

การประกอบธุรกิจ

1. ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจหลักเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple ทั้งคอมพิวเตอร์ (iMac, MacBook Pro, MacBook Air) ผลิตภัณฑ์ประเภท iOS (iPod, iPad, iPhone) และอุปกรณ์เสริมต่างๆ รวมทั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่นๆ ที่สามารถนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ Apple เช่น ฮาร์ดดิสก์เก็บข้อมูลสำหรับงานวิดีโอ ฮาร์ดดิสก์เก็บข้อมูลแบบพกพา ผลิตภัณฑ์ประเภทสิ่งพิมพ์และกราฟิก รวมถึงอุปกรณ์ต่อพ่วงสำหรับสินค้าประเภท iOS (iPod, iPad, iPhone) เช่น ลำโพง หูฟัง รวมทั้ง Case ป้องกันการกระแทก และฟิล์มกันรอย เป็นต้น เพื่อที่จะรองรับความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร ทั้งในกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป โดยผ่านช่องทางร้านค้า iStudio by SPVi, iBeat by SPVi, U•Store by SPVi, Mobi และลูกค้าองค์กร ทั้งลูกค้าสถานศึกษาและลูกค้าบริษัทและรัฐวิสาหกิจ

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังมีศูนย์บริการลูกค้าตามมาตรฐาน Apple ที่ได้รับแต่งตั้งเป็น Authorized Apple Service Provider ภายใต้ชื่อ Smart Bar ต่อมาในไตรมาสที่ 3 ปี 2559 ได้มีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ศูนย์บริการ จาก Smart Bar เป็น iCenter เพื่อยกระดับมาตรฐานการบริการสู่ Apple Premium Service Provider โดยมีช่างที่ผ่านรับรองจาก Apple ประจำอยู่ทุกสาขา คอยให้บริการและให้คำปรึกษา

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสาขาทั้งหมดจำนวน 57 สาขา โดยสาขาของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น iStudio จำนวน 3 สาขา iBeat จำนวน 6 สาขา U•Store จำนวน 19 สาขา Mobi จำนวน 3 สาขา ร้าน AIS Shop by Partner จำนวน 10 สาขา และร้าน AIS Telewiz จำนวน 6 สาขา AIS Buddy 1 สาขา A-Store 3 สาขา และศูนย์บริการ iCenter จำนวน 5 สาขา รวมทั้งเปิดร้าน iSolution 1 สาขา เพื่อสร้างประสบการณ์ให้ลูกค้าได้ทดลองใช้ Solution ต่างๆ ที่บริษัทฯ มี โดยสาขาและศูนย์บริการของบริษัทฯ มีรายละเอียดสถานที่ตั้งดังนี้

ชื่อร้าน	สถานที่ตั้ง
iStudio	ห้อง 408,409 ชั้น 4 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า แจ้งวัฒนะ ห้อง 1019 ชั้น G อาคารซีคอนสแควร์ ห้อง 407,408,409/1 ชั้น 4 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพระราม 9
iBeat	ห้อง 223 ชั้น 2 อาคารเอสพลานาด ห้อง 4P36 – 37 ชั้น 4 อาคารฟอร์จูนทาวน์ ห้อง 1129 ชั้น 1 ศูนย์การค้าเกตเวย์ เอกมัย ห้อง 150 ชั้น 1 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า เชียงราย ห้อง 232 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ระยอง ห้อง 206 ชั้น 2F ศูนย์การค้าโรบินสัน สาขากำแพงเพชร
U•Store	ศูนย์หนังสือ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์รังสิต ศูนย์หนังสือ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ท่าพระจันทร์ ห้อง 27 ชั้น G อาคาร ABAC Plaza มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ชั้น 1 อาคาร 10 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ห้อง A115 ชั้น G อาคารอหิตยาทร วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล

ชื่อร้าน	สถานที่ตั้ง
U•Store	<p>อาคารอเนกประสงค์ข้างอาคาร A6 มหาวิทยาลัยกรุงเทพ วิทยาเขตรังสิต ชั้น 1 อาคารเฉลิมพระเกียรติ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต ด้านหน้าอาคารศูนย์ปฏิบัติการโรงแรมเทาทอง มหาวิทยาลัยบูรพา ชั้นใต้ดิน อาคาร 79 มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ อาคาร E-Park ชั้น 3 มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง ชั้น 1 อาคารวิทยาศาสตร์การแพทย์ มหาวิทยาลัยนเรศวร จ.พิษณุโลก โรงอาหารตลาดน้อย มหาวิทยาลัยมหาสารคาม อาคารเฉลิมพระเกียรติ (อาคาร 36) ชั้น 1 มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี อาคาร 90 ปี ชั้น 1 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ อาคารเรียนรวมและปฏิบัติการพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ อาคารเรียนรวมและปฏิบัติการ ชั้น 1 มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี อาคารเรียนรวม CE มหาวิทยาลัยพะเยา อาคารเรียนรวม 80 ปี ชั้น 1 มหาวิทยาลัยแม่โจ้ กลุ่มอาคารเรียนรวม 1 มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี</p>
Mobi	<p>ชั้น 1 ทางเข้าห้างเจริญภัณฑ์ดีพาร์ทเมนท์สโตร์ จ.พะเยา ชั้น 1 GCR1119 ชั้น 1 อาคารบิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ จ.ลำพูน ห้อง RT123 ชั้น 1 อาคารท็อป ซูเปอร์สโตร์ สาขาพิจิตร</p>
AIS Shop by Partner	<p>เลขที่ 3 อาคาร เทสโก้ โลตัส สาขาระยอง ห้อง RT25 ชั้น 1 อาคาร MM Market สาขาอัญประเทศ ห้อง 109,110 ชั้น 1F ศูนย์การค้าโรบินสัน จ.จันทบุรี เลขที่ 66 หมู่ที่ 3 อาคาร เทสโก้ โลตัส สาขาบ้านฉาง จ.ระยอง ห้อง 210 ชั้น 2F ศูนย์การค้าโรบินสัน สาขากำแพงเพชร ชั้น 2F ศูนย์การค้าโรบินสัน สาขาไลฟ์สไตล์ จ.ชลบุรี เลขที่ 88/18 หมู่ที่ 3 อาคารศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ สาขา อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี เลขที่ 929 หมู่ที่ 3 อาคาร เทสโก้ โลตัส สาขาเพชรบูรณ์ ห้อง 253 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซาระยอง เลขที่ 101 หมู่ที่ 3 อาคาร เทสโก้ โลตัส สาขาโรจนะ พระนครศรีอยุธยา</p>
AIS Telewiz	<p>ห้อง 125 เลขที่ 157 หมู่ที่ 4 อาคารศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ สาขา วิเชียรบุรี เลขที่ 393 หมู่ที่ 4 อาคาร เทสโก้ โลตัส สาขาหล่มสัก เลขที่ 243 หมู่ที่ 7 อ.วังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา เลขที่ 26/62 หมู่ที่ 1 อาคาร เทสโก้ โลตัส สาขาอุตะเถา เลขที่ 57/37 หมู่ที่ 6 อาคาร เทสโก้ โลตัส สาขาชลบุรี เลขที่ 701 หมู่ที่ 5 อาคาร เทสโก้ โลตัส สาขาศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์</p>

ชื่อร้าน	สถานที่ตั้ง
AIS Buddy	ห้อง RT129 ชั้น 1 อาคารท็อป พลาซ่า สาขาพะเยา
A-Store	ชั้น 1 อาคาร 14 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ชั้น 1 อาคารศูนย์ทรัพยากรการเรียนรู้ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ชั้น 1 อาคารจอตระดมทิศลสิทธาคาร มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา
iCenter	ห้อง G52-53 ชั้น G ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ ห้อง B29-B30 ชั้น B ศูนย์การค้า G Tower ถ.พระราม 9 ห้อง 128/1 ชั้น 1 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า จ.เชียงราย ห้อง A2-016 ชั้น 2 แพชชั่น ซ้อปปีง เดสติเนชั่น จ.ระยอง ห้อง SC104 ชั้น 1 ศูนย์การค้าไฮมโพรดักส์ เซ็นเตอร์ จ.นครปฐม
iSolution	ห้อง 85-87C ชั้น 3 อาคารฟอร์จูนทาวน์

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์

“เป็นผู้นำโซลูชันและสร้างประสบการณ์สำหรับชีวิตยุคดิจิทัลให้กับทุกวัย”

พันธกิจ

- มุ่งมั่นที่จะสรรหาบริการที่ดีที่สุดและนวัตกรรมใหม่ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินชีวิตที่ต้องการใช้เทคโนโลยีอย่างสร้างสรรค์
- สร้างประสบการณ์การใช้เทคโนโลยี สำหรับชีวิตประจำวันให้กับทุกวัย
- เข้าเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาการเรียนการสอน เพื่อให้ครูและนักเรียนสามารถใช้เทคโนโลยีในการช่วยวิเคราะห์ สร้างสรรค์ วางแผน ค้นหาความรู้ แก้ปัญหา ทำงานร่วมกัน และนำเสนอผลงาน เพื่อเข้าสู่การเรียนรู้ตลอดชีวิต (Life long learning)
- มุ่งพัฒนาบุคลากร สร้างวัฒนธรรมในการทำงานของพนักงาน เพื่อมอบบริการอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้า พร้อมให้ความสำคัญในการพัฒนาความรู้แก่พนักงาน ให้ก้าวทันกับนวัตกรรมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดแก่องค์กร

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ 3-5 ปี

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นผู้นำด้าน IT เพื่อการศึกษาและการพัฒนาแบบครบวงจร ด้วย Apple Education Solution เพื่อสร้างให้เกิดการเรียนรู้ในเชิง Creative Learning โดยบริษัทฯ จะเน้นในเรื่อง Edutivity คือการทำกิจกรรมเพื่อการศึกษา ในการสร้างรูปแบบของการเรียนรู้ของคนรุ่นใหม่ ซึ่งจะเป็นการต่อยอดการเรียนรู้ที่ไม่มีวันสิ้นสุด ด้วยประสบการณ์ของทีมบริหาร ทีมขาย และทีม Solution Engineer ของบริษัทฯ และร้าน U•Store ที่ตั้งอยู่ในมหาวิทยาลัยชั้นนำ จะทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย นับตั้งแต่เด็กนักเรียนในโรงเรียน นักศึกษา อาจารย์ในมหาวิทยาลัย องค์กรเอกชนและบุคคลทั่วไป โดยบริษัทฯ จะทำการต่อยอดความเป็นผู้นำกับกลุ่มเป้าหมายทุกระดับ ทุกวิชาชีพ ซึ่งถือเป็นช่องทางการตลาดที่สามารถขยายตัวตามแนวโน้มของเศรษฐกิจโลก รวมทั้งการเติบโตของเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และการก้าวเข้าสู่ Internet of Everything (IoE) ของประเทศไทยที่สร้างความสามารถด้านการเชื่อมต่อทั้งอุปกรณ์สื่อสาร คอมพิวเตอร์แท็บ

เล็ด สมาร์ทโฟน อุปกรณ์สวมใส่ (wearables) mobility ระบบความปลอดภัย เข้าด้วยกันได้ และการเชื่อมต่อในการเข้าถึงองค์ความรู้และข้อมูลต่างๆ ที่เคยมีข้อจำกัด ได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น โดยกลุ่มเป้าหมาย ทั้งในระดับบุคคล และองค์กร ซึ่งต่างมีความต้องการที่จะพัฒนาศักยภาพของตนเองอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะวิชาชีพต่างๆ ที่ต้องพึ่งพาเทคโนโลยีในการประกอบอาชีพ และรวมทั้งบุคคลทั่วไปที่จะต้องใช้เทคโนโลยีอย่างสร้างสรรค์ตลอดช่วงชีวิต (Creative Life Long Learning) บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าสู่กลุ่มองค์กรอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น ด้วยผลิตภัณฑ์ และ Solution ต่างๆ ที่บริษัทฯ มี เช่น ระบบการจัดการสี (Color Management System) ระบบห้องเรียนอัจฉริยะ (Smart Class Room Solution) รวมไปถึงระบบห้องประชุม (Smart Meeting Room Solution) เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มยอดขายโดยการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการหลังการขาย ในรูปแบบการขยายสาขาและศูนย์บริการสินค้า ทั้งการเปิดร้าน iBeat และศูนย์บริการ iCenter รวมทั้งการเปิดร้าน AIS ที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิบริหารร้าน จาก บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลสเน็ทเวอร์ค จำกัด

