการบริการหลังการขาย การรับประกันสินค้า เป็นที่รู้จักยอมรับอย่างดีของผู้ใช้ในประเทศเพื่อนบ้านที่เกิดจากการค้าขายแถบชายแดนมาก่อนหน้านี้

ความสำเร็จที่เกิดขึ้นในประเทศไทยของบริษัทฯ ยังเป็นต้นแบบของธุรกิจที่บริษัทฯ นำไปบริหารในการจำหน่ายในต่างประเทศ และได้มีการปรับเพื่อให้เข้ากับกฎระเบียบ วัฒนธรรม หรือตลาดไอทีของแต่ละประเทศ บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับคู่ค้าในแต่ละประเทศในการทำตลาด อาทิเช่น การทำตลาดในประเทศพม่า เน้นการกระจายฐานลูกค้า โดยเฉพาะในกลุ่มไนต์บูคที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และส่งพนักงานคนไทยไปประจำที่ออฟฟิศเพื่อช่วยตัวแทนทำการตลาด รวมถึงการถ่ายทอดความรู้การบริหารจัดการให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า และยังได้เสริมศักยภาพการขายด้วยการเป็นศูนย์บริการโดยแต่งตั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ เช่น Lenovo เป็นต้น

สำหรับตลาดประเทศกัมพูชา บริษัทฯ เริ่มเข้าไปทำการตลาดตั้งแต่ไตรมาส 4/2557 โดยการขายสินค้าอุปกรณ์เน็ตเวิร์คให้กับซิสเต็มอินทิเกรเตอร์ (SI) หลายราย แผนงานในปีนี้มีแผนขยายกลุ่มสินค้าเข้าสู่ตลาดคอนซูเมอร์ และหาพันธมิตรคู่ค้าเป็นตัวแทนเพื่อทำการตลาดกระจายสินค้าในประเทศกัมพูชา โดยยอดขายสินค้ากลุ่มนี้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ยังได้มีพนักงานขาย ช่างเทคนิค และพนักงานบริการลูกค้าที่เป็นคนท้องถิ่นที่สามารถติดต่อประสานงาน สร้างความสัมพันธ์ อำนวยความสะดวกและให้บริการลูกค้าได้เป็นอย่างดี

สำหรับตลาดประเทศลาว บริษัทฯ ได้ทำการเปิดศูนย์บริการขึ้นในนครเวียงจันทน์ ทั้งยังขยายไลน์สินค้าทั้งสมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์ เน็ตเวิร์ค อุปกรณ์ประกอบคอมพิวเตอร์ และซอฟต์แวร์ ผ่านเครือข่ายกระจายสินค้าที่แข็งแกร่งในประเทศลาว และเป็นพันธมิตรของบริษัทฯ โดยใช้ศักยภาพของบริษัทฯ และความได้เปรียบในแง่ภูมิศาสตร์ที่ใกล้กัน สะดวก ลดค่าใช้จ่ายในเรื่องการคมนาคมขนส่ง เพื่อชิงส่วนแบ่งการตลาดกับประเทศที่เป็นเทร็ดดิ้งคันทรีอย่างประเทศสาธารณรัฐสิงคโปร์ หรือประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม เป็นต้น บริษัทฯ ยังได้ขยายฐานลูกค้าไปที่ประเทศลาวตอนเหนือ และประเทศลาวตอนใต้เพื่อเพิ่มยอดขายที่มากขึ้น และควบคู่ไปกับการเป็นศูนย์บริการ เช่น Brother, Lenovo เป็นต้น

บริษัทฯ พัฒนาช่องทางการจำหน่ายในประเทศในภูมิภาคอินโดไชน่า เน้นการเพิ่มบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเพื่อที่จะไปประจำที่ต่างประเทศได้ รวมถึงการเพิ่มการติดตั้งอุปกรณ์ที่สามารถเชื่อมต่อข้อมูล เพื่อให้การประสานงานรวดเร็ว และลดค่าใช้จ่ายการสื่อสาร หรือลดค่าใช้จ่ายการเดินทางระหว่างบริษัทฯ กับตัวแทนในต่างประเทศ การจัดสรรงบประมาณการตลาดเพื่อเพิ่มศักยภาพของคู่ค้าและลูกค้าที่เป็น Dealers ในแต่ละพื้นที่ งบประมาณพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ที่ไปประจำต่างประเทศ พัฒนาด้านความรู้เกี่ยวกับการบริหารงาน ความรู้ด้านสินค้า รวมถึงการสื่อสารภาษาอังกฤษ หรือภาษาท้องถิ่นที่สำคัญมาก รวมถึงการให้สินเชื่อกิจการกับคู่ค้าที่เหมาะสมกับสภาพคล่องทางการเงินที่สอดคล้องกับการทำธุรกิจ โดยในปี 2564 บริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะผลักดันยอดขายให้ไปถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ และมุ่งมั่นที่จะเป็นหนึ่งในยอดขายของตัวแทนจำหน่าย และเป็นหนึ่งในธุรกิจไอทีที่ยั่งยืนต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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

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

ในปี 2545 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด” และได้ย้ายสำนักงานพร้อมสร้างศูนย์ขนส่งและกระจายสินค้าแห่งใหม่บนพื้นที่ประมาณ 7 ไร่ ที่ถนนสุขุมวิท 101 ทางด่วนรามอินทรา บริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการบริหารจัดการสินค้าจากกลุ่มบริษัทซินเน็คประเทศไต้หวัน ด้วยศักยภาพและประสบการณ์ของกลุ่มบริษัทซินเน็คประเทศไต้หวัน ประกอบกับประสบการณ์ความเชี่ยวชาญของผู้บริหารบริษัทฯ ในธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ประเทศไทย ทำให้บริษัทฯ มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว จนกระทั่งมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 500,000,000 บาท ในปี 2547

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

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2556 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 95,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญใหม่ของบริษัทฯ ให้แก่ผู้ถือหุ้น และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิเรื่องทุนจดทะเบียนบริษัทฯ จากเดิม 705,000,000 บาท เป็น 800,000,000 บาท

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียน โดยการตัดหุ้นที่ยังมิได้ออกจำหน่ายจำนวน 29,671,351 หุ้น เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 770,328,649 บาท และอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนโดยการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 109,671,351 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิเรื่องทุนจดทะเบียน จากเดิม 770,328,649 บาท เป็น 880,000,000 บาท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

ปี	เหตุการณ์
2531	บริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ผู้ดำเนินธุรกิจค้าส่งอุปกรณ์เครื่องเขียน กระดาษสำนักงาน รวมทั้ง วัสดุ อุปกรณ์และของใช้สิ้นเปลืองทางด้านคอมพิวเตอร์ ได้จัดตั้ง บริษัท คอมเพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจนำเข้า และจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ 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 ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายรับอนุญาตของผลิตภัณฑ์ Hard Disk ของ Seagate ในประเทศไทย
2534	วันที่ 16 กรกฎาคม 2534 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 2,000,000 บาท เป็น 8,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
2535	วันที่ 2 เมษายน 2535 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 8,000,000 บาท เป็น 12,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
2537	วันที่ 21 มีนาคม 2537 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 12,000,000 บาท เป็น 20,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท และได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วอีกครั้งหนึ่ง เมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2537 เป็น 40,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
2539	วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2539 บริษัทฯ ได้ก่อตั้งบริษัท พรี่ชม โซลูชั่นส์ จำกัด ทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2,000,000 บาท มีสัดส่วน การถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านการอบรมโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ขั้นสูง 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 อินเตอร์เนชั่นแนล จากประเทศไต้หวัน ผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์และ เทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ของโลก ได้เข้าร่วมลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49 เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2542 บริษัทฯ ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 135,000,000 บาท เป็น 180,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
	วันที่ 22 มิถุนายน 2542 บริษัทฯ ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของ บริษัท พรี่ชม โซลูชั่นส์ จำกัด เป็น 8,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
	วันที่ 27 ตุลาคม 2542 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 260,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
2545	วันที่ 1 มีนาคม 2545 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 260,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท

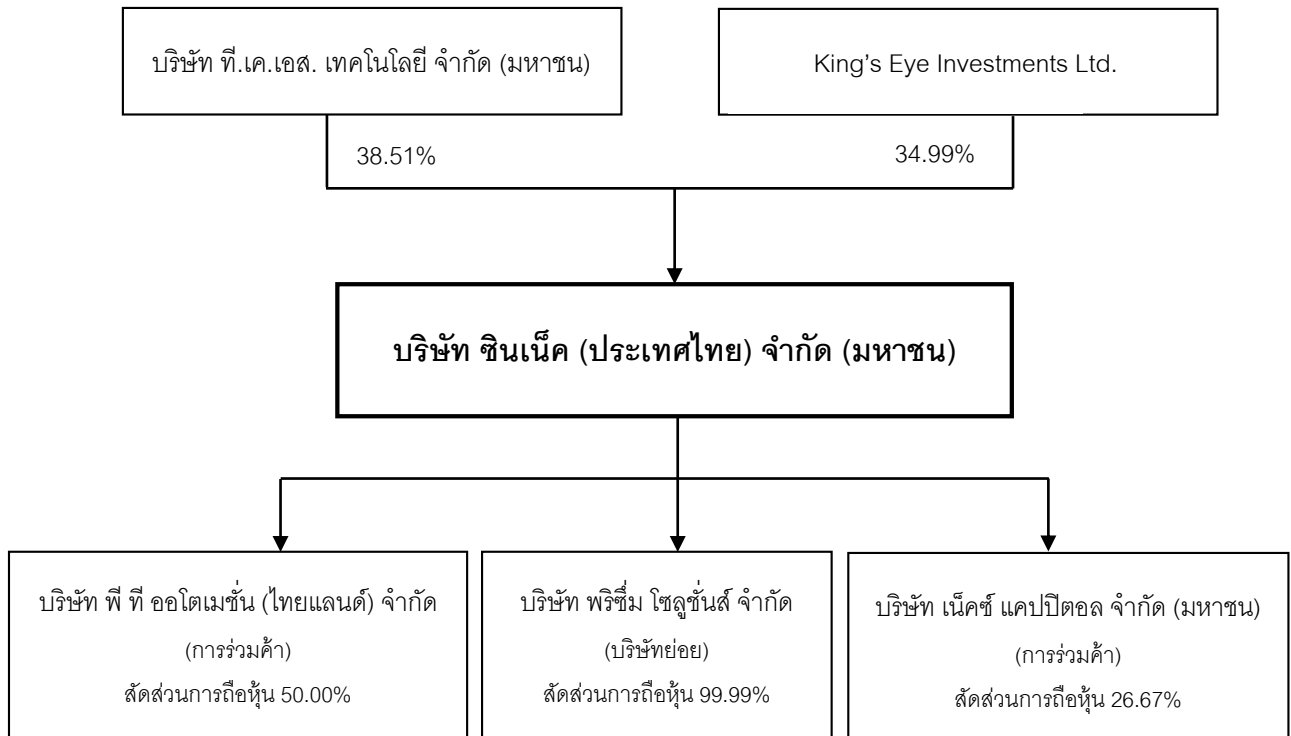
ปี	เหตุการณ์
2545	บริษัท คอมเพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด และย้ายสำนักงานใหญ่ พร้อมศูนย์ขนส่งและกระจายสินค้าแห่งใหม่ ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท เลียบทางด่วนรามอินทรา โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย ในการกระจายสินค้า ได้รับการถ่ายทอดจากกลุ่มผู้ถือหุ้นบริษัทซินเน็คประเทศไต้หวัน
2546	วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2546 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 300,000,000 บาท เป็น 340,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท
2547	วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2547 บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเดิม 340,000,000 บาท เป็น 500,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
2547	บริษัทฯ ได้รับใบรับรองตามมาตรฐานสากล ISO9001:2000 ระบบการบริหารงานคุณภาพ จาก บูโร เวอร์ิทัส เซอร์ทิฟิเคชัน ด้านการประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบ และบริการหลังการขาย
2548	บริษัท พรี่เอ็ม โซลูชั่นส์ จำกัด ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถือในบริษัท ซีนีคคอมพ์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายซอฟต์แวร์ ออกแบบวางระบบคอมพิวเตอร์ ให้คำปรึกษาและฝึกอบรมบุคลากรเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ คืนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ราคาตาม บัญชี ซึ่งเดิมบริษัทย่อยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว
2549	บริษัทฯ ได้เริ่มนำระบบ Automatic Storage and Retrieval System (ASRS) การบริหารคลังสินค้าแบบอัตโนมัติ ควบคุม ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ระบบดังกล่าวได้ติดตั้งแล้วเสร็จในปี 2550
2550	วันที่ 24 กรกฎาคม 2550 บริษัทฯ ได้รับใบรับรองตามมาตรฐานสากล ในด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2004 จาก บูโร เวอร์ิทัส เซอร์ทิฟิเคชัน
	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2550 เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2550 มีมติพิเศษให้แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน และมีมติอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท และมีมติ อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ 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 และเสนอขายให้แก่ประชาชน เป็นครั้งแรก จำนวน 123,000,000 หุ้น รวมทั้งจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 25,000,000 หุ้น รองรับการใช้สิทธิตาม ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่จะออกและเสนอให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ
	บริษัทฯ ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ เพื่อแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2550 และ เปลี่ยนชื่อจากเดิม บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด เป็น บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
2551	บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเปิดทำการซื้อขายให้กับนักลงทุนวันแรก ในวันที่ 16 มิถุนายน 2551
2552	บริษัทฯ ได้ลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานใหม่เพิ่มอีก 1 อาคาร เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ สร้างเสร็จและเปิดใช้งาน ในไตรมาส 2/2553 อีกทั้งบริษัทฯ ได้ดำเนินกิจการครบรอบ 20 ปี จึงจัดตั้งโครงการห้องสมุดไอทีเพื่อพัฒนาการศึกษาไทย (Library IT by Synnex) เพื่อส่งมอบอุปกรณ์ไอทีแก่โรงเรียน 20 โรงเรียนทั่วประเทศที่ผ่านเกณฑ์คัดเลือก
2553	บริษัทฯ ได้รับคัดเลือกให้เข้าชิงรางวัลและเข้ารอบสุดท้ายของสาขารางวัลบริษัทจดทะเบียนดีเด่นด้าน CSR ประจำปี 2553 ในกลุ่มมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดไม่เกิน 10,000 ล้านบาท ในงาน SET AWARD 2010 จัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
	บริษัทฯ ได้ขยายเพิ่มธุรกิจโดยได้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าสมาร์ตโฟนอย่างเป็นทางการ จำหน่ายให้กับผู้ประกอบการ สินค้าเริ่มแรกในกลุ่มเป็นสมาร์ตโฟนตราสินค้า HTC และในปี 2554 บริษัทฯ ได้ขยายการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายตรา สินค้าและกลุ่มสินค้าการสื่อสารอื่นๆ เพิ่มขึ้น

ปี	เหตุการณ์
2555	บริษัทได้รับรางวัล Most Improved CSR ประเภทกลุ่มบริษัทที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดไม่เกิน 10,000 ล้านบาท เป็นรางวัลบริษัทจดทะเบียนที่กำหนด วิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์ นโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมที่ชัดเจนสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ จัดโดยสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม (CSRI) ภายใต้การดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในงานมอบรางวัล CSR Recognition 2012 เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2555
2556	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 95,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท รองรับการจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญใหม่ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิเรื่องทุนจดทะเบียนบริษัท จากเดิม 705,000,000 บาท เป็น 800,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล CSR Recognition 2013 ประเภทรางวัลทั่วไป เป็นรางวัลมอบให้แก่บริษัทที่ตระหนักถึงความสำคัญและมีความมุ่งมั่นที่จะส่งเสริม รวมถึงการพัฒนากิจการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่อง โดยสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม (CSRI) ภายใต้การดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2556
	บริษัทฯ ได้รับรางวัลดีเด่น ด้านการจัดทำ “รายงานความยั่งยืน ปี 2556 หรือ Sustainability Report Award 2013” จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทยสำนักคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์ และสถาบันไทยพัฒน์ เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2556
2557	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2557 ของบริษัท พรี่ซัม 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 เจกซ์ เทคโนโลยี จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 40)
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล CSR Recognition 2014 (ปีที่ 3 ติดต่อกัน) ประเภทรางวัลทั่วไป เป็นรางวัลที่บริษัทฯ ได้แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน จากสถาบันธุรกิจเพื่อสังคม (CSRI) ภายใต้การดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2557
2558	บริษัทฯ ได้รับรางวัล ESG 100 Certificate จากสถาบันไทยพัฒน์ ในฐานะที่เป็น 1 ใน 100 บริษัทจดทะเบียนจากการคัดเลือกทั้งหมด 567 บริษัทจดทะเบียนที่มีความโดดเด่นในการดำเนินธุรกิจด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล Thailand Sustainability Investment 2015 โดยเป็นรางวัลที่มอบให้แก่องค์กรที่ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยซินเน็คเป็น 1 ใน 51 บริษัทจดทะเบียนที่มีรายชื่อ “หุ้นยั่งยืน” ถือเป็นหุ้นที่มีคุณภาพและคาดหวังผลตอบแทนที่ต่อเนื่องในระยะยาว โดยได้ผ่านเกณฑ์การประเมินด้านความยั่งยืน และดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและบรรษัทภิบาล พิจารณารางวัลโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2558
2559	บริษัทฯ เข้าถือหุ้นในบริษัทย่อยเป็นร้อยละ 99.99 โดยในระหว่างเดือนมีนาคม 2559 ผู้ถือหุ้นบริษัทย่อยได้ยกเลิกบันทึกข้อตกลงร่วมทุนและได้ทำสัญญาโอนหุ้นหลายฉบับกับบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งมีผลทำให้ส่วนได้เสียของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 60 เป็นร้อยละ 95 และต่อมาในระหว่างเดือนมิถุนายน 2559 บริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียในบริษัทย่อยเพิ่มเติมร้อยละ 5 เป็นเงินสดจำนวน 0.40 ล้านบาท มีผลทำให้ส่วนได้เสียของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.99
	บริษัทฯ ได้รับรางวัล ESG 100 Certificate ประจำปี 2559 เป็นปีที่ 2 ติดต่อกันจากสถาบันไทยพัฒน์ 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)

ปี	เหตุการณ์
2560	วันที่ 17 เมษายน 2560 บริษัทฯ เข้าร่วมทุนกับบริษัท พี ที ออโตเมชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายและนำเข้าอุปกรณ์สินค้าประเภท Industrial Grade เพื่อการขยายและเพิ่มศักยภาพในการเติบโตของธุรกิจ โดยมีสัดส่วนการร่วมทุนคิดเป็นร้อยละ 50
	วันที่ 26 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ เข้าร่วมลงทุนโดยการซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 30 เพื่อเป็นโอกาสในการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปสู่ธุรกิจเช่าซื้อเพื่อต่อยอดการทำธุรกิจแบบครบวงจร
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 พิจารณารางวัลโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2561
2562	วันที่ 26 มีนาคม 2562 บริษัทฯ ทำการซื้อหุ้นในบริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด เพิ่มเติม ทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนในการถือหุ้นใน บจก. บัฟ คิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด โดยปัจจุบันบริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เน็กซ์ แคปปิตอล จำกัด เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2562
	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2562 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียน โดยการตัดหุ้นที่ยังมิได้ออกจำหน่ายจำนวน 29,671,351 หุ้น เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 770,328,649 บาท และอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนโดยการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 109,671,351 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิเรื่องทุนจดทะเบียนจากเดิม 770,328,649 บาท เป็น 880,000,000 บาท
2563	บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นใน NCAP คิดเป็นร้อยละ 26.67 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรกของ บริษัท เน็กซ์ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (NCAP) เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2563
	บริษัทฯ ได้รับรางวัลบริษัทจดทะเบียนดีเด่นด้านนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations Awards) ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดสูงกว่า 3,000 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10,000 ล้านบาท และได้รับการประกาศรายชื่อหุ้นยั่งยืน หรือ Thailand Sustainability Investment :THSI โดยเป็น 1 ใน 124 บริษัทจดทะเบียนที่ผ่านการคัดเลือกการประเมินด้านความยั่งยืน สิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ รวมถึงบรรษัทภิบาล ถือเป็นหุ้นที่มีคุณภาพและคาดหวังผลตอบแทนที่ต่อเนื่องในระยะยาว ในงาน SET Awards 2020 เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2563

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ และ 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) มีโครงสร้างการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563



กลุ่มซินเน็ค ประเทศไทย

กลุ่มซินเน็คประเทศไทย ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้น (โดยผ่านทาง King's Eye Investments Ltd.) ของบริษัทฯ ประกอบธุรกิจด้านจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ในประเทศไต้หวัน สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย จีน ฮองกง นิวซีแลนด์ และอินเดีย เป็นต้น ซึ่งลักษณะการดำเนินธุรกิจของกลุ่มซินเน็คประเทศไทย มีความคล้ายคลึงกับบริษัทฯ อย่างไรก็ตามนโยบายการลงทุนของกลุ่มซินเน็คประเทศไทย มีความชัดเจนในการเข้าร่วมลงทุนในประเทศอื่นๆ โดยคัดเลือกผู้ร่วมลงทุนที่มีความมั่นคงทางการเงิน และมีประสบการณ์ในธุรกิจในประเทศนั้นๆ ทั้งนี้ในปัจจุบันกลุ่มซินเน็คประเทศไทย ไม่มีนโยบายในการเข้ามาแข่งขันในประเทศไทย นอกจากนี้กลุ่มผู้บริหารทั้งหมดของบริษัทฯ เป็นคนไทยที่มีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ในประเทศไทยยาวนานมากกว่า 10 ปี ถือเป็นจุดแข็งของทางบริษัทฯ ที่กลุ่มซินเน็คประเทศไทยต้องการเนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยประสบการณ์ในด้านการขายและการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมลูกค้าทุกประเภท

บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

1. บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชันส์ จำกัด (บริษัทย่อย) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2539 มีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2,000,000 บาท บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วทั้งหมด เริ่มให้บริการอบรมหลักสูตรโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ระบบสารสนเทศ และการสนับสนุนทางด้านเทคนิคในปี 2542 หลังจากนั้นจึงได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 8,000,000 บาท และเป็น 15,000,000 บาท ในปี 2557

บริษัทฯ ได้ขยายการบริการผ่านตัวแทนจำหน่าย (Reseller) ให้ครอบคลุมด้านต่างๆ ให้มากขึ้น ตั้งแต่การติดตั้งและการบำรุงรักษาอุปกรณ์ในส่วนของ Hardware และ Software เป็นการขยายธุรกิจเพื่อสนับสนุนกลุ่มลูกค้ารายเล็กและกลาง (SMB) ของบริษัทฯ ให้มากขึ้น รวมถึงการให้บริการ On Site Service ทั่วประเทศของสินค้าบางกลุ่ม เช่น Lemel PC, Managed Print Service (MPS) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เล็งเห็นถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศที่ต้องการนำเสนอขายสินค้าที่เป็น Solution มากขึ้น ซึ่งอาจรวมถึงการให้บริการดูแลระบบ Network และ Security ที่มีความซับซ้อนที่มากขึ้น บริษัทฯ มีการจัดเตรียมเจ้าหน้าที่เทคนิคที่มีความชำนาญและมี Certification รับรองคุณภาพที่ได้มาตรฐานจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ระดับโลก เช่น Cisco Microsoft และ Huawei เป็นต้น เพื่อให้คำปรึกษาและบริการกับลูกค้า บริษัทฯ มีการจัดเตรียมเจ้าหน้าที่ทางด้านเทคนิคประจำอยู่ตามสาขาหลักทั่วทุกภาคของประเทศ

บริษัทฯ ดำเนินการให้บริการกับลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายทั้งของบริษัทฯ 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 และ Huawei 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

บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมในการให้บริการที่ดียิ่งขึ้นให้กับลูกค้า เช่น มี Certified Engineers มากกว่า 13 คนที่มี Certifications ต่างๆ มากกว่า 70 Certifications มี Technical Call Center ที่คอยตอบปัญหาให้กับลูกค้าทั้งภาษาไทยและอังกฤษ มีศูนย์อบรมและ Demo Centre ที่ปรับปรุงให้รองรับกับ Technology ใหม่ๆ และมีสาขาที่คอยให้บริการกับลูกค้า ทั่วทุกภาคของประเทศ 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 เน็คซ์ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)** (บริษัท เน็คซ์ แคปปิตอล จำกัด ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2563) เป็นการร่วมค้าของซินเน็ค ปัจจุบันมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 26.67 โดยเป็นธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ จะเป็นโอกาสในการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปสู่ธุรกิจเช่าซื้อเพื่อต่อยอดการทำธุรกิจแบบครบวงจร

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

บริหารงานโดยกลุ่มผู้บริหารชาวไทยที่มีประสบการณ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ มายาวนาน และการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในกลุ่มซินเน็ค ประเทศไต้หวัน ทำให้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในด้านการบริหารจัดการคลังสินค้าและเป็นที่ยอมรับจากผู้ผลิตระดับโลก ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าชั้นนำจากทั่วทุกมุมโลก ทำให้สามารถกล่าวได้ว่าบริษัทฯ มีสินค้าที่มีความหลากหลายและครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุดในประเทศไทย การทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากับผู้ผลิตสินค้าต่างๆ นั้น บริษัทฯ เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับผู้ผลิตสินค้าโดยไม่ผ่านทางกลุ่มซินเน็คประเทศไต้หวัน