แผนการขยายสาขาในปี 2564-2568

บริษัทฯ มีแผนการขยายสาขาทั้งร้าน iBeat, U•Store และร้าน AIS Shop 3-5 สาขาต่อปี รวมถึงการปรับปรุงร้านค้าที่ดำเนินการอยู่แล้ว สำหรับแผนการเปิดสาขาใหม่ในอนาคตนั้นสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์และตามสภาวะเศรษฐกิจและโอกาสในการลงทุน

1.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งจากประสบการณ์การเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ Apple ของนายไตรสรณ์ และนางเพ็ชรรัตน์ วรรณานโกศล ตั้งแต่ปี 2532 โดยเริ่มต้นจากการดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อบริษัทเอสพีวี บิสซิเนส เซ็นเตอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 3,000,000 บาท มีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ Apple เป็นสินค้าหลัก ต่อมาในปี 2537 เพื่อปรับปรุงโครงสร้างผู้ถือหุ้นให้สอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจ นายไตรสรณ์ และนางเพ็ชรรัตน์ วรรณานโกศล จึงได้จดทะเบียนบริษัทใหม่ในนาม บริษัท เอส พี วี แอดวานซ์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 6,000,000 บาท

จากความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ประกอบกับการเติบโตของตลาด Apple ในประเทศไทย เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2554 นายไตรสรณ์ และนางเพ็ชรรัตน์ วรรณานโกศล จึงได้ร่วมลงทุนกับบริษัทไอทีซีดี จำกัด (มหาชน) จัดตั้งบริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด ขึ้นด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 120,000,000 บาท โดยรับโอนทรัพย์สินและพนักงานที่เกี่ยวข้องกับการเป็นตัวแทนจำหน่าย Apple ทั้งหมด จากบริษัท เอส พี วี แอดวานซ์ จำกัด

บริษัทฯ ยังได้ขยายธุรกิจการให้บริการที่เป็นมาตรฐานให้แก่ลูกค้า โดยมีศูนย์บริการสินค้าภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ Apple ในนาม “Smart Bar” และได้มีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ศูนย์บริการ จาก Smart Bar เป็น iCenter เพื่อยกระดับมาตรฐานการบริการสู่ Apple Premium Service Provider ในระหว่างปี 2559 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าอื่นๆ เพื่อใช้งานร่วมกับสินค้า Apple เป็นหลัก เพื่อที่รองรับความต้องการของลูกค้า

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงานที่ผ่านมาของบริษัทฯ

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
มกราคม 2554	จัดตั้งบริษัทฯ ด้วยทุนจดทะเบียน 120,000,000 บาท
มีนาคม 2554	<ul style="list-style-type: none"> ▪ รับโอนทรัพย์สินและพนักงานที่เกี่ยวข้องกับการเป็นตัวแทนจำหน่าย Apple ทั้งหมดของบริษัท เอส พี วี แอดวานซ์ จำกัด ▪ รับโอนสาขาทั้งหมด จำนวน 15 สาขา ซึ่งได้แก่ iStudio จำนวน 4 สาขา iShop จำนวน 1 สาขา iBeat จำนวน 1 สาขา U•Store จำนวน 7 สาขา และ Smart Bar จำนวน 2 สาขา ▪ เริ่มเปิดจุดจำหน่ายสินค้า Apple ใน IT City
กรกฎาคม 2554	เปิดสาขา U•Store ที่มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา และมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
ตุลาคม 2554	เปิดจุดจำหน่ายสินค้า Apple ใน Big C เป็นแห่งแรก
ธันวาคม 2554	เปิดสาขา iStudio ที่ศูนย์การค้า เซ็นทรัลแกรนด์ พระราม 9
มกราคม 2555	เปิดสาขา U•Store ที่มหาวิทยาลัยบูรพา
กุมภาพันธ์ 2555	เปิดสาขาศูนย์บริการ Smart Bar ที่ศูนย์การค้า เซ็นทรัลแจ้งวัฒนะ
มิถุนายน 2555	เปิดสาขา iStudio ที่ศูนย์การค้า เกตเวย์ เอกมัย (ปัจจุบันเปลี่ยนเป็น iBeat)
เมษายน 2556	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน ▪ เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 10.00 บาท เป็น 0.50 บาท ส่งผลทำให้จำนวนหุ้นสามัญของบริษัทฯ เพิ่มจากจำนวน 12,000,000 หุ้น เป็น 240,000,000 หุ้น ▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 80,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 120,000,000 ล้านบาท เป็น 200,000,000 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 160,000,000 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งรายละเอียดการจัดสรรเป็นดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> 1) หุ้นสามัญจำนวน 50,000,000 หุ้น จัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งจัดสรรเรียบร้อยแล้วส่งผลทำให้หุ้นชำระแล้วของบริษัทฯ เท่ากับ 290,000,000 หุ้น 2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 104,500,000 หุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรก 3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5,500,000 หุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของ บริษัทฯ
ธันวาคม 2556	จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้ว จากการเสนอขายหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 160,000,000 หุ้น รวมเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 400,000,000 หุ้น ๑ ละ 0.50 บาท
กรกฎาคม 2557	ยกเลิก Smart Bar ที่สำนักงานใหญ่
กันยายน 2557	<p>เปิดสาขา iBeat</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเชียงใหม่ ▪ เทสโก้ โลตัส สาขามหาชัย 2
ตุลาคม 2557	<p>เปิดสาขา Mobi</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ศูนย์การค้าซีคอน สแควร์ ▪ ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ ซุปเปอร์เซ็นเตอร์ รามคำแหง ▪ ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ ซุปเปอร์เซ็นเตอร์ บางกะปิ
พฤศจิกายน 2557	ปิดจุดจำหน่ายใน Big C ทั้งหมด 27 แห่ง
ธันวาคม 2557	เปิดสาขา Mobi ศูนย์การค้าอัครวรรณ ซุปเปอร์เซ็นเตอร์ คอมเพล็กซ์ 2 หนองคาย

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กุมภาพันธ์ 2558	เปิดสาขาศูนย์บริการ Smart Bar ที่ศูนย์การค้า เซ็นทรัลแกรนด์ พระราม 9
พฤษภาคม 2558	เปิดสาขา iBeat ที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ระยอง
สิงหาคม 2558	เปิดสาขาศูนย์บริการ Smart Bar ที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเชียงใหม่ เปิดสาขา Mobi ที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวสต์เกต
ตุลาคม 2558	ยกเลิกจุดจำหน่ายสินค้า Apple ใน IT City ทั้งหมด 23 แห่ง
ธันวาคม 2558	ได้รับสิทธิบริหารจัดการร้าน AIS Shop by Partner <ul style="list-style-type: none"> ▪ เทสโก้ โลตัส ระยอง ▪ เอ็มเอ็ม เมก้ามาร์เก็ต อัญประเทศ
กุมภาพันธ์ 2559	เปิดสาขาศูนย์บริการ Smart Bar ที่ศูนย์การค้าแพชชั่น ซุปเปอร์ เซ็นเตอร์ จ.ระยอง
พฤษภาคม 2559	เปิดสาขา Mobi ที่ห้างเจริญภัณฑ์ดีพาร์ตเมนต์สโตร์ จ.พะเยา เปิดสาขา Mobi ศูนย์การค้าอัสวรินทร์ ซุปเปอร์ คอมเพล็กซ์ 2หนองคาย
มิถุนายน 2559	เปิดสาขา Mobi ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ ซุปเปอร์เซ็นเตอร์ รามคำแหง
สิงหาคม 2559	เปิดสาขา Mobi ที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวสต์เกต
กันยายน 2559	เปิดสาขา Mobi ที่บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ จ.ลำพูน
ตุลาคม 2559	เปลี่ยนชื่อศูนย์บริการ Smart Bar เป็น iCenter เปิดสาขาศูนย์บริการ iCenter ที่ศูนย์การค้าไฮมโปรดัคส์ เซ็นเตอร์ จ.นครปฐม
ธันวาคม 2559	ได้รับสิทธิบริหารจัดการร้าน AIS Shop by Partner ที่ศูนย์การค้าโรบินสัน จ.จันทบุรี
กุมภาพันธ์ 2560	เปิดสาขาศูนย์บริการ iCenter ที่ศูนย์การค้าเกตเวย์ เอกมัย เปิดสาขา Mobi ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ ซุปเปอร์เซ็นเตอร์ บางกะปิ
พฤษภาคม 2560	เปิดสาขา <ul style="list-style-type: none"> ▪ ศูนย์บริการ iCenter ที่ศูนย์การค้าโรบินสัน สาขาเพชรบุรี ▪ สาขา Mobi ที่ศูนย์การค้าไอวี ดีซี
มิถุนายน 2560	ได้รับสิทธิในการเปิดร้าน AIS Telewiz และเปิดสาขาแรกที่เทสโก้ โลตัส สาขาโรจนะ
กันยายน 2560	เปิดสาขา Mobi ที่เทสโก้ โลตัส สาขา ยโสธร เปิดสาขา Mobi ที่ศูนย์การค้าซีคอน สแควร์
พฤศจิกายน 2560	ได้รับสิทธิบริหารจัดการร้าน AIS Shop by Partner ที่เทสโก้ โลตัส สาขาบ้านฉาง จ.ระยอง
ธันวาคม 2560	เปิดสาขา <ul style="list-style-type: none"> ▪ iBeat ที่ศูนย์การค้าโรบินสัน สาขากำแพงเพชร ▪ Mobi ที่ศูนย์การค้าท็อปส์ พลาซ่า จ.พิจิตร ได้รับสิทธิในการเปิดร้าน AIS Telewiz ที่ศูนย์การค้า บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ อ.วิเชียรบุรี จ.เพชรบูรณ์
มกราคม 2561	ได้รับสิทธิบริหารจัดการร้าน <ul style="list-style-type: none"> ▪ AIS Shop by Partner ที่ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน จ.กำแพงเพชร ▪ AIS Telewiz ที่เทสโก้ โลตัส สาขาหล่มสัก จ.เพชรบูรณ์ ▪ AIS Buddy ที่ศูนย์การค้าท็อปส์ พลาซ่า จ.พะเยา