โครงสร้างรายได้

หน่วย : ล้านบาท

กลุ่มผลิตภัณฑ์	2563		2562		2561	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้จากการขาย						
1. ผลิตภัณฑ์ประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ต	9,527	29.63%	12,739	36.60%	17,090	44.74%
2. ผลิตภัณฑ์ประเภทคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล	6,463	20.10%	6,006	17.26%	5,260	13.77%
3. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วนประกอบคอมพิวเตอร์	3,505	10.90%	3,086	8.87%	3,499	9.16%
4. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ต่อพ่วงและอุปกรณ์เสริม	7,003	21.78%	7,423	21.33%	7,066	18.50%
5. ผลิตภัณฑ์สำหรับกลุ่มธุรกิจองค์กรและบริการคลาวด์	3,313	10.30%	3,125	8.98%	3,315	8.68%
6. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์อัจฉริยะและอุปกรณ์ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อ	1,161	3.61%	1,114	3.20%	751	1.97%
7. ผลิตภัณฑ์ประเภทการบริการดูแลและบำรุงรักษา	366	1.14%	959	2.75%	840	2.20%
8. อื่นๆ	706	2.20%	240	0.69%	279	0.73%
รวมรายได้จากการขาย	32,044	99.67%	34,692	99.68%	38,100	99.75%
รายได้จากการบริการ	105	0.33%	112	0.32%	96	0.25%
รวมรายได้จากการขายและการบริการ	32,149	100%	34,804	100%	38,196	100%
อัตรากำไรสุทธิของรายได้จากการขายและการบริการ	(7.63%)		(8.88%)		17.79%	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าหลากหลายครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทยและภูมิภาคอินโดจีน มีผลิตภัณฑ์นำสมัยที่จัดจำหน่ายแบบครบวงจร ได้รับความไว้วางใจและเชื่อถือจากพันธมิตรทางธุรกิจและกลุ่มลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้าและบริการของบริษัทฯ เนื่องจากมีความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้า การให้บริการหลังการขาย การจัดส่งสินค้าที่สะดวกรวดเร็ว ทั้งนี้ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้แบ่งผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายออกเป็น 7 ประเภท โดยมีรายละเอียดของแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ต (Mobile Phone & Tablet)

สินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ตที่ใช้ระบบปฏิบัติการ (Operating System) Android OS, iOS, Harmony OS และอื่นๆ ในการปฏิบัติงาน ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ประเภทสินค้า	สินค้า	ตราสินค้า
โทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ต (Mobile Phone & Tablet)	โทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ต (Mobile Phone & Tablet)	APPLE, ASUS, HUAWEI, MOTOROLA, TECNO, SAMSUNG

2. ผลิตภัณฑ์ประเภทคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (Personal Computer)

สินค้าประเภทคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล ได้แก่ คอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook, Ultrabook, 2 in 1 Notebook) คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ (Desktop Computer & All-in-One PC) คอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบตามความต้องการ (Configure-To-Order: CTO) ภายใต้ตราสินค้า LEMEL ซึ่งเป็นตราสินค้า (House Brand) ของ Synnex Technology International Corporation ประเทศไต้หวัน เป็นต้น ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ประเภทสินค้า	สินค้า	ตราสินค้า
คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (Personal Computer)	คอมพิวเตอร์แบบพกพา (Notebook, Ultrabook, 2 in 1 Notebook)	APPLE, ASUS, DELL, HPI, HUAWEI, LENOVO, MSI
	คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ (Desktop Computer & All-in-One PC)	APPLE, ASUS, DELL, HPI, LENOVO
	คอมพิวเตอร์แบบสั่งประกอบตามความต้องการ (Configure-To-Order: CTO)	LEMEL

3. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วนประกอบคอมพิวเตอร์ (PC Component)

สินค้าประเภทอุปกรณ์ชิ้นส่วนประกอบคอมพิวเตอร์ ได้แก่ แผงวงจรหลัก (Motherboard / Mainboard), อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Hard Disk Drive: HDD และ Solid State Drive: SSD), หน่วยประมวลผลกลาง (Central Processing Unit: CPU), หน่วยความจำของระบบ (Dynamic Random Access Memory: DRAM), การ์ดแสดงผล (Video Graphics Array: VGA), อุปกรณ์จ่ายไฟ (Power Supply), คอมพิวเตอร์เคส (Computer Case) เป็นต้น ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ประเภทสินค้า	สินค้า	ตราสินค้า
อุปกรณ์ชิ้นส่วนประกอบคอมพิวเตอร์ (PC Component)	แผงวงจรหลัก (Motherboard / Mainboard)	ASROCK, ASUS, GIGABYTE, INTEL, MSI
	อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Hard Disk Drive: HDD และ Solid State Drive: SSD)	HGST, INTEL, KINGSTON, KLEVV, KINGSTON, SEAGATE, WD
	หน่วยประมวลผลกลาง (Central Processing Unit: CPU)	AMD, INTEL
	หน่วยความจำของระบบ (Dynamic Random Access Memory: DRAM)	KINGSTON, KLEVV, THERMALTAKE
	การ์ดแสดงผล (Video Graphics Array: VGA)	ASROCK, ASUS, GIGABYTE, INNO3D, MSI
	อุปกรณ์จ่ายไฟ และคอมพิวเตอร์เคส (Power Supply & Computer Case)	CORSAIR, THERMALTAKE

4. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ต่อพ่วง และอุปกรณ์เสริม (Peripheral & Accessory)

สินค้าประเภทอุปกรณ์ต่อพ่วงสำหรับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์เสริมที่ใช้ร่วมกับคอมพิวเตอร์ หรือใช้ร่วมกับอุปกรณ์สื่อสารต่างๆ ได้แก่ จอแสดงผล (Monitor), เมาส์ (Mouse), คีย์บอร์ด (Keyboard), ลำโพง (Speaker), ชุดหูฟัง (Headset), อุปกรณ์เสริมทั่วไปสำหรับโทรศัพท์มือถือ (Mobile Phone Accessories), กล้องจับภาพ (Web Camera / Video Camera), อุปกรณ์เขียนข้อมูลหรืออ่านข้อมูลจากแผ่นซีดีรอมหรือดีวีดีรอม (Optical Disk Drive), เครื่องฉายภาพ (Projector), เครื่องสำรองไฟฟ้าและปรับแรงดันไฟฟ้าอัตโนมัติ (Uninterruptible Power Supply: UPS), เครื่องพิมพ์แบบพ่นหมึก (Inkjet Printer), เครื่องพิมพ์เลเซอร์ (Laser Printer), เครื่องพิมพ์อเนกประสงค์ (All-in-One Printer / Multi-function Printer), เครื่องพิมพ์หัวเข็ม (Dot Matrix Printer), เครื่องพิมพ์พล็อตเตอร์ (Plotter Printer), เครื่องพิมพ์ภาพแบบพกพา (Pocket Photo Printer), เครื่องสแกนเนอร์ (Scanner), จักรเย็บผ้า (Sewing Machine), ตลับหมึก (Ink Cartridge), ผงหมึก (Toner), ฟิล์มหมึกพิมพ์ (Ribbon), ยูเอสบีแฟลชไดรฟ์ (USB Flash Drive), อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลแบบพกพา (External HDD / External SSD) เป็นต้น ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ประเภทสินค้า	สินค้า	ตราสินค้า
อุปกรณ์ต่อพ่วง และ อุปกรณ์เสริม (Peripheral & Accessory)	จอแสดงผล (Monitor) และโทรทัศน์ (TV)	ACER, AOC, ASUS, DELL, EIZO, GIGABYTE, HPI, LEMEL, LENOVO, LG, MSI, PHILIPS, SAMSUNG, VIEWSONIC
	เมาส์ และคีย์บอร์ด (Mouse & Keyboard)	ASUS, GIGABYTE, KINGSTON, LEMEL, LENOVO, LOGITECH, MSI, RAPOO, RAZER, THERMALTAKE
	ลำโพง (Speaker)	HUAWEI, LEMEL, LOGITECH, RAPOO, RAZER
	หูฟัง (Headset)	APPLE, EPOS, HUAWEI, LOGITECH, MSI, RAPOO, RAZER
	อุปกรณ์เสริมทั่วไปสำหรับโทรศัพท์มือถือ (Mobile Phone Accessories)	APPLE, ASUS, HUAWEI, RAZER, SAMSUNG
	กล้องจับภาพ (Web Camera / Video Camera)	LOGITECH
	อุปกรณ์เขียนข้อมูลหรืออ่านข้อมูลจากแผ่น ซีดีรอมหรือดีวีดีรอม (Optical Disk Drive)	ASUS, LG
	เครื่องฉายภาพ (Projector)	ACER, CANON, EPSON, VIEWSONIC
	เครื่องสำรองไฟฟ้าและปรับแรงดันไฟฟ้า อัตโนมัติ (Uninterruptible Power Supply: UPS)	APC, DELTA, EATON, EMPOW, HUAWEI, ZIRCON
	เครื่องพิมพ์ (Printer)	BROTHER, CANON, EPSON, FUJIXEROX, HPI, HUAWEI, PANTUM
	เครื่องสแกนเนอร์ (Scanner)	BROTHER, CANON, EPSON, FUJIXEROX, HPI, KODAK
	จักรเย็บผ้า (Sewing Machine)	BROTHER
	ตลับหมึก (Ink Cartridge), ผงหมึก (Toner), ผ้าหมึกพิมพ์ (Ribbon)	BROTHER, CANON, EPSON, FUJIXEROX, FULLMARK, HPI, PANTUM
	ยูเอสบีแฟลชไดรฟ์ (USB Flash Drive)	KINGSTON, SANDISK
	อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลแบบพกพา (External HDD / External SSD),	GTECH, SANDISK, SEAGATE, WD

5. ผลิตภัณฑ์สำหรับกลุ่มธุรกิจองค์กร และบริการคลาวด์ (Commercial & Cloud Services)

สินค้าสำหรับกลุ่มธุรกิจองค์กร (Commercial) ได้แก่ คอมพิวเตอร์แบบพกพาสำหรับองค์กร (Commercial Notebook), สื่อประชาสัมพันธ์อิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signage), กล้องวงจรปิด (Closed Circuit Television: CCTV), เครื่องพิมพ์บาร์โค้ด (Barcode & Labelling Equipment), อุปกรณ์แม่ข่ายคอมพิวเตอร์ (Server), หน่วยเก็บข้อมูลบนเครือข่าย (Network Attached Storage: NAS), อุปกรณ์กระจายสัญญาณของระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch), อุปกรณ์ค้นหาเส้นทางในการเชื่อมโยงระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Router), อุปกรณ์เชื่อมโยงคอมพิวเตอร์เข้าด้วยกันเป็นเครือข่ายภายในพื้นที่ (LAN Card), อุปกรณ์เชื่อมโยงคอมพิวเตอร์เข้าด้วยกันเป็นเครือข่ายภายในพื้นที่แบบไร้สาย (Wireless LAN), ระบบสายสัญญาณเครือข่าย (Network Cabling System), ซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์การจัดการเครือข่าย (Network Management Software & Hardware), อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย (Network Security หรือ Firewall), อุปกรณ์เสริมสำหรับเครือข่าย (Network Accessory) เป็นต้น ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ประเภทสินค้า	สินค้า	ตราสินค้า
สินค้าสำหรับกลุ่มธุรกิจองค์กร และบริการคลาวด์ (Commercial & Cloud Services)	คอมพิวเตอร์แบบพกพาสำหรับองค์กร (Commercial Notebook)	ACER, APPLE, DELL, HPI, LENOVO, MICROSOFT
	สื่อประชาสัมพันธ์อิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signage)	SAMSUNG, LG, VIEWSONIC
	กล้องวงจรปิด (Closed Circuit Television: CCTV)	DAHUA, HUAWEI, IMOU
	เครื่องพิมพ์บาร์โค้ด (Barcode & Labelling Equipment)	BROTHER, EPSON
	อุปกรณ์แม่ข่ายคอมพิวเตอร์ (Server)	CISCO, DELL, HUAWEI, INTEL, LENOVO
	หน่วยเก็บข้อมูลบนเครือข่าย (Network Attached Storage: NAS)	ASUSTOR, DELL, QNAP, WD, ZYXEL
	อุปกรณ์กระจายสัญญาณของระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ค้นหาเส้นทางในการเชื่อมโยงระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch & Router)	ASUS, CISCO, DELL, D-LINK, HUAWEI, TP-LINK, ZYXEL
	อุปกรณ์เชื่อมโยงคอมพิวเตอร์เข้าด้วยกันเป็นเครือข่ายภายในพื้นที่ (LAN Card)	D-LINK, INTEL, TP-LINK
	อุปกรณ์เชื่อมโยงคอมพิวเตอร์เข้าด้วยกันเป็นเครือข่ายภายในพื้นที่แบบไร้สาย (Wireless LAN)	ASUS, CISCO, D-LINK, HUAWEI, TP-LINK, ZYXEL
	ซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์การจัดการเครือข่าย (Network Management Software & Hardware)	APC, DELL, ZYXEL
	อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย (Network Security หรือ Firewall)	CISCO, HUAWEI, ZYXEL, WATCHGUARD
	อุปกรณ์เสริมสำหรับเครือข่าย (Network Accessory)	APC, CISCO, DELTA, D-LINK, HUAWEI, TP-LINK
	บริการคลาวด์ (Cloud Service Solution)	MICROSOFT, VEMBU

6. ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์อัจฉริยะ และอุปกรณ์ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อ (Smart Device & IoT)

สินค้าประเภทอุปกรณ์อัจฉริยะ และอุปกรณ์ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อ ได้แก่ อุปกรณ์สวมใส่ประเภทนาฬิกาอัจฉริยะ สายรัดข้อมือ และแว่นตากันแดดอัจฉริยะ (Smart Watch, Wristband & Smart Eyewear), อุปกรณ์สวมใส่ประเภทแว่น และชุดหูฟังเสมือนที่แสดงภาพเสมือนจริง (Virtual Reality Glasses and Headset), อากาศยานไร้คนขับ (Drone), สกู๊ตเตอร์ดำน้ำ (Underwater Scooter), หลอดไฟอัจฉริยะ (Smart Light Bulbs), กล้องวงจรปิดที่สามารถส่งและรับข้อมูลผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ตได้ (Internet Protocol Camera: IP Camera), อุปกรณ์เครือข่ายที่ใช้ในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ (Industrial Network Products), หุ่นยนต์เพื่อการศึกษา (Education Robot) เป็นต้น ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

ประเภทสินค้า	สินค้า	ตราสินค้า
สินค้าประเภทอุปกรณ์อัจฉริยะ และอุปกรณ์ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อ (Smart Device & IoT)	อุปกรณ์สวมใส่ประเภทนาฬิกาอัจฉริยะ สายรัดข้อมือ และแว่นตากันแดดอัจฉริยะ (Smart Watch, Wristband & Smart Eyewear)	APPLE, HUAWEI, SAMSUNG
	อุปกรณ์สวมใส่ประเภทแว่น และชุดหูฟังเสมือนที่แสดงภาพเสมือนจริง (Virtual Reality Glasses and Headset)	EPSON, HTC
	อากาศยานไร้คนขับ (Drone)	DJI
	สกู๊ตเตอร์ดำน้ำ (Underwater Scooter)	SUBLUE
	เครื่องฟอกอากาศ (Air Purifier)	LG, PANDO, VIOAMI
	กล้องวงจรปิดที่สามารถส่งและรับข้อมูลผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ตได้ (Internet Protocol Camera: IP Camera)	D-LINK, TP-LINK
	อุปกรณ์เครือข่ายที่ใช้ในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ (Industrial Network Products)	ADDER, MOXA, SHUTTLE
	หุ่นยนต์เพื่อการศึกษา (Education Robot)	NEXCOBOT

7. ผลิตภัณฑ์ประเภทการบริการดูแลและบำรุงรักษา (Service & Maintenance)

สินค้าประเภทการบริการดูแลและบำรุงรักษา (Service & Maintenance) ได้แก่ รูปแบบการบริการดูแลและบำรุงรักษาทั่วไปและทางเทคนิค อาทิเช่น อุปกรณ์เครือข่าย (Network Device), อุปกรณ์แม่ข่ายคอมพิวเตอร์ (Server), ตลอดจนระบบโปรแกรมใช้งานต่างๆ (Application Software) ให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานตลอดเวลาโดยที่มีรายละเอียดรวมทั้งสิทธิประโยชน์ในแต่ละรูปแบบแตกต่างกันไปตามข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreement: SLA)

ประเภทสินค้า	สินค้า	ตราสินค้า
สินค้าประเภทการบริการดูแลและบำรุงรักษา (Service & Maintenance)	การบริการดูแลและบำรุงรักษา (Maintenance Service Agreement: MA)	ACER, APC, APPLE, CISCO, DELL, DELTA, EATON, HUAWEI, LENOVO, HPI, MICROSOFT, QNAP

การบริการหลังการขาย

บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของการบริการหลังการขาย เนื่องจากบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ที่มองธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์เป็นธุรกิจการบริการครบวงจร (One-Stop Service) มิใช่เพียงธุรกิจซื้อมาขายไป เนื่องจากในปัจจุบันธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์มีกำไรขั้นต้นอยู่ในเกณฑ์ต่ำ การแข่งขันที่รุนแรงและมีสินค้าที่นำเข้ามาอย่างผิดกฎหมาย บริษัทฯ จึงได้เปรียบคู่แข่งในด้านการบริการลูกค้าหลังการขาย และการซ่อมแซมบำรุงรักษาอย่างครบวงจรและถูกต้องตามหลักการของผู้ผลิต

บริษัทฯ จัดให้มีการบริการหลังการขายสินค้าทุกประเภทของบริษัทฯ ตามเงื่อนไขการรับประกันของผู้ผลิต โดยลูกค้าสามารถนำสินค้าที่มีปัญหามารับบริการซ่อมเปลี่ยนได้ ทั้งนี้ ลักษณะของการบริการหลังการขายขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า ลักษณะของปัญหา และเงื่อนไขระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิต การบริการหลังการขายสำหรับสินค้าที่อยู่ในระยะเวลารับประกันบริษัทฯ จะดำเนินการเรียกเก็บค่าบริการในการซ่อมเปลี่ยนสินค้าจากผู้ผลิต ในขณะที่การบริการหลังการขายสำหรับสินค้าที่พ้นระยะเวลารับประกันจากผู้ผลิตแล้วนั้น บริษัทฯ จะเรียกเก็บค่าบริการซ่อมแซมสินค้าดังกล่าวโดยตรงจากลูกค้า ปัจจุบันบริษัทฯ มีระบบการซ่อมเปลี่ยนสินค้าโดยรับสินค้าที่นำมาเปลี่ยนและสามารถส่งคืนสินค้าให้ได้ภายใน 3-7 วันทำการ หรือขึ้นอยู่กับอะไหล่จากทางผู้ผลิต

อนึ่ง การบริการหลังการขายของบริษัทฯ ดำเนินงานโดยฝ่ายซ่อมเปลี่ยนและบริการลูกค้า โดยมีการส่งพนักงานไปอบรมกับผู้ผลิตต่างๆ เพื่อให้พนักงานมีความรู้ความชำนาญในการซ่อมแซมสินค้าของบริษัทฯ ปัจจุบันฝ่ายซ่อมเปลี่ยนและบริการลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับการฝึกอบรมในการซ่อมแซมสินค้าให้ถูกวิธี เป็นมาตรฐานเดียวกันกับทางผู้ผลิต ซึ่งต้องใช้ทักษะขั้นสูงได้หลากหลายประเภท อาทิ Main Board, VGA, Notebook, Printer, Drone และ Smartphone เป็นต้น

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสำนักงานสาขา 10 แห่ง กระจายอยู่ทั่วภูมิภาค เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะได้รับความสะดวกรวดเร็วในการเข้ารับบริการ ดังนี้

ภาค	สำนักงานสาขา ¹
กรุงเทพฯ และเขตปริมณฑล	1. เคาน์เตอร์บริการลูกค้าที่สำนักงานใหญ่ ถนนสุขุมวิท 2. สาขาศูนย์การค้าเซ็นทรัล รัชสิด 3. สาขาศูนย์การค้าไอทีมอลล์ พอร์จูนทาวน์ 4. สาขาซีคอนแอสควร์
ภาคเหนือ	1. สาขาเชียงใหม่ 2. สาขาพิษณุโลก
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	1. สาขานครราชสีมา 2. สาขาขอนแก่น
ภาคใต้	1. สาขาสุราษฎร์ธานี 2. สาขาหาดใหญ่

บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าให้สะดวกรวดเร็วขึ้น โดยบริษัทฯ ได้แต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเพื่อให้เป็นจุดรับสินค้าเคลมจากผู้ใช้นี้โดยตรง Synnex Service Partner กระจายอยู่ตามภูมิภาคต่างๆ ที่เป็นศูนย์กลางแหล่งสินค้าไอทีภายใต้สัญลักษณ์ TRUSTED BY SYNNEX รวมทั้งสิ้น 67 จุด ครอบคลุม 54 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. อุตรธานี 5. อุบลราชธานี 6. สกลนคร	7. นครพนม 8. หนองบัวลำภู 9. บุรีรัมย์ 10. สุรินทร์ 11. อำนาจเจริญ 12. หนองคาย
ภาคใต้	1. บัตตานี 2. นครศรีธรรมราช 3. ภูเก็ต 4. ตรัง 5. สตูล 6. ชุมพร	7. นราธิวาส 8. ยะลา 9. สงขลา 10. พัทลุง 11. ระนอง
ภาคกลาง	1. กรุงเทพฯ 2. นครสวรรค์ 3. นครปฐม 4. อุทัยธานี 5. พระนครศรีอยุธยา 6. อ่างทอง 7. ลพบุรี	8. ราชบุรี 9. สมุทรสาคร 10. สระบุรี 11. ฉะเชิงเทรา 12. เพชรบุรี 13. สุพรรณบุรี 14. นครนายก
ภาคตะวันออก	1. ปราจีนบุรี 2. ระยอง	3. ชลบุรี 4. ตราด

ตั้งแต่ปี 2559 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นศูนย์บริการของ Huawei โดยถือเป็นศูนย์บริการหลักของ Smart phone brand Huawei ที่ใหญ่ที่สุดในไทยตอนนี้ ดำเนินการภายใต้บุคลากรฝ่ายบริการที่มีคุณภาพของซินเน็ค โดยมีศูนย์บริการ Huawei by Synnex รวม 13 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 Bangkake
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 Bangkake
10. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex Chiangmai
11. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex Rama II
12. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex Ayutthaya
13. ศูนย์บริการ HUAWEI by Synnex Siam Paragon (เริ่มเปิดให้บริการ 16 ม.ค. 2564)

และในปี 2563 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นศูนย์บริการ Xiaomi อย่างเป็นทางการ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางบริการหลังการขายและอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า Xiaomi ในประเทศไทย โดยสามารถนำสินค้า Smart Phone และ Eco System Product เข้ารับบริการผ่านศูนย์บริการของซินเน็ค ทั้ง 10 แห่งทั่วประเทศ

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการให้บริการทั้งก่อนและหลังการซื้อสินค้า ตั้งแต่การให้คำปรึกษาก่อนและระหว่างการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า โดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านผ่าน Synnex Care 1251 เพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์มาตรฐานที่ดีที่สุด ทั้งนี้การบริการหลังการขายบริษัทฯ ได้รับใบรับรองระบบบริหารงานตามมาตรฐาน ISO9001:2008 จาก บูโร เวอร์ิตัส เซอร์ทิฟิเคชั่น ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในคุณภาพการบริการของบริษัทฯ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมไอที

Gartner, Inc. มีการประมาณการณ์ว่าในปี 2564 ภาพรวมของการใช้จ่ายสินค้าไอทีทั่วโลกจะมีการเติบโตเล็กน้อยประมาณ 4% โดยหมวดสินค้าที่มีการเติบโตมากที่สุด คือสินค้าในหมวดของ Software ระดับองค์กร ซึ่งจะมีการเติบโตสูงถึง 7.2% สืบเนื่องจากการปรับตัวและความพยายามในการผลักดันขององค์กรต่างๆ ในรูปแบบ Digitalization ที่สนับสนุนพนักงานในการทำงานนอกสถานที่ หรือที่พำนักอาศัย เพื่อการผลักดันการบริการเสมือนจริงในรูปแบบต่างๆ ในรูปแบบวิถีชีวิตใหม่ เช่น การเรียนรู้ทางไกลหรือการดูแลสุขภาพทางไกล และการใช้ประโยชน์จากระบบอัตโนมัติ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในรูปแบบต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี และผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา (COVID-19) ทำให้เกิดภาวะ Double Disruption (เกิดจากการที่ Digital Disruption มาเจอกับ COVID-19) ทำให้เกิดเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญต่อคนทำงาน นั่นคือรูปแบบของงานและทักษะที่ต้องเปลี่ยนแปลงในอนาคตนั้นมาถึงเร็วกว่าที่คาดการณ์ไว้ ปัจจุบันดังกล่าวทำให้ภาคธุรกิจเองต้องมีการปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้ภายใต้สถานการณ์ปัจจุบัน หลายองค์กรนำการทำงานจากที่บ้าน (Work from home) เข้ามาปรับใช้ ซึ่งการทำให้เกิดการลงทุนในสินค้าและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีเพิ่มขึ้น ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา (COVID-19) นั้นส่งผลต่อการใช้ชีวิตในรูปแบบใหม่ที่เป็น New Normal อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป เช่น การซื้อสินค้า Online ผ่านช่องทาง Platform E-commerce เติบโตแบบก้าวกระโดด เนื่องจากเป็นทางเลือกการเดินทางหรือไม่สามารถไปซื้อสินค้าที่ร้านค้าได้ การใช้งานสื่อความบันเทิงที่เพิ่มขึ้นจากการเล่นเกม และการใช้งานทั้งหมดผ่านประสบการณ์เทคโนโลยี 5G ทำช่วยให้การเชื่อมต่อเร็วขึ้น มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ผ่านทุกอุปกรณ์ที่เป็น Smart Device โดยรวมการใช้งานทั้งหมดผ่านรูปแบบ Internet ซึ่งความปลอดภัยจาก Cyber Security ถือเป็นปัจจัยสำคัญในยุคนี้

2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ ทำธุรกิจเกี่ยวข้องกับสินค้าเทคโนโลยีและการสื่อสาร การเชื่อมต่อ และยังเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และตราสินค้าที่ติดอันดับ TOP 20 ของโลก ส่งผลดีให้บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์หลักที่มีส่วนแบ่งการตลาดมากและหลากหลายครบครัน จัดจำหน่าย เช่น กลุ่มสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ต กลุ่มสินค้าคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล กลุ่มสินค้าอุปกรณ์ชิ้นส่วนประกอบคอมพิวเตอร์ กลุ่มสินค้าอุปกรณ์ต่อพ่วงและอุปกรณ์เสริม กลุ่มสินค้าธุรกิจองค์กรและบริการคลาวด์ กลุ่มสินค้าอุปกรณ์อัจฉริยะ และอุปกรณ์ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อ รวมถึงการบริการดูแลและบำรุงรักษา โดยวางกลยุทธ์ในการใช้ฐานลูกค้าที่กว้างและมีจำนวนมากในการครอบคลุมพื้นที่การขายและการมีสาขาในต่างจังหวัดทั่วทุกภาคของประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาดต่างจังหวัดได้รวดเร็ว รวมทั้งผลิตภัณฑ์ประเภทที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง เช่น กลุ่มสินค้าธุรกิจองค์กรและบริการคลาวด์ บริษัทฯ มีเตรียมความพร้อมด้านบุคลากรที่มีความรู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน Sales Engineer เพื่อช่วยในการสนับสนุนลูกค้าผู้ประกอบการที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ และบริษัทฯ ยังสามารถเพิ่มสัดส่วนการตลาดจากผลิตภัณฑ์สินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงเข้ามาจัดจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าในองค์กรและตลาดผู้ใช้ทั่วไป

จากวิกฤตการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา (COVID-19) ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค และความต้องการของเทคโนโลยีอย่างก้าวกระโดด ทำให้เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการพลิกโฉมรูปแบบการดำเนินชีวิต ตั้งแต่การติดต่อสื่อสาร การทำงาน การศึกษา การซื้อสินค้า หรือแม้กระทั่งการสร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นในการเชื่อมต่ออำนวยความสะดวก ส่งเสริมคุณภาพชีวิตให้มีประสิทธิภาพและมีความคล่องตัวยิ่งขึ้น

บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านผู้แทนจำหน่ายที่มีอยู่ทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย ทำให้การกระจายสินค้าถึงมือผู้บริโภคมีความทั่วถึงยิ่งขึ้น รวมถึงขยายการลงทุนทั้งในประเทศและภูมิภาคอินโดไชน่า เพื่อเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ ตลอดจนมีกลุ่มลูกค้าที่มีช่องทางการจำหน่ายมาก เช่น กลุ่มลูกค้าห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ กลุ่มลูกค้าร้านค้าสินค้าไอทีขนาดใหญ่ที่มีหลายสาขาช่วยกระจายสินค้า พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นพัฒนากลุ่ม Modern Trade เพื่อการขายปลีกแบบสมัยใหม่ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอีกด้วย

บริษัทฯ คัดเลือกคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนจะนำเข้ามาจัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่มีมาตรฐานเชื่อถือได้ จัดให้มีกระบวนการในการทดสอบสินค้าก่อนการวางตลาด ตลอดจนสินค้าก็มีการรับประกันสินค้าอย่างถูกต้องจากผู้ผลิต ช่วยให้ผู้ซื้อเกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อสินค้า

บริษัทฯ ก้าวสู่การขยายธุรกิจ Online แบบ B2B2C และช่องทางการตลาดแบบ Digital เพื่อเพิ่มสัดส่วนการตลาดและตอบสนองความต้องการลูกค้าได้รวดเร็วจากพฤติกรรมการใช้สื่อช่องทาง Online มากขึ้น การเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายรวดเร็วเพื่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า ในปี 2563 บริษัทฯ ได้ปรับปรุงระบบให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและยังคงพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ในปี 2564 ให้ตรงกับความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในยุคปัจจุบัน รวมถึงการพัฒนาบุคลากรที่มีบทบาทหน้าที่และทักษะที่แตกต่างกันให้มีส่วนร่วมในการทำงานร่วมกัน ก่อให้เกิดความคิดสร้างสรรค์วิธีการทำงานแบบใหม่ เพื่อรองรับวิถีการใช้ชีวิตในรูปแบบใหม่ (New Normal)

บริษัทฯ มีระบบการบริหารคลังสินค้าและการกระจายจัดส่งสินค้าที่ทันสมัย ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากกลุ่มซินเน็คประเทศไต้หวัน และมีระบบ ASRS (Automatic Storage and Retrieval System) สามารถจัดเก็บและนำสินค้าออกจากคลังโดยใช้แขนกลผ่านสายพานลำเลียง ควบคุมทั้งระบบด้วยคอมพิวเตอร์ เพื่อให้การจัดเก็บและค้นหาสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และพัฒนาระบบจัดสินค้าอัตโนมัติที่สามารถทำงานได้ 24 ชั่วโมง รองรับการขายสินค้าผ่านช่องทาง Online B2B2C ทำให้การส่งมอบสินค้าได้รวดเร็ว ถูกต้อง ตรงเวลา

บริษัทฯ จัดทำระบบการให้บริการตรวจสอบระยะเวลารับประกันบนเว็บไซต์ และตรวจสอบสถานะของสินค้าที่นำมาซ่อมเปลี่ยนบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ได้ด้วยตนเองตลอดเวลา พร้อมกันนี้ยังได้เพิ่มช่องทางด่วนพิเศษ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในการจองคิวออนไลน์ในการรับบริการซ่อมเปลี่ยนสินค้าในสาขาศูนย์บริการกรุงเทพฯ

บริษัทฯ ได้ยังพัฒนากระบวนการทำงานให้เร็วขึ้น โดยลดการทำงานที่เป็นขั้นตอนที่ซับซ้อนยุ่งยากและลดงานด้านเอกสารลง โดยจะนำระบบ AI และ Big Data เข้ามาช่วยในการทำงานให้คล่องตัวรวดเร็วยิ่งขึ้น และมุ่งเน้นเรื่องการสื่อสารกันภายในทีมเพื่อร่วมกันพัฒนาปรับปรุงจุดที่ต้องแก้ไขขององค์กร หรือสินค้าได้รวดเร็วและตอบใจผู้บริโภคได้อย่างครอบคลุม นอกเหนือจากนั้นบริษัทฯ ยังได้ให้ความสำคัญกับลูกค้าทั้งรายใหญ่และรายย่อย โดยการจัดอบรมให้ความรู้และให้คำปรึกษาด้านการตลาด ตลอดจนสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทและลูกค้าให้เกิดความเชื่อมั่นมากยิ่งขึ้น

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

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

บริษัทฯ มียังมีหน่วยงานด้านสื่อสารการตลาด (Marketing Communication) ถือเป็นหนึ่งในหน่วยงานหลักที่นำสื่อดิจิทัล (Digital Media) มาใช้ในการสื่อสารประชาสัมพันธ์ และสนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยในปีที่ผ่านมาหน่วยงานสื่อสารการตลาดได้วางแผนการสื่อสารแบบผสมผสาน (IMC) โดยจะนำเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Technology & Innovation) ใหม่ ๆ มาใช้เพื่อสร้างแนวคิดในการนำเสนอผลงาน อาทิเช่น การจัดงานแสดง และสาธิตผลิตภัณฑ์ งานสัมมนา ไรต์โชว์ในรูปแบบเสมือนจริง (Virtual Event) เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้อย่างต่อเนื่องและปลอดภัย รวมไปถึงการสร้างกลยุทธ์ในการใช้โซเชียลมีเดีย (Social Media) ทุกแพลตฟอร์มให้มีประสิทธิภาพ สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ถูกต้อง และแม่นยำมากที่สุด

บริษัทฯ มีทีม Pre Sales Engineer, Post Sales Engineer และ Project Engineer เป็นวิศวกรและพนักงานด้านเทคนิค สามารถให้ความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าแก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง มีทีมงาน Technical Support Engineering บริการหลังการขายในการช่วยเหลือลูกค้า ให้คำปรึกษา ช่วยแก้ไขปัญหาการติดตั้งใช้งานทั้งด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ พร้อมพัฒนาบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญด้าน IT และ OT เพื่อตอบสนองความต้องการทุกอุตสาหกรรมในปัจจุบัน และสร้างความเป็นผู้นำเพื่อให้บุคลากรทุกระดับก้าวทันเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

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

2.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

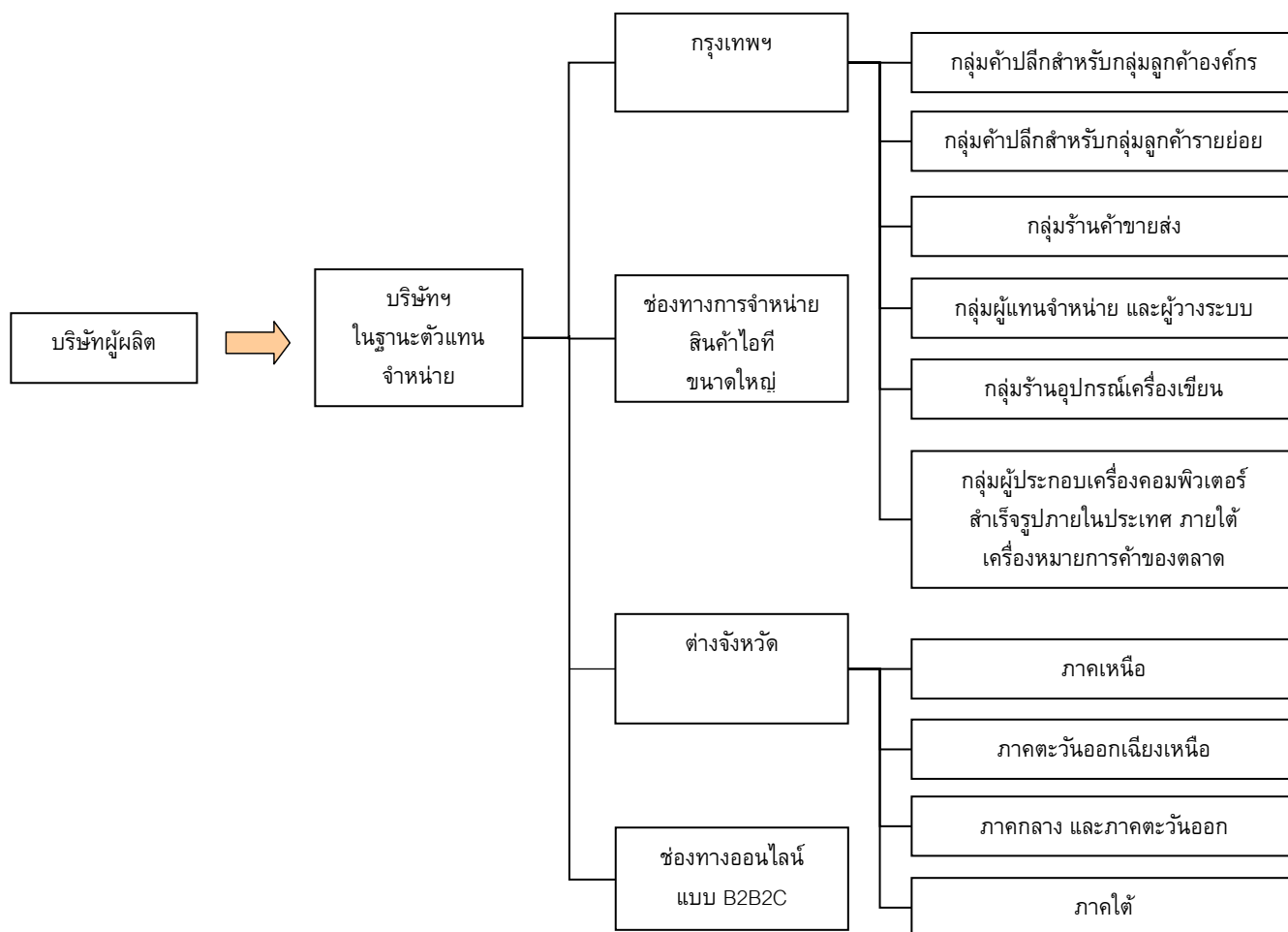
บริษัทฯ เป็นเสมือนตัวกลางระหว่างผู้ผลิตและกลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจคอมพิวเตอร์ โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ผลิตจำนวนมาก ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้แทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตประมาณ 60 ตรายี่ห้อ และจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ที่มีอยู่ทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย โดยไม่มีการขายตรงไปยังผู้บริโภค (End user) บริษัทฯ แบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 8 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มผู้ค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร (Corporate Reseller)
2. กลุ่มร้านค้าปลีกสำหรับกลุ่มลูกค้ารายย่อย (Retailer) เช่น กลุ่มร้านค้าในพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ไอทีมอลล์ เป็นต้น
3. กลุ่มร้านค้าขายส่ง (Wholesaler/Trader)
4. กลุ่มห้างค้าสินค้าไอทีขนาดใหญ่ (Modern Trade) เช่น ไอทีซีดี เพาเวอร์บาย ออฟฟิศคลับ เทสโก้โลตัส และแม็คโคร เป็นต้น
5. กลุ่มผู้แทนจำหน่ายและผู้วางระบบ (VAR/SI: Value Added Reseller / System Integrator)
6. กลุ่มร้านอุปกรณ์เครื่องเขียน (Stationery Shop)
7. กลุ่มผู้ประกอบการเครื่องคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปภายในประเทศภายใต้เครื่องหมายการค้าที่เป็นของตนเอง (OEM: Original Equipment Manufacturer)
8. กลุ่มร้านค้าขายส่งและกลุ่มร้านค้าปลีกอุปกรณ์สื่อสาร เช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต เป็นต้น
9. กลุ่มผู้ค้าขายปลีกผ่านช่องทางออนไลน์แบบ B2B2C