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กุมภาพันธ์ 2561	เปิดร้าน iSolution ที่ศูนย์การค้าไอทีมอลล์ พอร์จูน ชั้น 3 แทนที่ ร้าน iStudio ปิดศูนย์บริการ iCenter ที่ศูนย์การค้า เกตเวย์ เอกมัย
พฤษภาคม 2561	ได้รับสิทธิบริหารจัดการร้าน AIS Shop by Partner <ul style="list-style-type: none"> ▪ เทสโก้ โลตัส สาขาเพชรบูรณ์ ▪ ศูนย์การค้า บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี
มิถุนายน 2561	<ul style="list-style-type: none"> ▪ เปิดศูนย์บริการ iCenter ที่อาคาร จี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม9 และปิดศูนย์บริการ iCenter ที่ศูนย์การค้า เซ็นทรัลแกรนด์ พระราม 9 ▪ ได้รับสิทธิบริหารจัดการร้าน AIS Shop by Partner ที่ห้างสรรพสินค้าโรบินสันไลฟ์สไตล์ จ.ชลบุรี ▪ ปิดสาขา U•Store ที่มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ วิทยาเขตหัวหมาก
สิงหาคม 2561	ได้รับสิทธิในการเปิดร้าน AIS Telewiz ที่ตลาดวังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา
พฤศจิกายน 2561	ได้รับสิทธิในการเปิดร้าน AIS Telewiz ที่เทสโก้ โลตัส สาขาอุตะเถา จ.ชลบุรี
มกราคม 2562	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ได้รับสิทธิบริหารจัดการร้าน AIS Shop by Partner ที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ระยอง ▪ ปิดสาขา Mobi ที่เทสโก้ โลตัส สาขา ยโสธร ▪ ปิดสาขาศูนย์บริการ iCenter ที่ศูนย์การค้าโรบินสัน สาขาเพชรบุรี และ iCenter สาขา ▪ ศูนย์การค้าไอทีมอลล์ พอร์จูน ชั้น 3 โดยย้ายร้าน iSolution มาเปิดแทน
กุมภาพันธ์ 2562	ได้รับสิทธิในการเปิดร้าน AIS Telewiz ที่เทสโก้ โลตัส สาขาบ้านสวน จ.ชลบุรี
เมษายน 2562	เปิดร้าน U•Store ที่มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง จ.เชียงราย
พฤษภาคม 2562	เปิดร้าน U•Store ที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
กรกฎาคม 2562	เปิดร้าน U•Store ที่มหาวิทยาลัยนครสวรรค์ จ.พิษณุโลก
พฤศจิกายน 2562	ได้รับสิทธิในการเปิดร้าน AIS Telewiz ที่เทสโก้ โลตัส สาขาศรีเทพ จ.เพชรบูรณ์
ธันวาคม 2562	ปิดร้าน iBeat ที่เทสโก้ โลตัส สาขามหาชัย 2
มีนาคม 2563	เปิดร้าน U•Store ที่มหาวิทยาลัยมหาสารคาม จ.มหาสารคาม
มิถุนายน 2563	ปิดสาขาสาขา Mobi ที่ศูนย์การค้าไอซ์ ดีซี และร้าน iShop
กรกฎาคม 2563	เปิดร้าน U•Store ที่มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี และมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
สิงหาคม 2563	เปิดร้าน U•Store และ A-Store ที่มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ร้าน U•Store ที่มหาวิทยาลัยแม่โจ้ และเปิดร้าน A-Store ที่มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
กันยายน 2563	เปิดร้าน U•Store ที่มหาวิทยาลัยพะเยา มหาวิทยาลัย
พฤศจิกายน 2563	เปิดร้าน U•Store ที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี และปิดสาขาร้าน AIS Telewiz ที่เทสโก้ โลตัส สาขาบ้านสวน จ.ชลบุรี
ธันวาคม 2563	เปิดร้าน AIS Telewiz ที่เทสโก้ โลตัส สาขาชลบุรี และเปิดร้านA-Store ที่มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตศาลายา

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ

รายได้	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple						
- ผลิตภัณฑ์ประเภทคอมพิวเตอร์	362.06	9.96	489.83	13.57	471.42	18.19
- ผลิตภัณฑ์ประเภท iOS	2,525.81	69.49	2,318.49	64.23	1,492.85	57.61
- ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เสริม	403.24	11.09	397.23	11.00	266.82	10.30
รวมรายได้จากผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple	3,291.11	90.54	3,205.55	88.80	2,231.09	86.09
รายได้จากผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่น (อุปกรณ์เสริม, กราฟิก, ซอฟต์แวร์, คอมพิวเตอร์, สมาร์ทโฟน)	286.79	7.89	343.18	9.51	314.13	12.12
รวมรายได้จากการขาย	3,577.9	98.43	3,548.73	98.31	2,545.22	98.22
รายได้ค่าบริการ	19.16	0.53	19.09	0.53	15.29	0.59
รายได้อื่น	37.91	1.04	42.09	1.17	30.95	1.19
รายได้รวม	3,634.97	100.00	3,609.91	100.00	2,591.46	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple ทั้งคอมพิวเตอร์ ผลิตภัณฑ์ประเภท iOS และอุปกรณ์เสริมต่างๆ รวมทั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่นๆ ที่สามารถนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ Apple เพื่อที่จะรองรับความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายธุรกิจการบริการให้แก่ลูกค้า โดยมีศูนย์บริการสำหรับสินค้าภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ Apple ในนาม Smart Bar และได้มีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ศูนย์บริการ เป็น iCenter เพื่อยกระดับมาตรฐานการบริการสู่ Apple Premium Service Provider ในระหว่างปี 2559

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์และบริการหลักของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้ดังนี้

2.1.1 ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก Apple South Asia (Thailand) Limited ให้เป็นตัวแทนจำหน่าย (Reseller) ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple ตามสัญญา Apple Premium Reseller, Authorized Apple Thailand Reseller Agreement และ Apple Campus Store Reseller Agreement ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple สามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

2.1.1.1 ผลิตภัณฑ์ประเภทคอมพิวเตอร์ MAC OS (MAC Operating System)

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทคอมพิวเตอร์ทุกรุ่นภายใต้ตราสินค้าของ Apple (MAC OS) ซึ่งปัจจุบันระบบปฏิบัติการของ Apple เป็นระบบ macOS Catalina ซึ่งเป็นระบบปฏิบัติการของเครื่องคอมพิวเตอร์ของ Apple ที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายสำหรับผู้ใช้อุปกรณ์ในปัจจุบัน ซึ่งมีทั้งความสวยงามและความเสถียรที่สูงกว่าระบบอื่นๆ ผลิตภัณฑ์ประเภทคอมพิวเตอร์ที่บริษัทฯ จำหน่าย ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ประเภทคอมพิวเตอร์ ไอแมค (iMac) แมคมินิ (Mac mini) แมคโปร (Mac Pro), คอมพิวเตอร์แบบพกพาทั้ง แมคบุ๊กโปร (MacBook Pro) แมคบุคแอร์ (MacBook Air) และแมคบุ๊กใหม่ (New MacBook)



iMac



MacBook Pro



MacBook Air



Mac mini



Mac Pro

2.1.1.2 ผลิตภัณฑ์ประเภท iOS (iOS Devices)

ผลิตภัณฑ์ประเภท iOS หมายถึง ผลิตภัณฑ์ประเภทไอแพด (iPad) ไอพอด (iPod) และไอโฟน (iPhone) โดยเริ่มแรกระบบ iOS มีชื่อว่า iPhone Operating System (iPhone OS) ซึ่งเป็นระบบที่สร้างขึ้นมาเพื่อรองรับการทำงานของ iPhone แต่ในภายหลังผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของ Apple สามารถใช้งานบนระบบปฏิบัติการเดียวกันกับ iPhone ได้ ทำให้ในปี 2553 Apple ได้เปลี่ยนชื่อระบบปฏิบัติการ iPhone OS เป็น iOS เพื่อสะท้อนถึงความสามารถในการรองรับระบบปฏิบัติการของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของ Apple ได้ โดยผลิตภัณฑ์ประเภท iOS ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายของ Apple ได้แก่ iPod และ iPad สำหรับ iPhone เนื่องจาก Apple South Asia (Thailand) Limited แต่งตั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายโดยตรง บริษัทฯ จึงได้ทำสัญญากับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้ง 3 ราย ได้แก่ บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)) บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท ทู ดิสทริบิวชั่น แอนด์ เซลส์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)) เพื่อเป็นผู้จัดจำหน่ายของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถซื้อ iPhone มาจำหน่ายได้



2.1.1.3 ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เสริมภายใต้ตราสินค้า Apple (Apple Accessories)

อุปกรณ์เสริมภายใต้ตราสินค้า Apple ที่บริษัทฯ จำหน่าย ได้แก่ ที่ชาร์จแบตเตอรี่ (Battery Charger) สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ MacBook Pro, MacBook Air, iPod, iPad และ iPhone, หูฟัง (Headphone) เมาส์ (Mouse) สายพ่วง (Devices Connector) เครื่องส่งสัญญาณอินเทอร์เน็ต (Internet Router) แผนความคุ้มครอง AppleCare (AppleCare Protection Plan) เป็นต้น



2.1.2 ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่น (Non-Apple Products)

เพื่อที่จะรองรับความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร บริษัทฯ ยังได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่น ๆ ที่สามารถนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ Apple เป็นหลัก ทั้งอุปกรณ์เสริมต่างๆ เช่น ฮาร์ดดิสก์เก็บข้อมูลสำหรับงานวิดีโอ ฮาร์ดดิสก์เก็บข้อมูลแบบพกพา ผลิตภัณฑ์ประเภทสิ่งพิมพ์และกราฟิก รวมถึงอุปกรณ์ต่อพ่วงสำหรับสินค้าประเภท iOS (iPod, iPad, iPhone) เช่น ลำโพง หูฟัง รวมทั้ง Case ป้องกันการกระแทก และฟิล์มกันรอย เป็นต้น โดยสามารถจำแนกได้เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

2.1.2.1 ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์เสริม (Accessories)

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายหลายราย เพื่อให้ได้สินค้าที่หลากหลาย เพื่อเพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์เสริมหลังจากการขายผลิตภัณฑ์ของ Apple โดยอุปกรณ์เสริมภายใต้ตราสินค้าอื่นที่บริษัทฯ จำหน่าย ได้แก่

- ฮาร์ดดิสก์เก็บข้อมูลแบบพกพา

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายฮาร์ดดิสก์ของ LaCie Limited ฮาร์ดดิสก์ของ LaCie Limited จากประเทศฝรั่งเศส ซึ่งจำหน่ายฮาร์ดดิสก์สำหรับลูกค้าทั่วไปและลูกค้าองค์กร มีขนาดหลากหลายตั้งแต่ขนาดใหญ่สำหรับสำนักงาน ซึ่งมีความสามารถที่จะต่อเชื่อมกับระบบเครือข่าย (NAS) จนถึงขนาดพกพา โดยมีจุดเด่นที่เป็นบริษัทที่พัฒนาสินค้าประเภทอุปกรณ์สำรองข้อมูลคุณภาพสูงชนิดพกพาสำหรับสินค้า Apple มานานกว่า 10 ปี และมีความรู้ในระบบปฏิบัติการของ Apple ทำให้การพัฒนาสินค้าของ LaCie มีประสิทธิภาพดีกว่าสินค้าประเภทเดียวกันในท้องตลาด



- อุปกรณ์เสริมต่างๆ

นอกจากสินค้าที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทฯ ยังมีสินค้าที่เป็น อุปกรณ์เสริมประเภท Case สำหรับ iPhone, iPad เพื่อเป็นการปกป้องอุปกรณ์และเพิ่มสีสันในการใช้งาน สำหรับอุปกรณ์เหล่านั้น บริษัทฯ จะทำการคัดสรรสินค้าที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า รวมถึงจัดหาสินค้าใหม่ๆ เข้ามาตลอดเวลา เพื่อเป็นการสร้างทางเลือกที่มากขึ้นให้กับลูกค้า จากแนวโน้มของตลาดอุปกรณ์สำหรับพกพาซึ่งมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้สรรหากลุ่มสินค้าใหม่ๆ เข้ามาตอบสนองความต้องการ เช่น หูฟังไร้สายสำหรับการสนทนาทางโทรศัพท์ (Bluetooth) ลำโพงไร้สาย และแบตเตอรี่สำรองที่รองรับอุปกรณ์ Apple หลากหลายชนิดที่กำลังได้รับความนิยม บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าเป็นอย่างมาก จึงได้คัดเลือกสินค้าจากบริษัทที่มีชื่อเสียง และมีมาตรฐานสากลที่เป็นที่ยอมรับ เช่น Bose, JBL, Jawbone, Jabra เป็นต้น



2.1.2.2 ผลิตภัณฑ์ประเภทกราฟิก (Professional Graphics)

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทสิ่งพิมพ์และกราฟิก จากบริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์และกราฟิก ทำให้บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้นำด้านสิ่งพิมพ์ในระบบดิจิทัลในประเทศไทย โดยรายละเอียดผลิตภัณฑ์ประเภทกราฟิกมีดังนี้

- เครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทหน้ากว้าง

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทระดับโปร (Pro Series) (เครื่องพิมพ์ขนาด A3 ขึ้นไป) จาก บริษัท เอปสัน (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้นำจำหน่ายทั้งเครื่องพิมพ์ขนาดใหญ่และเล็กที่ให้สีสดเที่ยงตรงแม่นยำ เหมาะสำหรับงานสตูดิโอ แกลเลอรี กราฟิก และดิจิทัลพริ้นท์



- กระดาษสำหรับงานพิมพ์

บริษัทฯ นำเข้ากระดาษสำหรับงานพิมพ์ซึ่งผลิตในประเทศญี่ปุ่น เพื่อทำการจัดจำหน่ายในประเทศไทยภายใต้ชื่อ iPaper นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้สั่งกระดาษคุณภาพสูงจากบริษัท Tecco GmbH จากประเทศเยอรมัน ซึ่งเป็นผู้ผลิตกระดาษสำหรับเครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทและเลเซอร์ ที่มีความหลากหลายทั้งงานพิมพ์ทั่วไป และงานพิมพ์ชนิดพิเศษที่ต้องการความคมชัดและความถูกต้องของสี และคุณภาพที่สม่ำเสมอ



- อุปกรณ์วัดคุณภาพการพิมพ์

บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ายี่ห้อ X-Rite สำหรับสินค้า 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) Digital Imaging ได้แก่ เครื่องมือวัดค่าสี เครื่องมือปรับวัดจอภาพสี และซอฟต์แวร์สำหรับการสร้างโปรไฟล์ของอุปกรณ์ต่างๆ เป็นต้น และ (2) Graphics Art ได้แก่ เครื่องมือวัดค่าสีและวัดค่ามาตรฐานไว้สำหรับควบคุมคุณภาพงานสิ่งพิมพ์ เพลท และฟิล์ม



2.1.2.3 ผลิตภัณฑ์ประเภทซอฟต์แวร์ (Software) โดยบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์ให้กับ

- Adobe โดยบริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท Adobe Systems Incorporate หลากหลายชนิด เช่น InDesign, Illustrator, Photoshop, Lightroom 4 และ SpeedGrade สำหรับกลุ่มลูกค้าทั่วไป และสถาบันศึกษา



- Electronics for Imaging (EFI) – บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายของ บริษัท EFI Singapore Pte Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่พัฒนาโปรแกรม Colorproof XF เพื่อที่จะตรวจสอบคุณภาพและความสมดุลของสีบนสิ่งพิมพ์ รวมทั้งยังสามารถตรวจสอบคุณภาพได้ทั้งงานภาพถ่าย งานดิจิตอลพริ้นท์ หรืองานพิมพ์ภาพโปสเตอร์ขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นโปรแกรมที่ใช้กันแพร่หลายที่สุดในประเทศไทย



2.1.2.4 ผลิตภัณฑ์ประเภทคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ของบริษัท เดลล์ คอมพิวเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด HP Lenovo เป็นต้น เพื่อเป็นทางเลือกเสริม สำหรับลูกค้าที่ต้องการสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์ภายใต้ตราสินค้าอื่น

2.1.2.5 ผลิตภัณฑ์ประเภทสมาร์ทโฟน – บริษัทฯ จำหน่ายสมาร์ทโฟน ยี่ห้อต่างๆ ได้แก่ ซัมซุง ออปโป้ วิวโอ เสียวมี่ เป็นต้น โดยจำหน่ายในช่องทางร้าน Mobi และร้าน AIS Shop

2.1.3 งานบริการ (Services)

บริษัทฯ เปิดศูนย์บริการลูกค้า เพื่อที่จะอำนวยความสะดวก คอยให้คำปรึกษาและสร้างความมั่นใจในการบริการให้แก่ลูกค้า ภายใต้ชื่อ Smart Bar ซึ่งได้รับการแต่งตั้งเป็น Apple Authorized Service Provider โดยพนักงานของ บริษัทฯ ได้รับการอบรมจากทาง Apple เพื่อเรียนรู้การซ่อมบำรุงเครื่องรุ่นใหม่ๆ ตลอดเวลา ในระหว่างปี 2559 ได้มีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ศูนย์บริการ เป็น iCenter



2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การบริหารช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสม

เนื่องจากรายได้ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่มาจากการขายปลีกให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป (Retail) คิดเป็น

สัดส่วนประมาณร้อยละ 88.30 ร้อยละ 86.86 และร้อยละ 90.41 ของรายได้รวม ในปี 2561-2562 และปี 2563 ตามลำดับ บริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะเน้นการเลือกเปิดสาขาเฉพาะในแหล่งชุมชนที่มีกำลังซื้อ และมีความสะดวกสบายในการไปใช้บริการ รวมถึงทำเลที่ตั้งของร้านในแต่ละอาคาร หรือศูนย์การค้า จะคำนึงถึงความเด่น และสะดวก ซึ่งจะช่วยดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อสินค้าได้สะดวก โดยจะเห็นได้จากสาขาทั้งหมดของบริษัทฯ จะตั้งอยู่ในศูนย์การค้า หรืออาคารที่อยู่ในแหล่งชุมชนที่มีกำลังซื้อทั้งสิ้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังคงหาช่องทางการจำหน่ายใหม่เพิ่ม ทั้งร้าน U-Store ที่จำหน่ายสินค้า Apple และมีกลุ่มเป้าหมายเป็นนักศึกษา อาจารย์ และเจ้าหน้าที่ของสถาบันการศึกษา ที่ซื้อสินค้าเพื่อใช้เป็นสื่อในการศึกษา ร้าน Mobi ที่จำหน่ายทั้งสินค้า Apple ประเภท iOS และ Smart Phone ภายใต้อตราสินค้าอื่น และร้าน AIS Shop by Partner ตามที่ได้รับสิทธิการบริหารร้านจาก บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลสเน็ตเวิร์ค จำกัด ตลอดจนร้าน AIS Telewiz และในปี 2563 บริษัทฯ ได้ร่วมกับ AIS เปิดร้าน A-Store ซึ่งตั้งอยู่ในมหาวิทยาลัย จำหน่ายสินค้าไม่เฉพาะแค่สินค้า Apple รวมถึงให้บริการเช่นเดียวกับร้าน AIS ซึ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายนักศึกษา และบุคลากรในมหาวิทยาลัย ทำให้ในปี 2563 บริษัทฯ มีช่องทางร้านค้าปลีก ได้แก่ iStudio by spvi, iBeat by spvi, Mobi, U-Store by spvi, AIS Shop by Partner, AIS Telewiz AIS buddy และ A-Store

2. การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า โดยเฉพาะผู้ผลิตสินค้า

จากการที่นายไตรสรณ์ วรญาณโกศล และนางเพชรรัตน์ วรญาณโกศล เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Apple จนถึงปัจจุบันนับเป็นเวลากว่า 20 ปี ซึ่งมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้รับการสนับสนุนจาก Apple อย่างสม่ำเสมอ โดยการจะได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายของ Apple จะต้องผ่านการตรวจสอบ ทั้งในด้านความแข็งแกร่งทางการเงิน รวมทั้งความสามารถและศักยภาพในการจัดจำหน่ายสินค้า และบริษัทฯ ยังได้รับการสนับสนุนจาก Apple ในด้านฝึกอบรมพนักงานของบริษัทฯ ซึ่งเป็นการเพิ่มทักษะและความเข้าใจในตัวสินค้าเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้าอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็น Epson, EFI, Adobe รวมทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้ง 3 บริษัท ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีสินค้าที่หลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ จากการที่มีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าต่างๆ ทำให้บริษัทฯ ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าใหม่ สินค้าเสื่อมความนิยม แนวโน้มหรือเทคโนโลยีใหม่ๆ ของคู่ค้าเหล่านี้ที่อยู่ตลอดเวลา ซึ่งข้อมูลดังกล่าวมีส่วนช่วยให้บริษัทฯ สามารถประเมินสถานการณ์ต่างๆ อย่างทันต่อเหตุการณ์ รวมทั้งสามารถวางแผนการสั่งซื้อสินค้าได้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

3. การเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ และครบวงจร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของบริการ โดยเฉพาะพนักงานขายซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการให้บริการแก่ลูกค้าที่เข้ามาในร้าน โดยบริษัทฯ จะเน้นเรื่องความสุภาพ ความเอาใจใส่ และความรู้ในตัวสินค้าของพนักงานขายเป็นหลัก ซึ่งจะช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า และลูกค้าจะแนะนำบริษัทฯ ให้แก่ผู้อื่น (Word of mouth)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ มีศูนย์บริการ iCenter ทั้งหมด 5 แห่ง เพื่อให้บริการซ่อมสินค้า Apple หรืออุปกรณ์ทั้งที่อยู่ในระหว่างการรับประกัน และที่สิ้นสุดระยะเวลาการรับประกัน โดยศูนย์บริการนี้เปิดให้บริการทุกวัน ซึ่งช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้ารับบริการได้สะดวก และรวดเร็ว จะเห็นว่าการให้บริการของ บริษัทฯ จะเน้นการให้บริการที่ครบวงจร เป็นการให้บริการที่มีคุณภาพ รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ

4. คุณภาพและความสามารถของบุคลากร

จากการที่บริษัทฯ เน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากร ให้มีความสามารถและมีความพร้อมที่จะให้บริการที่มีคุณภาพแก่ลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขาย ทั้งนี้พนักงานทุกคนในทุกสาขาของบริษัทฯ จะต้องผ่านการอบรมพื้นฐานให้มีความรู้ ความสามารถและมีคุณภาพในการให้บริการที่มีมาตรฐาน โดยจะได้รับการฝึกอบรมเพื่อให้เข้าใจถึงศักยภาพ และวิธีการใช้ของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของบริษัทฯ รวมทั้งมีการ Update ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่างๆ อยู่เป็นระยะเพื่อที่จะสามารถถ่ายทอดให้แก่ลูกค้าได้เข้าใจอย่างถ่องแท้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการลงทุนระบบห้องสมุดอิเล็กทรอนิกส์ (eLearning System) ซึ่งช่วยให้พนักงานที่ประจำสาขาทุกแห่งสามารถเข้ามาค้นหาเรียนรู้ ได้ทุกที่ตลอดเวลา โดยข้อมูลที่ได้อยู่จะมีการปรับปรุงอยู่ตลอดเวลา และ Update ข่าวสาร สินค้าใหม่ หรือปัญหาทางด้านเทคนิคที่ได้พบในร้าน ซึ่งเป็นการสร้างวัฒนธรรมองค์กรในด้านการแบ่งปันความรู้อย่างทั่วถึง ประหยัดเวลา และค่าใช้จ่าย ในส่วนพนักงานที่ให้บริการหลังการขาย โดยเฉพาะช่างซ่อมประจำร้าน iCenter จะได้รับการฝึกอบรมจากระบบการเรียนรู้ของ Apple และได้รับคำแนะนำจากช่างรุ่นพี่ ให้มีความรู้ ความชำนาญ รวมทั้งทักษะต่างๆ รวมทั้งต้องผ่านการทดสอบของ Apple เพื่อให้ได้ใบรับรองมาตรฐานช่างเทคนิคจาก Apple นอกจากนี้ยังมีระบบสุ่มสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าในการเข้ารับบริการ เพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุงการให้บริการแก่ลูกค้า

5. การบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าคงคลังเป็นอย่างมาก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น บริษัทฯ อาจประสบกับปัญหาอันเกิดจากสินค้าล้าสมัยหรือสินค้าเสื่อมความนิยม บริษัทฯ จึงมีการพัฒนาระบบการจัดการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยใช้ระบบ Inventory Online ที่เชื่อมโยงข้อมูลสินค้าคงคลังของทุกสาขา ช่วยให้บริษัทฯ สามารถวิเคราะห์การสั่งซื้อในปริมาณที่เหมาะสม ตามความต้องการสินค้าของบริษัทฯ รวมถึงสามารถตรวจสอบอายุของสินค้าได้อย่างรวดเร็ว ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการสินค้าที่มีการหมุนเวียนช้าได้ทันเวลา นอกจากนี้บริษัทฯ ให้แต่ละสาขาทำการตรวจนับสินค้า และรายงานผลการตรวจนับกับสำนักงานใหญ่เป็นประจำทุกวัน ทำให้บริษัทฯ ติดตามการหมุนเวียนของสินค้าในแต่ละสาขาได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจากมาตรการดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมปริมาณ และอายุของสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ

6. กลยุทธ์การตลาด

บริษัทฯ จะเลือกใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมสำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่ม

กลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป

- ลูกค้าร้าน iStudio, iBeat, iShop และ Mobi โดยเฉพาะ iStudio จะมีกิจกรรมประจำในร้าน คือ การสาธิตการใช้งาน (Demo) ให้ลูกค้าได้ทดลองใช้งาน เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าก่อนการตัดสินใจ บริษัทฯ จะเน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ Social Media เป็นหลัก เพื่อเป็นการสื่อสารกับลูกค้า ต่อยักษ์ Brand SPVI การเปิดตัวสินค้าใหม่ ส่งข่าวกิจกรรมภายในร้าน การส่งข่าว Promotion จะทำผ่าน Social Media และ email รวมทั้งการร่วมงานแสดงสินค้า เช่น Commart ซึ่งเป็นงานแสดงสินค้าที่ผู้เข้าชมงานส่วนใหญ่เป็นผู้ใช้คอมพิวเตอร์ เป้าหมายของการร่วมงานคือประชาสัมพันธ์ให้ผู้ใช้อคอมพิวเตอร์ในระบบปฏิบัติการอื่น ให้รู้จักบริษัทฯ และเปลี่ยนความคิดของกลุ่มลูกค้าที่มาในงาน ว่าการใช้ Mac ไม่ยากอย่างที่คิด และได้มีโอกาสเลือกซื้อสินค้า Apple และ Accessories ในงาน
- ลูกค้า U•Store ในมหาวิทยาลัย จะเน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านบอร์ดที่อยู่ในตึกของแต่ละคณะ ที่มีนักศึกษาเดินผ่านจำนวนมาก รวมทั้งผ่านสื่อภายในมหาวิทยาลัย Social Media และการทำกิจกรรมร่วมกับทางมหาวิทยาลัย ทั้งนำเสนอเทคโนโลยี ของ Apple เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ของนักศึกษาในมหาวิทยาลัย

- ลูกค้านำร้าน A-Store จะขายสินค้าทั้ง iPhone iPad Smartphone และ Tablet ยี่ห้อต่างๆ ตลอดจนคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก และให้บริการเช่นเดียวกับร้าน AIS โดยเน้นกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับนักศึกษาและบุคลากรในมหาวิทยาลัย รวมทั้งยังมีพื้นที่ Play Ground ซึ่งเป็นพื้นที่สำหรับนักศึกษาและบุคลากรในมหาวิทยาลัยได้ใช้ในการสร้างสรรค์นวัตกรรม
- ลูกค้านำร้าน AIS Shop by Partner และ AIS Telewize เน้นการขายสินค้าและให้บริการเช่นเดียวกับร้านของ AIS ทั้ง iPhone และ Smartphone ยี่ห้อต่างๆ รวมทั้งมีกิจกรรมส่งเสริมการขายเช่นเดียวกับร้าน AIS

กลุ่มลูกค้าองค์กร

- ลูกค้าสถานศึกษา บริษัทฯ มีทีมขายเข้าไปติดต่อโดยตรงกับสถาบันการศึกษา ซึ่งกลยุทธ์หลัก คือการเข้าไปนำเสนอ และทำกิจกรรม เพื่อให้ผู้บริหาร ครู มั่นใจในเทคโนโลยี และวิธีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการสอน รวมทั้งจะมีการนำครูและผู้บริหารไปเยี่ยมชมโรงเรียนที่เป็นลูกค้าของ บริษัทฯ เพื่อพบปะ พูดคุยกับผู้บริหาร และครูในโรงเรียนที่เป็นลูกค้าของ บริษัทฯ ซึ่งเป็นวิธีการสร้างความมั่นใจในความสามารถ ประสิทธิภาพ และบริการของ บริษัทฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังร่วมทำกิจกรรมกับทางโรงเรียนในวันวิชาการของโรงเรียน และช่วยให้นักเรียนทั้งโรงเรียนได้เห็นและสัมผัสเทคโนโลยี เป็นการสร้าง Brand SPVI ให้แก่นักเรียนและครูว่า “SPVI เป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีการศึกษา ด้วยเทคโนโลยีของ Apple”
- ลูกค้าบริษัทและรัฐวิสาหกิจ บริษัทฯ มีทีมงานขายที่รับผิดชอบแต่ละกลุ่มธุรกิจ ซึ่งเข้าไปติดต่อกับลูกค้าโดยตรง พร้อมกับเจ้าหน้าที่เทคนิค นำเสนอ วิเคราะห์ หรือบางกรณีมีการจัดอบรมเพื่อเป็นการสร้างความต้องการให้แก่ลูกค้า ในส่วนของการนำเสนอทางบริษัทฯ จะเน้นย้ำ เรื่องการบริการซึ่งเป็นจุดแข็งของทีมนี้ ซึ่งมีความแตกต่างจากการขายหน้าร้าน เนื่องจากความต้องการของลูกค้ามีความซับซ้อนมากกว่า และต้องการการบริการ ณ สถานที่ของลูกค้า โดยบริษัทฯ มีบริการเสนอให้แก่ลูกค้าในเรื่อง บริการการจัดส่ง ติดตั้ง เชื่อมต่อเข้ากับระบบของลูกค้า การแก้ปัญหาทั้งทางโทรศัพท์ หรือ การบริการนอกสถานที่

2.2.2 ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าองค์กร

กลุ่มลูกค้าองค์กร สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1.1 ลูกค้าสถานศึกษา

บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าให้กับสถานศึกษาต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสถาบันอุดมศึกษา โรงเรียนมัธยมศึกษา และโรงเรียนนานาชาติ โดยบริษัทฯ มีการทำโครงการร่วมกับสถานศึกษาต่างๆ เรียกว่า “โครงการหนึ่งนักเรียนหนึ่งคอมพิวเตอร์” (One to One Project) ซึ่งเป็นการสนับสนุนให้นักเรียนมีคอมพิวเตอร์ หรือแท็บเล็ตของตัวเองที่โรงเรียนเพื่อการเรียนรู้ในศตวรรษที่ 21 และยังมีโครงการสนับสนุนสถานศึกษาในการเปิดห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทฯ จะให้บริการในลักษณะของผู้ส่งมอบ ติดตั้ง และดูแลระบบอุปกรณ์ภายในสถานศึกษา บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเน้นการบริการให้กับลูกค้าสถานศึกษา เพื่อที่จะเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและผลักดันให้บริษัทฯ เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

1.2 ลูกค้าบริษัทและรัฐวิสาหกิจ

ฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ ถือว่ามีความหลากหลายสูง เนื่องจากบริษัทฯ มีฐานลูกค้าอยู่หลายประเภท ทั้งที่เป็นบริษัทขนาดกลางหรือขนาดย่อม (SME) บริษัทขนาดใหญ่และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งบริษัทฯ จะมีพนักงานที่มีประสิทธิภาพด้านการขายที่เข้าใจความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มเป็นอย่างดี ลูกค้ากลุ่มนี้จะมีความต้องการมากกว่าสินค้า Apple ซึ่งรวมถึงระบบเครือข่าย ระบบแม่ข่าย ซอฟต์แวร์เฉพาะทาง และต้องการบริการนอกสถานที่ รวมทั้งคำปรึกษาในการวางระบบ

2. กลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป

กลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป มีลักษณะเป็นการขายปลีก โดยบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปผ่านสาขาต่างๆ ของบริษัทฯ โดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

2.1 ลูกค้าร้าน iStudio / iBeat / iShop / Mobi

ลักษณะลูกค้าในกลุ่มนี้จะเป็นลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่ซื้อสินค้าของบริษัทฯ ผ่านสาขาของบริษัทฯ ในศูนย์การค้าและอาคารสำนักงาน โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีความตั้งใจจะซื้อสินค้า Apple โดยตรง

2.2 ลูกค้า U•Store

ลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นนักศึกษา อาจารย์ และเจ้าหน้าที่ของสถาบันการศึกษา ซึ่งมีจุดประสงค์ในการซื้อสินค้าเพื่อใช้เป็นสื่อในการศึกษา โดยลูกค้าจะซื้อสินค้าผ่าน U•Store ซึ่งเป็นร้านค้าที่บริษัทฯ เปิดทำการอยู่ภายในมหาวิทยาลัยต่างๆ เพื่อจำหน่ายสินค้า โดยเน้นการให้บริการที่สะดวกสบาย ไม่จำเป็นต้องออกไปนอกเขตสถาบันการศึกษา

2.3 ลูกค้า A-Store

ลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นนักศึกษา และบุคลากรของสถาบันการศึกษา ซึ่งมีจุดประสงค์ในการซื้อสินค้าไม่เฉพาะสินค้าแต่ Apple และบริการเพื่อใช้เป็นสื่อในการศึกษา โดยลูกค้าจะซื้อสินค้าผ่าน A-Store ซึ่งเป็นร้านค้าที่บริษัทฯ และ AIS ร่วมกัน เปิดทำการอยู่ภายในมหาวิทยาลัยต่างๆ เพื่อจำหน่ายสินค้าและให้บริการ

2.4 ลูกค้า AIS Shop by Partner และ AIS Telewiz

ลักษณะลูกค้าในกลุ่มนี้จะเป็นลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่ซื้อสินค้าไม่เฉพาะสินค้าแต่ Apple โดยจะได้รับบริการและรายการส่งเสริมการขายเช่นเดียวกับร้าน AIS

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายและบริการแยกตามประเภทลูกค้า

ประเภทลูกค้า	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กลุ่มลูกค้าองค์กร						
- ลูกค้าสถานศึกษา	135.75	3.78	200.05	5.61	100.81	3.94
- ลูกค้าบริษัทและรัฐวิสาหกิจ	209.13	5.81	268.76	7.53	198.85	7.77
รายได้จากกลุ่มลูกค้าองค์กร	344.88	9.59	468.81	13.14	299.66	11.71
กลุ่มลูกค้ารายย่อย						
- ลูกค้า iStudio, iBeat, Mobi	1,760.20	48.93	1,990.10	55.78	1,624.29	63.44
- ลูกค้า U•Store	650.97	18.10	578.79	16.22	286.38	11.18
- ลูกค้า A-Store	8.68	0.24	-	-	-	-
- ลูกค้า AIS Shop by Partner, AIS Telewiz	481.10	13.38	403.41	11.31	222.56	8.69
- ลูกค้า Event	88.93	2.47	53.27	1.49	43.35	1.69
- ลูกค้า Online	197.59	5.49	-	-	-	-
- ลูกค้าศูนย์บริการ iCenter	64.71	1.80	73.44	2.06	84.27	3.29
รายได้จากกลุ่มลูกค้ารายย่อย	3,252.18	90.41	3,099.01	86.86	2,260.85	88.29

ประเภทลูกค้า	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รวมรายได้จากการขายและบริการ	3,597.06	100.00	3,567.82	100.00	2,560.51	100.00

2.2.3 นโยบายราคา

ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple

บริษัทฯ จะตั้งราคาขายของหน้าร้าน โดยอิงราคาขายบน Website ของ Apple สำหรับสินค้าแต่ละรายการ บริษัทฯ จะยึดราคาดังกล่าวเป็นราคาขายปลีกสำหรับสินค้าใหม่ที่ออกสู่ตลาด และจะเป็นราคาที่เสนอขายแก่ลูกค้า จนกว่า Apple จะออกสินค้าใหม่เพื่อทดแทนรุ่นเดิม โดยบริษัทฯ จะได้รับการชดเชยราคาตามรุ่น เงื่อนไข และตามเวลาที่ตกลงกัน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถปรับราคาขายลงมาได้ ยกเว้น iPhone ซึ่งบริษัทฯ ต้องสั่งซื้อจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายจะเป็นผู้แจ้งราคาพร้อมกับแพคเกจบริการมาให้บริษัทฯ ทั้งนี้ในระหว่างปี 2559 จนถึงปัจจุบันบริษัทฯ ตั้งราคาขาย iPhone และแพคเกจบริการตาม AIS เป็นหลัก

ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่น

สำหรับสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย ราคาขายปลีกจะเป็นราคาที่แนะนำโดยเจ้าของผลิตภัณฑ์ ยกเว้นสินค้าที่บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้ามาจำหน่ายเอง บริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดราคาขาย โดยมีนโยบายที่ต้องสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ได้