2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายสินค้า

บริษัทฯ จัดช่องทางการจัดจำหน่าย โดยแยกตามวิธีการจำหน่าย ดังแผนผังต่อไปนี้

แผนผังช่องทางการจัดจำหน่าย



ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ โดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ผู้แทนจำหน่าย โดยการจัดงานสัมมนาอบรมความรู้เกี่ยวกับสินค้าใหม่ให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกสำหรับลูกค้ารายย่อย อบรมความรู้ด้านเทคนิค การติดตั้ง และบริการหลังการขายให้กับผู้ค้าระดับองค์กร เป็นต้น

2.2.4 นโยบายราคา

ธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ จะมีการหมุนเวียนสินค้าค่อนข้างเร็ว เนื่องจากจะมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้ามาทดแทนในตลาดอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นบริษัทฯ จึงต้องใช้กลยุทธ์การตั้งราคาหลายรูปแบบ เพื่อช่วยกระตุ้นการหมุนเวียนของสินค้า บริษัทฯ จะใช้กลยุทธ์กำหนดส่วนต่างของต้นทุนกับผลกำไร (Cost-Plus) โดยสินค้าที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีสูงในการผลิต (Technical Intensive) จะสามารถกำหนดส่วนต่างได้ค่อนข้างสูง แต่หากเป็นสินค้าที่ไม่จำเป็นต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต และสินค้าที่ไม่มีจุดเด่นต่างจากสินค้าคู่แข่ง (Homogeneous Products) จะไม่สามารถกำหนดส่วนต่างได้มากนัก นอกจากนั้นคอมพิวเตอร์และวัสดุสิ้นเปลืองส่วนใหญ่เป็นสินค้ามาตรฐานและมีการพัฒนาทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ทำให้การตั้งราคาสินค้าในแต่ละรุ่นจะต้องพิจารณาจากระดับความนิยมและเทคโนโลยีเป็นเกณฑ์ การตั้งราคาเริ่มแรกจะอยู่ในระดับสูงและราคาดังกล่าวจะเริ่มลดลงเมื่อสินค้าเริ่มถูกทดแทนโดยสินค้ารุ่นใหม่กว่า และเมื่อสินค้านั้นๆ เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่สำคัญ บริษัทฯ จะต้องระบายสินค้าออกโดยเร็ว โดยอาจมีการใช้นโยบายราคาซึ่งอาจได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตหรือสาขาของผู้ผลิตสินค้านั้น (ตามเงื่อนไขการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา) ทั้งนี้ สินค้าที่มีสาขาของผู้ผลิตในประเทศมักมีอัตรากำไรค่อนข้างต่ำ แต่มีข้อดีคือเป็นสินค้าที่เป็นที่รู้จักในตลาดและมียอดขายสูง ในขณะที่สินค้าที่บริษัทฯ นำเข้าเองโดยตรงจากผู้ผลิตจะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูงและมีต้นทุนต่ำกว่า ทางบริษัทฯ จะเป็นผู้นำสินค้านี้มาทำการตลาดภายในประเทศเอง ซึ่งทำให้ได้รับอัตรากำไรอยู่ในเกณฑ์สูง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ จัดซื้อสินค้าผ่านช่องทางหลัก คือ ผู้ผลิต โดยเป็นการสั่งซื้อจากเจ้าของผลิตภัณฑ์โดยตรง ไม่ผ่านกลุ่มซินเน็คประเทศใดวัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตสินค้านำเข้าระดับโลก เช่น Apple, Huawei, WD/Sandisk, HP, Asus, DJI, Cisco, Microsoft, EIZO, Dahua และ Kingston เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะทำหน้าที่เป็นผู้นำเข้าและกระจายสินค้า (Distributor) ให้แก่ผู้ผลิตสินค้า โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศในประเทศไทย ประมาณร้อยละ 66 และซื้อสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศ โดยทางบริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าสินค้าเองคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 34 ของการซื้อสินค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ จะจัดซื้อสินค้าตามการเคลื่อนไหวของสินค้า กลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวเร็วจะมีการสั่งซื้อเป็นประจำ ในขณะที่บริษัทฯ จะสั่งซื้อสินค้ากลุ่มที่ต้องสำรองเพื่อขายเข้าโครงการ หรือสินค้าที่ผู้ผลิตมีกำหนดผลิตส่งนาน เมื่อได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตในเรื่องของกำไรหรือเครดิตเทอมที่ยาวกว่าปกติหรือมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager) จะเป็นผู้ดูแลแผนการจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยการคำนวณระยะเวลาที่เหมาะสมในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละประเภท เพื่อให้บริษัทฯ มีปริมาณสินค้าคงคลังที่เหมาะสมและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับระยะเวลาชำระเงินจากทางผู้ผลิตในประเทศเฉลี่ยประมาณ 30-60 วัน และจากผู้ผลิตในต่างประเทศเฉลี่ยประมาณ 30-45 วัน สำหรับการต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายส่วนใหญ่จะเป็นการต่อสัญญาแบบอัตโนมัติ

บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ประกอบการที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพทั่วประเทศ ตั้งแต่ปี 2540 ถึงปี 2563 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
	Cisco	Distributor of the Year	เฉพาะในประเทศไทย
2548	APC	Distributor of the Year 2005– Product Segment AEG	ภูมิภาคอาเซียน
	Cisco	Distributor of the Year	เฉพาะในประเทศไทย
	Pretec	Distributor of the Year	ภูมิภาคเอเชีย
	Fuji Xerox	Outstanding Sales Performance for Q2 F2005	เฉพาะในประเทศไทย
	Cisco	Cisco Top Sales of the Year 2005	เฉพาะในประเทศไทย
	Cisco	CE500 Sales Pitch Award	เฉพาะในประเทศไทย
	Cisco	Cisco Product Manager of the Year 2005	เฉพาะในประเทศไทย
	Cisco	Distributor of the Year	เฉพาะในประเทศไทย
	Viewsonic	Rising Star Award 2005	เฉพาะในประเทศไทย
2549	Cisco	Sales Expert	เฉพาะในประเทศไทย
	Cisco	Distributor of the Year	เฉพาะในประเทศไทย
	APC	Distributor of The Year 2006– Product Segment AEG	ภูมิภาคอาเซียน
2550	3COM	Distributor of SMB Solution 2007	เฉพาะในประเทศไทย
	Intel	Server Top Distribution of the Year 2007	เฉพาะในประเทศไทย
	Microsoft	Best of OEM Distributor 2007	เฉพาะในประเทศไทย
	HP	Best Performance Award	เฉพาะในประเทศไทย
	HP	Supplies Wholesaler of the Year 2007	เฉพาะในประเทศไทย
2552	Gigabyte	Best Partner 2009	เฉพาะในประเทศไทย

ปี	ผลิตภัณฑ์	ชื่อรางวัล	ระดับรางวัล
2552	Gigabyte	Award of Excellent 2009	เฉพาะในประเทศไทย
2553	Western Digital	Award of Excellent Growth 2009	เฉพาะในประเทศไทย
	Intel	Highest Online Channel Partner Technical Support/Channel Warranty Online Usage (Associate)	ภูมิภาคอาเซียน
	Intel	Best Performance in Accurately Identifying Customer's Defect (Associate)	ภูมิภาคอาเซียน
	Epson	Best Epson Service Centre 2010	เฉพาะในประเทศไทย
2554	Epson	Best Epson Service Centre 2011	เฉพาะในประเทศไทย
2555	Epson	EPSON BEST SERVICE AWARD 2011	เฉพาะในประเทศไทย
	Canon	CANON BEST SERVICE AWARD 2011	เฉพาะในประเทศไทย
	Microsoft	APAC Platinum Club FY2012 Winner – Subsidiary Partner of the Year	ภูมิภาคอาเซียน
	Microsoft	APAC Platinum Club FY2012 Winner – Distributor Category	ภูมิภาคอาเซียน
	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	เฉพาะในประเทศไทย
		Distribution Partner of the Year 2015 – Volume Licensing Distribution Partner of the Year 2015 – OEM	
2559	HP Aruba	FY2016 Top Distributor of the Year for South East Asia & Taiwan – 3rd (Number 1 in Thailand)	เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และไต้หวัน
	TP-Link	Best performance distributor in Year 2016	เฉพาะในประเทศไทย
2560	Microsoft	Microsoft Distribution Partner of The Year 2017	เฉพาะในประเทศไทย
	TP-Link	Best Performance of Distributor 2017	เฉพาะในประเทศไทย
	Dell	Best Performance New Business Coverage -Distributor Award	เฉพาะในประเทศไทย
	HPI	Highest Commercial PC Growth	เฉพาะในประเทศไทย
	HPI	Best Print Hardware	เฉพาะในประเทศไทย
	Lenovo	Top commercial growth FY17	เฉพาะในประเทศไทย
2561	Huawei	Commercial market expansion award 2018	เฉพาะในประเทศไทย
2562	Dahua	Best Growth Distributor Award 2019	เฉพาะในประเทศไทย
2563	Huawei	Commercial Market Expansion Award 2020	เฉพาะในประเทศไทย
	Lenovo	Top Growth Commercial Distributor 2020	เฉพาะในประเทศไทย
	AMD	AMD Outstanding Distributor Award 2020	เฉพาะในประเทศไทย
	Cisco	FY2020 Top Growth Distributor for Commercial & SMB Business Segment	เฉพาะในประเทศไทย
	Dahua	Most Valuable Distributor 2020	เฉพาะในประเทศไทย

การบริหารคลังสินค้าและการจัดส่งสินค้า

บริษัทฯ มีผู้แทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัดทั่วประเทศกว่า 5,000 ราย จึงทำให้มั่นใจว่าระบบการกระจายสินค้ามีประสิทธิภาพ ฉบับใด ครอบคลุมพื้นที่ในวงกว้างด้วยต้นทุนที่ต่ำ มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่ง และมีกระบวนการกระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ ภายใต้แนวคิด ส่งเข้าได้บาย-ส่งขายได้เช้า หรือ Half Day Delivery สำหรับเขตกรุงเทพฯ และภายใน 1 วันทำการ ถัดไป หรือ Next Day Delivery สำหรับเขตต่างจังหวัด เน้นความรวดเร็วและการจัดส่งได้ตรงตามเวลานัดหมาย การจัดส่งที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็วและครอบคลุมพื้นที่ถือเป็นจุดเด่นของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีรถขนส่งที่ใช้สำหรับการขนส่งสินค้าของตัวเอง รวมทั้งได้จ้างบริษัทที่ให้บริการด้านการขนส่งพัสดุที่ได้รับมาตรฐานและมีชื่อเสียงเป็นผู้ส่งสินค้าแทนบริษัทฯ (Outsource) จัดส่งสินค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล วันละ 2 รอบ เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าภายในวันที่สั่งซื้อหรืออย่างช้าภายในวันรุ่งขึ้น บริษัทฯ สามารถเพิ่มรอบการส่งสินค้าได้ในกรณีเร่งด่วน หรือมียอดสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก โดยสินค้าประมาณร้อยละ 99 สามารถจัดส่งถึงผู้ซื้อในครึ่งวันทำการหลังจากมีการสั่งซื้อเกิดขึ้นในเขตกรุงเทพฯ สำหรับการส่งสินค้าให้ลูกค้าในกรุงเทพฯ และลูกค้าต่างจังหวัด หากมีความเสียหายของสินค้าที่เกิดจากการขนส่ง บริษัทฯขนส่งจะเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายดังกล่าวให้บริษัทฯ

บริษัทฯ มีสำนักงานสาขากระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วประเทศ 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 เป็นการสนับสนุนและช่วยพัฒนาโดยกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้ช่วยเหลือ ในปี 2557 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนระบบปฏิบัติการเป็น Microsoft Dynamics AX 2012 เพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยระบบ ASRS สามารถช่วยในการบริหารคลังสินค้าในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ระบบ ASRS จะรับและจัดเก็บสินค้าเข้าคลังสินค้าอย่างรวดเร็วและแม่นยำ ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาการทำงานและจำนวนพนักงานในการจัดเก็บสินค้า ทั้งนี้ระบบ ASRS จะคำนวณการจัดเก็บสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวเร็วไว้ในตำแหน่งที่ง่ายต่อการหยิบ นอกจากนี้โครงสร้างระบบ ASRS ของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 8 ชั้น การจัดเรียงสินค้าในแนวตั้งดังกล่าวช่วยเพิ่มพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้ามากกว่าคลังสินค้าเดิมประมาณ 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 (Palate) 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 ทำให้การจัดซื้อสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและช่วยลดระยะเวลาการจัดเก็บสินค้าของบริษัท

5. 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 40,000 ล้านบาท

นโยบายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ แบ่งสินค้าเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวเร็วมีการสั่งซื้อเป็นประจำ และกลุ่มสินค้าเคลื่อนไหวช้าที่มีความจำเป็นต้องมีในสต็อกในการขายเป็นชิ้นสูง สำหรับกลุ่มสินค้าที่เคลื่อนไหวเร็ว บริษัทฯ มีนโยบายที่ต้องมีสินค้าพร้อมจำหน่ายตลอดเวลาเพื่อไม่ให้เกิดการเสียโอกาส โดยจะต้องมีสินค้าคงคลังที่เหมาะสมกับเวลาการส่งมอบจาก Vendor และใช้เกณฑ์คำนวณอัตราส่วน I/S (Inventory/Sales-Out) กำหนดความเหมาะสมของสินค้าคงคลัง ในปัจจุบันบริษัทฯ กำหนดมูลค่าสินค้าคงคลังในแต่ละกลุ่มสินค้าแตกต่างกัน บริษัทฯ มีดัชนีชี้วัดชัดเจนที่กำหนดระดับมูลค่าสินค้าคงคลังรวมของบริษัทฯ เท่ากับระดับยอดขายประมาณ 30 วัน สำหรับกลุ่มสินค้าที่มีความจำเป็นต้องสต็อกสำหรับการขายเป็นชิ้นสูง บริษัทฯ จะทำการสั่งซื้อสินค้ามาเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลังเฉพาะที่ผู้ผลิตมีนโยบายในการทำ Rotation สินค้าและมีกำไรขั้นต้นสูง หรือบริษัทฯ จะสั่งซื้อเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อน สินค้าในกลุ่มนี้ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเน็ตเวิร์คที่มีลูกค้าเป็นกลุ่มผู้แทนจำหน่ายและผู้วางระบบ

บริษัทฯ มีระบบรายงานแสดงมูลค่าสินค้าคงคลังที่เกี่ยวข้องสามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา และมีวาระประชุมประจำเดือนเพื่อติดตามสินค้าที่มีอายุเกินกำหนดที่ต้องถูกสำรองค่าใช้จ่ายเพื่อจัดการเร่งเคลียร์สินค้านั้น โดยมีผู้ผลิตร่วมมือในการเคลียร์สินค้า ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager) ฝ่ายการตลาด รับผิดชอบดูแลสินค้าแยกตามตราสินค้ากว่า 60 คน ซึ่งพนักงานเหล่านี้จะต้องดูแลบริหารปริมาณสินค้าให้มีจำนวนที่เหมาะสม และบริษัทฯ ยังมีฝ่าย Product Controller จะทำหน้าที่กลั่นกรองการสั่งซื้อที่ผู้จัดการผลิตภัณฑ์จะสั่งเพิ่มเพื่อนำมาจำหน่าย โดยหากสินค้านี้มีปริมาณสั่งซื้อในปัจจุบันขัดแย้งกับสถิติการขายโดยไม่มีแผนรองรับ จะทำให้การสั่งซื้อดังกล่าวถูกส่งกลับไปทบทวนอีกครั้งโดยผู้บริหารระดับถัดไป สินค้าคงคลังของบริษัทฯ จัดเก็บไว้ที่คลังสินค้าที่สำนักงานใหญ่ ทั้งนี้สินค้าคงคลังในคลังสำนักงานสาขาต่างๆ ส่วนใหญ่จะสำรองไว้สำหรับการบริการเท่านั้น โดยมีระบบเชื่อมต่อกับระบบการจัดการคลังสินค้าที่สำนักงานใหญ่แบบ Real-Time รวมถึงบริษัทฯ มีการสุ่มตรวจนับสินค้าคงคลังทุกเช้าของทุกวันในสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวรายการของเมื่อวันก่อนหน้า เพื่อตรวจสอบยอดสินค้าคงคลังที่มีอยู่จริงกับที่มีอยู่ในฐานข้อมูล

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

การดำเนินการกับสินค้าคงคลังที่มีอายุเกินกำหนด (Inventory Aging)

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

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

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้า จึงไม่มีการดำเนินงานที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยตรง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะช่วยป้องกันมลพิษที่เกิดจากการประกอบชิ้นส่วนอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และกิจกรรมอื่นๆ ของบริษัทฯ และพร้อมที่จะปรับปรุงพัฒนาตามระบบมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง และสนับสนุนให้พนักงานทุกคนตระหนักและมีส่วนร่วมในการจัดการสิ่งแวดล้อมให้ดี ทั้งนี้ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO14001:2015 จาก บูโร เวอร์ิตัส เซอร์ติฟิเคชั่น บริษัทฯ มีนโยบายและวัตถุประสงค์สิ่งแวดล้อม ดังนี้

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

ทั้งนี้ นโยบายสิ่งแวดล้อมของบริษัทฯ จะถูกนำมาทบทวนทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าได้รับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องให้ทันสมัยมีประสิทธิภาพ 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 สาธารณชนตลอดจนพนักงานเกิดความเชื่อมั่นในความมั่นคงและยั่งยืนของบริษัทฯ

ทั้งนี้ นโยบายการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจของบริษัทฯ จะถูกนำมาทบทวนทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าได้รับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องให้ทันสมัย มีประสิทธิภาพ และเหมาะสมกับกิจการของบริษัทฯ

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงจากภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน ควบคู่กับการดำเนินธุรกิจ โดยจัดให้มีการประเมินติดตาม วางแผน บริหารความเสี่ยงด้านต่างๆ อย่างมีระบบอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัทฯ เห็นว่าอาจจะมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต จำแนกได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและการพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ สินค้ามีการพัฒนาเทคโนโลยีและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างรวดเร็ว บริษัทฯ มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่องเพื่อศึกษาแนวโน้มของผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในความต้องการของตลาด รวมทั้งการควบคุมสินค้าคงคลังและการจัดซื้ออย่างเหมาะสม เนื่องจากสินค้าคงคลังจะมีการล้าสมัยได้อย่างรวดเร็วตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้รับการแลกเปลี่ยนข้อมูลและการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ กลุ่มชินเน็คประเทศไต้หวัน ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ และมีความเชี่ยวชาญในการประเมินแนวโน้มความต้องการของตลาด รวมทั้งมีระบบบริหารสินค้าคงคลังที่ทันสมัย การใช้ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการบริหาร รวมถึงกลุ่มผู้บริหารชาวไทยก็มีประสบการณ์ยาวนานในธุรกิจนี้ ทำให้บริษัทฯ สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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

3.2 ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

ความเสี่ยงด้านลูกหนี้การค้า นอกจากคุณภาพ การบริหารจัดการและความมีวินัยของลูกหนี้แล้ว ความสามารถและประสิทธิภาพของพนักงานให้สินเชื่อและควบคุมสินเชื่อ เป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งในการเกิดความเสี่ยง แม้จะเป็นการพิจารณาสินเชื่อตามหลักสินเชื่อแล้ว การตัดสินใจและการควบคุมติดตามเก็บเงินจากลูกหนี้การค้ามีประสิทธิภาพหรือไม่ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในด้านหลักบริหารจัดการธุรกิจของลูกหนี้ พร้อมกำหนดบทบาทอำนาจหน้าที่การให้สินเชื่อและการควบคุมสินเชื่อ การให้ความรู้พนักงานสม่ำเสมอ การตรวจสอบจากหน่วยงานภายใน รวมถึงนโยบายการให้สินเชื่อและการควบคุมสินเชื่อที่ชัดเจน

จากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) ส่งผลให้เศรษฐกิจหยุดชะงัก ลูกหนี้การค้าส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบ ทำให้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด และมีการขอรับมาตรการช่วยเหลือในรูปแบบต่างๆ เช่น ขยายเวลาชำระหนี้ให้มีระยะเวลาที่ยาวขึ้น ขอปรับเปลี่ยนเงื่อนไขชำระหนี้ หรือหยุดดำเนินธุรกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการกำหนดมาตรการในด้านการเงินและสินเชื่อ เพื่อปรับสภาพลูกหนี้การค้าให้ตรงกับปัญหาของลูกหนี้ เพื่อให้มีการปรับรูปแบบการดำเนินธุรกิจอย่างเหมาะสม ให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อบรรเทาปัญหาและป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น

3.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศบางส่วน โดยจะใช้เงินตราสกุลเหรียญสหรัฐเป็นหลักในกลุ่มสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ คิดเป็นประมาณร้อยละ 34 ของการซื้อสินค้าตลอดปี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อบริหารความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับการขยายตัวทางธุรกิจและภาพรวมของสถานการณ์เศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

3.4 ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน

บริษัทฯ มีสภาพคล่องและมีการวางแผนการใช้เงินทุนหมุนเวียนอย่างเพียงพอและเหมาะสม เพื่อใช้ในการบริหารลูกหนี้การค้าและสินค้าคงคลังตามความต้องการของตลาดและสนับสนุนการเติบโตขององค์กร โดยบริษัทฯ มีการเจรจากับคู่ค้าเพื่อขยายระยะเวลาในการชำระค่าสินค้าได้มากขึ้นเป็น 29 วัน จากเดิม 28 วัน ทั้งนี้ด้วยการแข่งขันทางการตลาด ความต้องการของสินค้าที่มีจำนวนมากขึ้น การขยายธุรกิจในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในทุกหน่วยธุรกิจเพื่อให้สามารถขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น และเพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าภายในกำหนดทันความต้องการของตลาด ส่งผลให้บริษัทฯ มีระยะเวลาในการขายสินค้าเฉลี่ยเป็น 32 วัน จากเดิม 37 วัน ระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ย 60 วัน ทั้งนี้ทางบริษัทฯ ได้ใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆ เพื่อช่วยลดความเสี่ยงการผิดนัดชำระหนี้ให้อยู่ในระดับที่บริษัทฯ ยอมรับได้โดยไม่เสียต้นทุนเพิ่ม โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์หลายแห่งซึ่งเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทำให้มีสภาพคล่องด้านเงินทุนหมุนเวียนที่ดีขึ้น บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งซึ่งทำให้มีโอกาสในการเจรจาต่อรองและทบทวนวงเงินกู้ยืมและอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับแผนธุรกิจ รวมถึงค่าธรรมเนียมธนาคารต่างๆ เพื่อดำรงสภาพคล่องและต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมกับสถานการณ์ทางธุรกิจเพื่อสนับสนุนการเจริญเติบโตของกิจการอย่างต่อเนื่อง