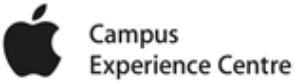

2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย


บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ผ่าน 2 ช่องทางหลัก คือ

1. ช่องทางจำหน่ายผ่านสำนักงานใหญ่ เป็นการติดต่อซื้อขายสินค้าโดยตรงระหว่างเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของ บริษัทฯ กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งบริษัทฯ ได้จำแนกเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายออกเป็นกลุ่มตามลักษณะของลูกค้า โดยเจ้าหน้าที่แต่ละกลุ่มจะดูแลรับผิดชอบลูกค้าตามประเภทลูกค้าที่กำหนดไว้ในแต่ละกลุ่ม เช่น กลุ่มลูกค้าสถานศึกษา และกลุ่มลูกค้าประเภทบริษัท และรัฐวิสาหกิจ เป็นต้น

2. ช่องทางจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีก เป็นช่องทางจำหน่ายโดยตรงกับลูกค้ารายย่อย โดยบริษัทฯ มีช่องทางจำหน่ายครอบคลุมในพื้นที่ที่หลากหลาย ทั้งสาขา iStudio / iBeat / iShop / Mobi / AIS Shop by Partner / AIS Telewiz จำนวน 29 สาขา ที่ตั้งในศูนย์การค้าและอาคารสำนักงาน รวมทั้งสาขาในมหาวิทยาลัย (U-Store / A-Store) จำนวน 22 สาขา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในวงกว้างและอำนวยความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ จะพิจารณาองค์ประกอบต่างๆ ที่เหมาะสมให้การจัดตั้งร้านค้าปลีกในแต่ละพื้นที่แตกต่างกันตามประเภทของร้านค้าปลีก เช่น สถานที่ตั้ง ประเภทของลูกค้าในบริเวณนั้นๆ หรือความหนาแน่นของพื้นที่ เป็นต้น

ประเภทของสาขาและศูนย์บริการของบริษัทฯ

โลโก้	ชื่อร้านค้า	ลักษณะร้าน
สัญญา Apple Premium Reseller (APR)		
	iStudio	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบในประเทศไทยที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Apple Premium Reseller ร่วมกันตั้งชื่อ iStudio - สถานที่ตั้ง : Prime Area - พื้นที่ร้าน : ไม่น้อยกว่า 100 ตารางเมตร - ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย : สินค้า Apple ทุกประเภท
สัญญา Authorized Apple Thailand Reseller (AAR)		
	iBeat	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบในประเทศไทยที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Apple Authorized Reseller ร่วมกันตั้งชื่อ iBeat - สถานที่ตั้ง : Community Mall หรือ อาคารสำนักงาน - พื้นที่ร้าน : ไม่น้อยกว่า 50 ตารางเมตร - ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย : สินค้า Apple ทุกประเภท
สัญญา Apple Campus Store Reseller		
	U•Store	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบในประเทศไทยที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Apple Campus Store Reseller ร่วมกันตั้งชื่อ U•Store - สถานที่ตั้ง : มหาวิทยาลัย - ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย : สินค้า Apple ทุกประเภท
สัญญาให้สิทธิจำหน่ายและให้บริการ AIS Shop by Partner / AIS Telewiz / AIS Buddy		
	AIS (AIS Shop by Partner) AIS Telewiz AIS Buddy A-Store	<ul style="list-style-type: none"> - สิทธิบริหารจัดการร้าน AIS Shop by Partner, AIS Telewiz, AIS Buddy และ A-Store โดย บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลสเน็ทเวอร์ค จำกัด - สถานที่ตั้ง AIS Shop by Partner, AIS Buddy : ศูนย์การค้า Prime Area ซึ่งเลือกโดย บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลสเน็ทเวอร์ค จำกัด - สถานที่ตั้ง : มหาวิทยาลัย - พื้นที่ : ประมาณ 35 – 100 ตารางเมตร - ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย : iPhone และสมาร์ทโฟนภายใต้ตราสินค้าอื่น รวมถึงสมาร์ทโฟนของ AIS
สัญญา Apple Authorized Service Provider		
	iCenter (เดิมชื่อ Smart Bar)	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นชื่อศูนย์บริการที่บริษัทฯ ตั้งขึ้น - ให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของ Apple

โลโก้	ชื่อร้านค้า	ลักษณะร้าน
ร้านค้าแบรนด์ของบริษัทฯ		
	Mobi	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นร้านค้าที่บริษัทฯ ตั้งขึ้น - พื้นที่ร้าน : ประมาณ 15 – 40 ตารางเมตร - ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย : ผลิตภัณฑ์ iOS จะเป็นสินค้าหลักได้แก่ iPad, iPod, iPhone

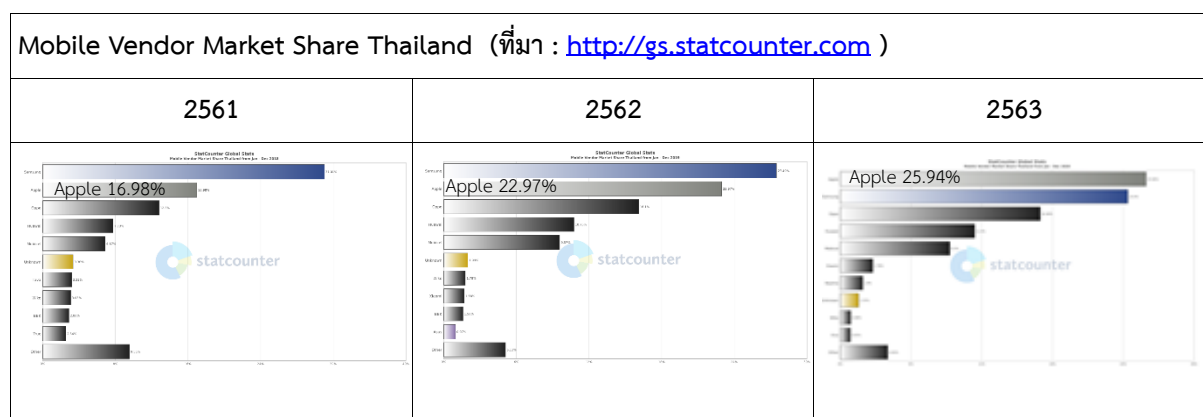
ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายและบริการแยกตามประเภทช่องทางการจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่าย	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สำนักงานใหญ่	344.88	9.59	468.81	13.14	299.66	11.70
ร้านค้าปลีก	3,054.59	84.92	3,099.01	86.86	2,260.85	88.30
รวมรายได้จากการขายและบริการ	3,597.06	100.00	3,567.82	100.00	2,560.51	100.00

2.2.5 ภาวะการแข่งขัน

จากการที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple เป็นหลัก ดังนั้นการแข่งขันของผู้ผลิตสินค้า ICT โดยเฉพาะโทรศัพท์เคลื่อนที่สมาร์ทโฟน และ Tablet PC ส่งผลกระทบต่อการณ์ธุรกิจของ บริษัทฯ โดยตรง โดยเฉพาะในส่วนของผู้ผลิตทั้งรายเก่าและรายใหม่ ไม่ว่าจะ เป็น Apple, Samsung ตลอดจนผู้ผลิตสมาร์ทโฟนจากจีน ที่จะออกสินค้ารุ่นใหม่ ๆ ออกมาเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาด อย่างไรก็ตาม ด้วยเอกลักษณ์เฉพาะของผลิตภัณฑ์ Apple ไม่ว่าจะเป็นนวัตกรรม ระบบปฏิบัติการ Mac OS X สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์, iOS สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ Tablet, Cloud System, Retina Display สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์พกพาที่แสดงภาพได้คมชัดกว่าจอคอมพิวเตอร์ทั่วไป ความหลากหลายของ Application ความปลอดภัยของระบบ ประกอบกับการออกแบบสินค้าที่ทันสมัยและความง่ายในการใช้งาน คาดว่าผลิตภัณฑ์ Apple จะยังคงได้รับความนิยมจากผู้บริโภค

โดยสามารถพิจารณาได้จากข้อมูลของ StatCounter Global Stats ที่แสดงให้เห็นถึงส่วนแบ่งตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ Apple ในประเทศไทย เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 16.98 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 22.97 และร้อยละ 25.94 ในปี 2562 และปี 2563 ตามลำดับ ที่มา : <http://gs.statcounter.com>



ในส่วนของผู้ประกอบการรายอื่นที่ได้รับการแต่งตั้งเป็น Reseller ในประเทศไทยจาก Apple เช่นเดียวกับบริษัทฯ ทำให้สามารถเปิดร้าน iStudio, iBeat, U•Store หรือ จุดขายสินค้า Apple ในร้าน Retail ของผู้ประกอบการดังกล่าว หรือห้างสรรพสินค้าต่างๆ ได้เช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม แต่ละศูนย์การค้า หรืออาคารสำนักงาน หรือ Community Mall จะไม่มีร้านของ Apple ประเภทเดียวกัน อยู่ในที่เดียวกัน และการเปิดสาขาใหม่จะต้องผ่านการอนุมัติจาก Apple ก่อน Reseller ทุกรายจะต้องบริหารช่องทางการจำหน่ายของตนเอง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุด ดังนั้นความสำเร็จของ Reseller คือการมีช่องทางการจำหน่ายที่เข้าถึงผู้บริโภคแต่ละกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง และรวดเร็ว มีการบริการที่มีคุณภาพและครบวงจร และการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

รายละเอียดการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

2.3.1 ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple

จากการที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก Apple South Asia (Thailand) Limited ให้เป็นตัวแทนจำหน่าย (Reseller) ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple ตามสัญญา Apple Premium Reseller Agreement Authorized Apple Thailand Reseller และ Apple Campus Store Reseller บริษัทฯ ทำการสั่งซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์ประเภทคอมพิวเตอร์ทุกรุ่น รวมทั้งอุปกรณ์เสริมภายใต้ตราสินค้า Apple ต่างๆ เช่น ที่ชาร์จแบตเตอรี่ (Battery Charger) หูฟัง (Headphone) เมาส์ (Mouse) สายพ่วง (Devices Connector) เครื่องส่งสัญญาณอินเทอร์เน็ต (Internet Router) เป็นต้น จากตัวแทนค้าส่ง (Distributor) ที่ได้รับการแต่งตั้งจาก Apple รวมทั้งผลิตภัณฑ์ประเภท iOS ในส่วนของไอแพด (iPad) และ ไอพอด (iPod) ซึ่งไม่รวมแผนความคุ้มครอง Apple Care (Apple Care Protection Plan) ที่บริษัทฯ สั่งซื้อจาก Apple โดยตรง

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ประเภท	ผู้ผลิต / ตัวแทนจำหน่าย
คอมพิวเตอร์	คอมพิวเตอร์ iMac, Mac Mini, Mac Pro	บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
	คอมพิวเตอร์แบบพกพา MacBook Pro, MacBook Air	บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
iOS	iPod	บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
	iPad	บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
	iPhone	บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
อุปกรณ์เสริม	Apple Care Protection	Apple South Asia (Thailand) Limited
	ที่ชาร์จแบตเตอรี่ / หูฟัง / สายพ่วง Internet Router	บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด

2.3.2 ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่น (Non-Apple Products)

บริษัทฯ ยังมีการซื้อสินค้าตราสินค้าอื่นๆ โดยสามารถจำแนกผู้ผลิต/ตัวแทนจำหน่าย ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ประเภท	ยี่ห้อ	ผู้ผลิต / ตัวแทนจำหน่าย
อุปกรณ์เสริม	ฮาร์ดดิสก์เก็บข้อมูลพกพา	LaCie	LaCie Asia Limited
	หูฟังและลำโพงขนาดเล็ก	Bose	บริษัท อีคิวไฮเทค จำกัด
		JBL	บริษัท มหาจักรดีเวลอปเม้นท์ จำกัด
		Jabra	บริษัท อาร์ ที บี เทคโนโลยี จำกัด
	Jawbone	บริษัท ดับบลิวแก๊ดเจท จำกัด	
	Case iPhone / iPad / iPod		ตัวแทนจำหน่ายหลายราย
กราฟิก	เครื่องพิมพ์	EPSON	EPSON (Thailand) Company Ltd.
	กระดาษสำหรับงานพิมพ์	Tecco	Tecco GmbH
	อุปกรณ์วัดคุณภาพการพิมพ์	X-Rite	Union TSL Limited
ซอฟต์แวร์		Adobe	Adobe Systems Software Ireland Ltd.
		EFI	EFI Singapore Pte Ltd.
สมาร์ทโฟน		LAVA	บริษัท ไวร์เลส ดีไวซ์ ซัพพลาย จำกัด
		SAMSUNG	บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ตเวิร์ค จำกัด
		OPPO	
		ZTE	

2.3.3 งานบริการ

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก Apple South Asia (Thailand) Limited ให้เป็น Authorized Service Provider ทำให้บริษัทฯ สามารถเปิดศูนย์บริการภายใต้ชื่อ iCenter เพื่อให้บริการต่างๆ สำหรับสินค้า Apple ได้ โดยสามารถซื้ออะไหล่ต่างๆ จาก Apple ได้โดยตรง

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย Apple

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก Apple South Asia (Thailand) Limited เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ Apple รวมทั้งเปิดศูนย์บริการเพื่อให้บริการหลังการขายสินค้า Apple โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการซื้อสินค้า Apple คิดเป็นร้อยละ 86.49 ร้อยละ 89.33 และร้อยละ 91.45 ของยอดขายซื้อทั้งหมดในปี 2561-2563 ตามลำดับนั้น หากบริษัทฯ ถูกยกเลิกการแต่งตั้งจาก Apple ในการจำหน่ายสินค้า Apple จะเกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญถึงแม้สัญญาในการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Apple เป็นสัญญาปีต่อปี แต่จากการที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับ Apple มากกว่า 20 ปี และสร้างยอดขายจำนวนมาก รวมทั้งปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญากับ Apple อย่างเคร่งครัด ทำให้ผู้บริหารเชื่อมั่นว่าการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ จะได้รับการสนับสนุนและความไว้วางใจจาก Apple อย่างต่อเนื่อง

3.2 ความเสี่ยงจากการล่าสมัยของสินค้า

สินค้าของ Apple เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว Apple จึงต้องทำการพัฒนาและออกสินค้านวัตกรรมใหม่ๆ ที่มีความทันสมัยและมีหน้าที่การใช้งานเพิ่มเติมให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา เช่นเดียวกับสินค้า IT อื่นๆ ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทฯ จึงอาจประสบปัญหาในเรื่องการบริหารสินค้าคงคลัง กล่าวคือ สินค้าที่มีอยู่อาจเสื่อมความนิยมและล่าสมัย ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้า Apple มานาน ทำให้มีความเข้าใจถึงความต้องการของผู้บริโภคเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่ดูแลสินค้า (Product Management) คอยติดตามสต็อกสินค้า คัดเลือกสินค้า และสั่งซื้อสินค้าจำนวนที่เหมาะสม เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากสินค้าล่าสมัย สำหรับการคัดเลือกสินค้าเข้ามาจำหน่าย เจ้าหน้าที่ดูแลสินค้าจะมีการสำรวจความคิดเห็น ความต้องการผ่านทางพนักงานหน้าร้าน และผู้จัดการสาขาอย่างสม่ำเสมอ ในขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังได้รับข้อมูลข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าใหม่ๆ แนวโน้ม หรือเทคโนโลยีต่างๆ จาก Apple รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายรายอื่นส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถคัดสรรสินค้าได้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด ในขณะเดียวกันบริษัทฯ มีการบริหารสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยระบบ Inventory Online ที่เชื่อมโยงข้อมูลสินค้าคงคลังของทุกสาขา โดยทุกสิ้นวันจะมีการสุ่มตรวจเช็คสินค้าคงคลังของแต่ละสาขา เพื่อทำการเปรียบเทียบยอดสินค้าคงเหลือกับรายงานสินค้าคงคลังจากระบบ Inventory ของบริษัทฯ ในสาขาที่มีการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือช้า ก็จะดำเนินการโอนไปยังสาขาอื่น พร้อมทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อช่วยในการจำหน่ายให้เร็วขึ้นหากสาขาใดมีสินค้าไม่พอกับความต้องการ ก็สามารถตรวจเช็คสินค้าคงคลังจากสาขาอื่นได้ในทันที ส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถระบายสินค้าได้รวดเร็ววก่อนที่สินค้าที่มีอยู่จะเสื่อมความนิยม นอกจากนี้ในกรณีที่ Apple ออกสินค้านวัตกรรมใหม่เพื่อทดแทนรุ่นเดิม บริษัทฯ จะได้รับการชดเชยส่วนต่างราคาตามรุ่น เงื่อนไข และตามเวลาที่ตกลงกัน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถปรับราคาขายลงมาเพื่อให้สามารถแข่งขันได้

3.3 ความเสี่ยงจากการการแข่งขัน

การเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของตลาด ICT โดยเฉพาะโทรศัพท์เคลื่อนที่สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ตพีซี ส่งผลทำให้มีการแข่งขันที่สูง โดยเฉพาะในส่วนของผู้ผลิตทั้งรายเก่าและรายใหม่ ไม่ว่าจะเป็น Apple, Samsung ตลอดจน ตลอดจนผู้ผลิตสมาร์ทโฟนจากจีน ที่จะออกสินค้านวัตกรรมใหม่ๆ ออกมาอย่างสม่ำเสมอเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาด อย่างไรก็ตาม ด้วยเอกลักษณ์เฉพาะของผลิตภัณฑ์ Apple ไม่ว่าจะเป็นนวัตกรรม ระบบปฏิบัติการ Mac OS Catalina สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์, iOS สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ Tablet, Cloud System, Retina Display สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์พกพาที่แสดงผลภาพได้คมชัดกว่าจอคอมพิวเตอร์ทั่วไป ความหลากหลายของ Application ความปลอดภัยของระบบประกอบกับการออกแบบสินค้าที่ทันสมัย และความง่ายในการใช้งานคาดว่าผลิตภัณฑ์ Apple จะยังคงได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในขณะเดียวกัน บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากผู้ประกอบการรายอื่นที่ได้รับการแต่งตั้งจาก Apple ให้เป็น Reseller ในประเทศไทย เช่นเดียวกัน ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเปิดร้าน iStudio, iBeat, U-Store หรือจุดขายสินค้า Apple ในร้าน Retail ของผู้ประกอบการดังกล่าว หรือห้างสรรพสินค้าต่างๆ ได้เช่นเดียวกับบริษัทฯ ตลอดจนร้านค้าบนช่องทางใหม่ๆ อย่างช่องทาง Online อย่างไรก็ตาม แต่ละศูนย์การค้าหรืออาคารสำนักงาน หรือ Community Mall จะไม่มีร้าน Apple ประเภทย่อยกันอยู่ในที่เดียวกัน (แต่อาจมีจุดจำหน่ายอื่นๆ ที่จำหน่ายสินค้า Apple เช่น ใน Power Buy หรือ Power Mall) Reseller ทุกรายจะต้องบริหารช่องทางการจำหน่ายของตนเอง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุด ดังนั้นความสำเร็จของ Reseller คือการมีช่องทางการจำหน่ายที่เข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง และรวดเร็วการบริการที่มีคุณภาพและครบวงจร และการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ

จากการที่บริษัทฯ เป็นร้านตัวแทนจำหน่าย Apple ที่มีช่องทางการจำหน่ายส่วนใหญ่ตั้งอยู่ใน Prime Area ทั่วกรุงเทพมหานคร บริษัทฯ ยังมีศูนย์บริการที่มีคุณภาพและครบวงจร สามารถให้บริการหลังการขาย สำหรับสินค้าต่างๆ ของ บริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ในบรรดาคู่แข่งที่เป็น Reseller ของ Apple ส่วนใหญ่มุ่งเน้นที่ตลาดค้าปลีก โดยการเปิดสาขาเพื่อครอบคลุมพื้นที่จำหน่ายทั่วไป เนื่องจากผู้บริหารของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ Apple มานาน ทำให้มีฐานลูกค้าที่เป็นองค์กร และการศึกษา ประกอบกับบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการนำสินค้าประเภทอื่นๆ เข้ามารวมกับสินค้า Apple สำหรับสร้างเป็น Solution ใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการด้านการเรียนการสอน รวมทั้งบริษัทฯ มีทีมงานที่มีประสบการณ์ในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อการศึกษา และประสบความสำเร็จในการติดตั้งระบบต่างๆ ในโรงเรียนและมหาวิทยาลัยชั้นนำหลายแห่ง ทำให้บริษัทฯ สามารถรุกตลาดองค์กรและการศึกษาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสัญญาเช่าพื้นที่

เนื่องจากบริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการให้แก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปโดยผ่านสาขาของบริษัทฯ ทั้งสิ้น จำนวน 57 สาขา (iStudio 3 สาขา, iBeat 7 สาขา, U•Store 19 สาขา, Mobi 3 สาขา) ศูนย์บริการ iCenter 5 สาขา AIS Shop by Partner 10 สาขา ร้าน AIS Telewiz 6 สาขา และร้าน AIS Buddy 1 สาขา และร้าน A-Store 3 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ในศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน มหาวิทยาลัยทั่วกรุงเทพมหานคร ดังนั้นบริษัทฯ จะต้องทำการเช่าพื้นที่จากผู้ให้เช่าพื้นที่ทั้งในรูปแบบของสัญญาเช่าระยะสั้นและระยะยาว บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ หรืออาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ให้เช่าขอเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในการต่อสัญญาที่ทำให้บริษัทต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงกว่าเดิม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีสาขาที่เป็นสัญญาเช่าพื้นที่ระยะยาวจำนวน 1 สาขา ซึ่งมีอายุการเช่าคงเหลือ 11 ปี สำหรับสาขา AIS Shop by Partner จำนวน 10 สาขา AIS Telewiz 7 สาขา และร้าน AIS Buddy 1 สาขา การเช่าพื้นที่จัดหาโดยบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลสเน็ทเวอร์ค จำกัด ซึ่งเป็นไปตามสัญญาให้สิทธิจำหน่ายและให้บริการ AIS Shop by Partner และ AIS Telewiz โดยมีอายุสัญญา 5 ปี สำหรับสาขาที่เหลือเป็นสัญญาเช่าพื้นที่ระยะสั้น ซึ่งมีอายุสัญญาไม่เกิน 1-3 ปี จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ได้ แต่จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นคู่ค้าที่ดีของผู้ให้เช่าพื้นที่มาโดยตลอดกว่า 10 ปี จึงทำให้มีความเสี่ยงเกี่ยวกับต่อสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าวค่อนข้างน้อย

3.5 ความเสี่ยงจากการเกิดความเสียหายจากการทุจริตของพนักงานระดับปฏิบัติงาน

บริษัทฯ มีความจำเป็นที่จะต้องมีการกระจายสินค้าไปตามสาขาในพื้นที่ต่างๆ ประกอบกับสินค้ามีมูลค่าค่อนข้างสูงเคลื่อนย้ายสะดวกและเป็นที่ต้องการโดยทั่วไปจากลักษณะดังกล่าวบริษัทฯ อาจเผชิญความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานระดับปฏิบัติงานบริษัทฯ จึงได้วางระบบควบคุมภายในและระบบสอบทานไว้เป็นอย่างดี รวมทั้งนำระบบสารสนเทศมาช่วยสนับสนุน ในส่วนระบบจัดเก็บสินค้า บริษัทฯ มีมาตรการตรวจสอบสินค้าโดยผู้จัดการสาขาจะดำเนินการสุ่มตรวจสินค้าทุกวัน โดยเฉพาะสินค้าที่มีมูลค่าสูง นอกจากนั้นยังมีเจ้าหน้าที่จากแผนกบัญชีเข้าไปตรวจนับสินค้าในแต่ละสาขา อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง พนักงานในสาขานั้นๆ จะต้องร่วมกันรับผิดชอบหากมีสินค้าสูญหาย โดยมาตรการต่างๆ และระบบงานที่บริษัทฯ วางไว้จะช่วยจำกัดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นไว้ในระดับที่ไม่เป็นสาระสำคัญต่อผลประกอบการ