3.5 ความเสี่ยงจากการมีอัตราค่าไถ่ขึ้นต้นในระดับต่ำ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอุปกรณ์การสื่อสาร ชุดคอมพิวเตอร์ประกอบเสร็จ อุปกรณ์ชิ้นส่วนมัลติมีเดีย วัสดุสิ้นเปลือง เป็นต้น อุตสาหกรรมเทคโนโลยีมีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา แต่ด้วยประสบการณ์อันยาวนานกว่า 30 ปีที่บริษัทฯ อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ แม้จะเป็นธุรกิจที่มีกำไรขึ้นต้นระดับต่ำ บริษัทฯ ก็ยังสามารถเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์และบริการที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายจากแบรนด์ต่างๆ มากกว่า 5,000 รายการ พร้อมทั้งความไว้วางใจจากผู้ค้าและคู่ค้าทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารกำไรขึ้นต้นในภาพรวมของทุกหน่วยธุรกิจให้อยู่ในระดับที่กำหนดได้ตามงบประมาณ โดยบริษัทฯ มีการวางแผนการสั่งซื้อทั้งกระบวนการ ตั้งแต่ผู้ค้ามายังบริษัทฯ และกระจายไปสู่ลูกค้าทุกช่องทางการจัดจำหน่าย ไม่ว่าจะเป็นผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง ผู้ค้ารายย่อย ห้างสรรพสินค้าโมเดิร์นเทรด เพื่อให้การบริหารสินค้าคงคลังมีประสิทธิภาพเกิดความสมดุลระหว่างอุปสงค์อุปทาน ตลอดจนดำเนินกลยุทธ์ส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้เป็นที่ต้องการของตลาดในช่วงเวลาที่เหมาะสม ส่งผลให้กำไรขึ้นต้นถัวเฉลี่ยเป็นไปตามแผนธุรกิจ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่สำคัญประกอบด้วย

หน่วย : บาท

ประเภท	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2563	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2562	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
1. ที่ดิน	125,371,638.65	125,371,638.65	125,371,638.65	เจ้าของ
2. อาคาร	171,632,964.96	192,172,828.26	211,015,262.15	เจ้าของ
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	10,762,029.47	11,156,676.84	13,609,215.23	เจ้าของ
4. อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	14,418,356.22	19,327,932.48	13,206,917.05	เจ้าของ
5. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	4,264,267.89	7,180,002.25	10,064,184.90	เจ้าของ
6. ยานพาหนะ	703,010.48	3,581.53	24,960.55	เจ้าของ
7. ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	2,358,749.13	1,762,446.63	2,414,378.68	เจ้าของ
8. อุปกรณ์ระหว่างทำและงานระหว่างก่อสร้าง	8,669,469.79	400,618.79	2,213,380.38	เจ้าของ
รวม	338,180,486.59	357,375,725.43	377,919,937.59	

ทั้งนี้รายละเอียดในทรัพย์สินหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ดังนี้

ที่ดิน

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

อาคารและส่วนปรับปรุง

รายการ	ที่ตั้ง	ลักษณะเบื้องต้น	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระจำนอง
อาคารสำนักงานใหญ่และศูนย์กระจาย สินค้า/คลังสินค้า อาคารสำนักงานและ สันตากการ	433 ถ.สุคนธสวัสดิ์ ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น อาคารคลังสินค้า 3 ชั้น อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	164,983,025.84	ติดภาระจำนอง ¹
อาคารสำนักงานและโกดังเก็บสินค้า	373 ถ.สุคนธสวัสดิ์ ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และโกดังเก็บสินค้า	3,258,187.88	เจ้าของ
รวม			168,241,213.72	

หมายเหตุ: ¹ ค่าประกันวงเงินกู้ยืมธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง รวมวงเงิน 500 ล้านบาท

อนึ่ง บริษัทฯ ยังมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ สิทธิในการใช้ชื่อ SYNNEX และเครื่องหมายการค้า Lemel ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของกลุ่มซินเน็คประเทศไทยได้หวั่น นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ “CNEX” กับสำนักงานเครื่องหมายการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญา เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2549 สำหรับสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ และธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ซึ่งการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการดังกล่าวมีอายุ 10 ปี นับจากวันที่จดทะเบียน และสามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้พัฒนาและทำการตลาดสัญลักษณ์ “TRUSTED BY SYNNEX” โดยนำไปติดบนสินค้าทุกชนิดที่จัดจำหน่าย เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพสินค้าและบริการของบริษัทฯ

สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน

สาขา	ที่อยู่	ระยะเวลาเช่า	ค่าเช่าและค่าบริการ/เดือน
สำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ			
พันธทิพย์	อาคารพันธทิพย์พลาซ่า ชั้น 5 ห้องเลขที่ 51028-51028/1 604/3 ถ.เพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400	1 ม.ค. 2563 – 31 พ.ค. 2563 (ยกเลิกสาขา)	72,490.00
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.2552 – 31 พ.ค. 2563) 49,714.00 (1 มิ.ย.2563 – 31 พ.ค. 2564)
ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์	อาคารศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ ITB41 ชั้น B1 เลขที่ 55 ถ. ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250	15 มี.ค. 2561 – 31 มี.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 เลขที่ 55 ถ. ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250	1 ธ.ค. 2562 - 30 พ.ย. 2563	90,665.10
ศูนย์การค้าซีคอนบางแค	อาคารศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ 241 ชั้น 2 เลขที่ 607 ถ. เพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ 10160	15 ม.ค. 2563 -14 ม.ค. 2564	78,021.60
ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต	อาคารศูนย์การค้าเซียร์-รังสิต FC097 ชั้น 4 เลขที่ 99 หมู่ 8 ถ.พหลโยธิน ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12130	25 ธ.ค. 2562 - 24 ธ.ค. 2564	44,484.00 (25 ธ.ค.2562 - 24 ธ.ค. 2563) 46,708.20 (25 ธ.ค.2563 - 24 ธ.ค. 2564)
ศูนย์การค้าไอทีมอลล์	อาคารศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ 4P26 ชั้นที่ 4 เลขที่ 7 ถ.รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400	1 มี.ค. 2563 – 28 ก.พ. 2566	80,972.00

สาขา	ที่อยู่	ระยะเวลาเช่า	ค่าเช่าและค่าบริการ/เดือน
สำนักงานสาขาต่างจังหวัด			
ขอนแก่น	672/42-44 ถ.กลางเมือง ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000	1 ก.พ.2561 – 31 มี.ค. 2564	37,000.00 (1 พ.ค.2561 – 30 พ.ย. 2562) 24,000.00 (1 ธ.ค.2563 – 31 มี.ค. 2564)
เชียงใหม่	133 หมู่ที่ 1 ถนนสายที่ 1 (เชียงใหม่-ฮอด) ต.ป่าแดด อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่ 50100	1 พ.ย. 2563 - 30 ต.ค. 2566	27,368.42
หาดใหญ่	119 ซ.10 (เพชรเกษม) ถ.เพชรเกษม ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	1 เม.ย. 2563 - 31 มี.ค. 2566	15,789.47
พิษณุโลก	234/2-3 ถ.บรมไตรโลกนารถ 2 ต.ในเมือง อ.เมืองพิษณุโลก จ.พิษณุโลก 65000	1 พ.ค.2563 – 30 เม.ย.2566	21,000.00
สุราษฎร์ธานี	141/119 หมู่ 5 ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ้ง อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี 84000	1 มี.ค. 2563 – 28 ก.พ. 2566	21,052.63
นครราชสีมา	179/31-32 ซ.มิตรภาพ 4 ต.ในเมือง อ.เมืองนครราชสีมา จ.นครราชสีมา 30000	1 เม.ย. 2563 – 31 มี.ค. 2566	32,000.00
ศูนย์การค้าฮาเบอร์ พัทยา	อาคารศูนย์การค้าฮาเบอร์ พัทยา ชั้น 2 ห้องเลขที่ 2S14, 2S15 เลขที่ 190/25 หมู่ 9 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150	1 มี.ค. 2563 - 31 ธ.ค. 2564	35,000.00
อุบลราชธานี	425/12 ถ.อุปลีสาน ต.ในเมือง อ.เมืองอุบลราชธานี จ.อุบลราชธานี 34000	14 ธ.ค. 2563 - 13 มิ.ย. 2564	21,052.63

4.2 นโยบายการบริหารลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ

สถานการณ์ทางเศรษฐกิจและภาวะการแข่งขัน เป็นปัจจัยในการพิจารณาการบริหารลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ บริษัทฯ มีนโยบายให้เงื่อนไขและระยะเวลาการชำระหนี้ที่ชัดเจน ถูกต้อง รวดเร็ว สอดคล้องกับลักษณะธุรกิจของลูกหนี้การค้า การแก้ไขปัญหาด้วยเหตุผลและความยืดหยุ่นอย่างเหมาะสม เพื่อให้มีลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับที่มีคุณภาพ รวมถึงการใช้นโยบายการเงินและสินเชื่อที่ผ่อนปรนต่อเนื่อง สนับสนุนให้ลูกหนี้การค้าสามารถชำระหนี้ได้ในระดับที่เหมาะสมในช่วงที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) ตลอดจนใช้มาตรการในการบรรเทาความเดือดร้อนให้กับลูกหนี้การค้า โดยการขยายวงเงินและเวลาในการชำระหนี้ รวมทั้งเสริมความแข็งแกร่งให้ลูกหนี้การค้าด้วยการสนับสนุนเป็นที่ปรึกษา ด้านการเงินและสินเชื่อ เพื่อให้มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้เหมาะสมกับสภาวะการณ์ ทั้งนี้ มาตรการการเพิ่มการใช้จ่ายภาครัฐยังเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสร้างความเชื่อมั่นของทุกภาคส่วนที่จะทำให้การบริโภคฟื้นตัวได้ และภาคธุรกิจมีความแข็งแกร่งเมื่อสถานการณ์คลี่คลาย

4.3 นโยบายการบริหารสินค้าคงคลัง

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

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

อย่างไรก็ตามในสินค้าเกือบทุกประเภท บริษัทฯ ได้มีการเจรจาต่อรองกับผู้ผลิต 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 ในปัจจุบันบริษัทฯ กำหนดมูลค่าสินค้าคงคลังให้เท่ากับระดับยอดขายประมาณ 30 วัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายและความรวดเร็วในการผลิตและจัดส่งสินค้าของผู้ผลิตแต่ละราย บริษัทฯ จะมีการทำรายงานแสดงมูลค่าสินค้าคงคลังทุกวัน เพื่อให้ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ดูแลปริมาณสินค้าให้มีจำนวนที่เหมาะสม สำหรับกลุ่มสินค้าที่ต้องสำรองเพื่อการขายเข้าโครงการหรือสินค้าที่ผู้ผลิตมีกำหนดการผลิตส่งนาน บริษัทฯ ต้องได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตในเรื่องเครดิตเทอมหรือกำไรที่สูงเพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการต้องสำรองสินค้าเป็นเวลามากกว่าปกติ 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
สินค้าที่รอทำลายหรือสินค้าที่ล้าสมัย	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 มีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโต โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ การพิจารณาลงทุนจะทำได้ผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท 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	: 880,000,000 บาท (แปดร้อยแปดสิบล้านบาทถ้วน)
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 847,361,206 บาท (แปดร้อยสี่สิบล้านสามแสนหกหมื่นหนึ่งพันสองร้อยหกบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ	: 1 บาท (หนึ่งบาทถ้วน)
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายสินค้าเทคโนโลยีชั้นนำระดับโลกหลากหลายประเภท คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์การสื่อสาร
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 433 ถนนสุขุมวิทซอย 3 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230
โทรศัพท์	: +66 2553 8888
โทรสาร	: +66 2578 8188
เว็บไซต์	: http://www.synnex.co.th

ที่ตั้งสำนักงานสาขา (กรุงเทพฯ) :

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 ITB36 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.บรมไตรโลกนาถ 2 ต.ในเมือง อ.เมืองพิษณุโลก จ.พิษณุโลก 65000

โทรศัพท์ +66 5524 8999 แฟกซ์ +66 5525 1556

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ**สาขาขอนแก่น**

672/42-43-44 ถ.กลางเมือง ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000

โทรศัพท์ +66 4332 2750-1 แฟกซ์ +66 4332 2752

สาขานครราชสีมา

179/31 ซ.มิตรภาพ 4 ต.ในเมือง อ.เมืองนครราชสีมา จ.นครราชสีมา 30000

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

ภาคใต้**สาขาสุราษฎร์ธานี**

141/119 หมู่ 5 ถ.กาญจนวนิธิ ต.บางกุ้ง อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี 84000

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

สาขาหาดใหญ่

119 ซ.10 (เพชรเกษม) ถ.เพชรเกษม ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110

โทรศัพท์ +66 7442 9372-5 แฟกซ์ +66 7442 9375

ศูนย์บริการ Huawei by Synnex**สาขาศูนย์การค้ามาบุญครอง (MBK MSC HUAWEI)**

อาคาร เอ็ม บี เค เซ็นเตอร์ ห้องเลขที่ C016-C018 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 2S14, 2S15 ชั้น 2 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.อุปถัมภ์ ต.ในเมือง อ.เมืองอุบลราชธานี จ.อุบลราชธานี 34000

โทรศัพท์ +66 4521 0994

สาขาสุราษฎร์ธานี (Surat ASCE HUAWEI)

141/119 หมู่ 5 ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ้ง อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี 84000

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

สาขานครราชสีมา (Korat ASCE HUAWEI)

179/32 ซ.มิตรภาพ 4 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 48-50 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์
เลขที่ 1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ : +66 2677 2000
โทรสาร : +66 2677 2222
Website : <http://www.kpmg.co.th>