3.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

บริษัทฯ พึ่งพิงทีมผู้บริหารซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจ Apple และมีความสัมพันธ์อันดีกับ Apple มาเป็นเวลานานกว่า 20 ปี จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงทีมผู้บริหารดังกล่าว อย่างไรก็ตามเนื่องจากทีมผู้บริหารเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯด้วย ซึ่งน่าจะเป็นแรงจูงใจในการบริหารงานของบริษัทฯ ให้เจริญก้าวหน้าต่อไป นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายผลักดันการบริหารงานเป็นทีมเวิร์คมากขึ้น โดยส่งเสริมให้มีการว่าจ้างบุคลากรมืออาชีพจากภายนอกเข้าร่วมงาน

มากขึ้น โดยคำนึงถึงการพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพของบริษัทเป็นสำคัญ อีกทั้งมีการกำหนดและแบ่งแยกขอบเขตอำนาจหน้าที่ไว้อย่างชัดเจน เพื่อเป็นการป้องกันการมีอำนาจเบ็ดเสร็จ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 63 (ล้านบาท)
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	0.00
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	0.62
อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	17.47
เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	35.39
โปรแกรมคอมพิวเตอร์และโปรแกรมทางบัญชี	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	3.43
คอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	3.29
ค่าสิทธิดำเนินธุรกิจ AIS Shop by Partner	เป็นเจ้าของ	ไม่ติดภาระผูกพัน	15.27
รวม			75.47

4.2 รายละเอียดของสัญญาเช่าทรัพย์สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีการเช่าพื้นที่และอาคารเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจจากผู้ให้เช่าหลายราย ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ผู้ให้เช่า	วัตถุประสงค์การเช่า	สถานที่ตั้ง	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ระยะเวลาการเช่า
กองทุนรวมสิทธิการเช่า อสังหาริมทรัพย์ ซี.พี. ทาว เวอร์โกรท	iBeat	ห้อง 4P36 - 37 ชั้น 4 อาคารฟอร์จูนทาวน์	50	1 พ.ค.63 – 30 เม.ย.66
	iSolution	ห้อง 3C85-87 ชั้น 3 อาคารฟอร์จูนทาวน์	431	16 พ.ย.62 – 17 พ.ย.65
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด	iStudio	ห้อง 408 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า แจ้งวัฒนะ	117	27 พ.ย.63 – 26 พ.ย.66
		ห้อง 409 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า แจ้งวัฒนะ	69.11	25 ธ.ค.62 - 24 ธ.ค.65
	iCenter	ห้อง G52-G53 ชั้น G ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า แจ้งวัฒนะ	90.35	21 ธ.ค.61 – 20 ธ.ค.64
บริษัท ซีคอน ดีเวล ลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	iStudio	ห้อง 1019 ชั้น G อาคารซีคอนสแควร์	129.97	1 พ.ย.62 – 31 ต.ค 65
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา โนน สแควร์	iStudio	ห้อง 408,409/1 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพาราม 9 ชั้น 4	230.45	14 ธ.ค.63 – 13 ธ.ค.66

ผู้ให้เช่า	วัตถุประสงค์การเช่า	สถานที่ตั้ง	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ระยะเวลาการเช่า
		ห้อง 407 ชั้น 4 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า 9 ชั้น 4	59.93	5 ก.พ.61 – 4 ก.พ.64
บริษัท ทิพย์พัฒนา อาร์เขต จำกัด บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	iBeat	ห้อง 1129 อาคารเกตเวย์ เอกมัย ชั้น 1	72	18 ก.ค.61 – 17 ก.ค.64
	iBeat	ห้อง 150 ชั้น 1 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า เชียงราย	78.59	30 มี.ค.61 – 29 มี.ค.64
มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ วิทยาเขต สุวรรณภูมิ	iCenter	ห้อง 128/1 ชั้น 1 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า เชียงราย	42.72	1 พ.ย.61 – 31 ต.ค. 64.
	U•Store	ชั้น G ห้องเลขที่ 27 ของอาคาร ABAC Plaza	32.30	1 พ.ย.63 – 31 ต.ค.64
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	U•Store	อาคารอเนกประสงค์ข้างอาคาร 10 วิทยาเขตรังสิต	64.00	1 ส.ค.63 – 31 ก.ค.65
มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์	U•Store	ชั้น 1 อาคาร 10 ชั้น คณะบริหารธุรกิจ	36.00	1 ต.ค.63 – 30 ก.ย.64
มหาวิทยาลัยมหิดล (ศาลายา)	U•Store	ห้อง A115 ชั้น G อาคารอติยาทร วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล จ.นครปฐม	113	1 พ.ย.62 – 31 ต.ค. 65
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต	U•Store	ชั้น 1 อาคาร 7 ภายในมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต	37.00	1 พ.ย.63 – 31 ต.ค.64
มหาวิทยาลัยบูรพา	U•Store	ด้านหน้าอาคารศูนย์ปฏิบัติการ โรงแรมเทาทอง	48.00	1 เม.ย.63 – 31 มี.ค.64
บริษัท ซีทีเอ็นระยองจำกัด	iBeat	ห้อง 232 ชั้น 2 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า ระยอง	123.45	27 พ.ค.61 - 26 พ.ค.64
ห้างหุ้นส่วน เจริญภัณฑ์ดี พาร์ทเมนท์สโตร์	Mobi	ชั้น 1 ห้างเจริญภัณฑ์ดีพาร์ทเมนท์สโตร์พะเยา	37.44	20 พ.ค.63 – 19 พ.ค. 64
บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)	Mobi	GCR1119 ชั้น 1 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ สาขาลำพูน	43.71	17 ก.ย.63 – 16 มี.ค.64
บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)	iCenter	SC104 ศูนย์การค้าโฮมโปร นครปฐม	95	1 ต.ค.62 – 30 ก.ย.65
บริษัท โรบินสัน จำกัด (มหาชน) สาขากำแพงเพชร	iBeat	ชั้นที่ 2F ห้องเลขที่ 206 ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขากำแพงเพชร	88.62	8 ธ.ค.63 – 7 ธ.ค.64
บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ แอส เซท 928 จำกัด	AIS Telewiz	243 หมู่ 7 ตำบลลำไทร อำเภอน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	40	16 ส.ต 61 – 15 ส.ค.64
บริษัท มาย แพชชั่น แอนด์ อินสไปเรชั่น จำกัด	iCenter	ชั้นที่ 2 หมายเลข A2 – 016 ศูนย์การค้า Passione Shopping Destination	60	1 มี.ค.62 – 28 ก.พ.65

ผู้ให้เช่า	วัตถุประสงค์การเช่า	สถานที่ตั้ง	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ระยะเวลาการเช่า
บริษัท พระราม 9 สแควร์ จำกัด	iCenter	ห้อง B29-B30 ชั้น B อาคาร G Tower 33/4 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	175	1 มิ.ย.61 – 31 พ.ค.64
บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด รีเทล จำกัด	Mobi	ชั้น 1 ห้องเลขที่ 023 โครงการทอปส์ พลาซ่า พิจิตร	50	22 ธ.ค.63 – 21 ธ.ค.64
	AIS Buddy	ชั้น 1 ห้อง RT129/1 อาคารทอปส์ พลาซ่า พะเยา	48	25 ม.ค.61 – 24 ม.ค.64
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ	U•Store	ชั้นใต้ดิน อาคาร 79	200	17 เม.ย 62 – 16 เม.ย 65
มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง	U•Store	อาคาร E-Park ชั้น 3 จ.เชียงราย	53	1 เม.ย 62 – 31 มี.ค 65
มหาวิทยาลัยนเรศวร	U•Store	ชั้น 1 อาคารวิทยาศาสตร์การแพทย์ จ. พิษณุโลก	55	1 ก.ค.62 – 31 มิ.ย 65
มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	U•Store	โรงอาหารตลาดน้อย (โรงจอดรถ)	88	1 ม.ค.63 – 31 ธ.ค.65
มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี	U•Store	อาคารเฉลิมพระเกียรติ (อาคาร 36) ชั้น 1	67	15 ก.ค.63 – 14 ก.ค.66
มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่	U•Store	อาคาร 90 ปี ชั้น 1	58	27 ก.ค.63 – 26 ก.ค.66
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	U•Store	อาคารเรียนรวมและปฏิบัติการพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์	80.91	1 ส.ค.63 – 31 ก.ค.66
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี	U•Store	อาคารเรียนรวมและปฏิบัติการ ชั้น 1	81	10 ก.ย. 63 - 9 ก.ย.66
มหาวิทยาลัยพะเยา	U•Store	อาคารเรียนรวม CE	82	1 ต.ค.63 – 30 ก.ย.66
มหาวิทยาลัยแม่โจ้	U•Store	อาคารเรียนรวม 80 ปี ชั้น 1	89	24 ก.ย.63 - 23 ก.ย. 66
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี	U•Store	กลุ่มอาคารเรียนรวม 1	103.20	6 ต.ค.63 – 5.ต.ค.65
นางสาวพิมพ์า พงษ์นมาตร์	สำนักงาน	อาคารโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 1213/27 โครงการทาว์นอินทาว์น ถนนศรีวิภา แยกจากถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กทม.	290	1 มี.ค.62 – 28 ก.พ.65
บริษัท เอส พี วี แอดวานซ์ จำกัด	สำนักงาน	อาคารโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น 3 คูหาเลขที่ 1213/58-60 (เฉพาะชั้น 1 และชั้น 2) และอาคารโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น 1 คูหา เลขที่	876	1 ม.ค.62 - 31 ธ.ค.64

ผู้ให้เช่า	วัตถุประสงค์การเช่า	สถานที่ตั้ง	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ระยะเวลาการเช่า
		1213/21 โครงการทาวน์อินทาวน์ ถนนศรีวิรา แยกจากถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กทม.		
บริษัท เอส พี วี ดิจิตอล เซอร์วิส จำกัด	สำนักงาน	อาคารโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 1213/61 โครงการทาวน์อินทาวน์ ถนนศรีวิรา แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กทม.	320	1 ม.ค.62 - 31 ธ.ค.64

หมายเหตุ :

- U•Store 2 สาขาซึ่งตั้งอยู่ที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ท่าพระจันทร์ และรังสิต เป็นสัญญาและข้อตกลงร้านค้า ไม่มีการคิดค่าเช่า เป็นการแบ่งผลตอบแทนจากยอดขาย
- AIS Shop by Partner 9 สาขา และ AIS Telewiz 6 สาขา เป็นสัญญาให้สิทธิจำหน่ายและให้บริการ โดยระยะเวลาการเช่าพื้นที่เป็นไปตามสิทธิจำหน่ายและให้บริการ

4.3 รายละเอียดสิทธิการเช่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีทรัพย์สินซึ่งเป็นสิทธิการเช่าพื้นที่ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

ที่ตั้ง	วัตถุประสงค์	พื้นที่	ระยะเวลาการเช่า	ภาวะผูกพัน	มูลค่าตามบัญชี 31 ธ.ค. 2563 (ล้านบาท)
ห้อง 223 ชั้น 2 อาคารเอสพลานาด	iBeat	100 ตรม.	11 ก.พ.54 – 4 ส.ค.74	ไม่ติดภาวะผูกพัน	4.84

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทฯ อาจพิจารณาการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ หรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโต โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการต่างๆ ให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ จะพิจารณาส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนเพื่อร่วมกำหนดนโยบาย และ/หรือส่งตัวแทนไปเป็นผู้บริหารเข้าร่วมการบริหารงานซึ่งในการพิจารณาดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและจำเป็นในแต่ละกรณี

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

- คดีที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
- คดีที่ส่งผลกระทบต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
- คดีที่ไม่ได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

6. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประกอบธุรกิจหลักเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple ทั้งคอมพิวเตอร์ ผลิตภัณฑ์ประเภท iOS (iPod, iPad, iPhone) และอุปกรณ์เสริมต่างๆ รวมทั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่นๆ เพื่อใช้งานร่วมกับสินค้า Apple เป็นหลัก เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า เช่น ฮาร์ดดิสก์เก็บข้อมูลสำหรับงานวิดีโอ ฮาร์ดดิสก์เก็บข้อมูลแบบพกพา ผลิตภัณฑ์ประเภทสิ่งพิมพ์และกราฟิก รวมถึงอุปกรณ์ต่อพ่วงสำหรับสินค้าประเภท iOS (iPod, iPad, iPhone) เช่น ลำโพง หูฟัง รวมทั้ง Case ป้องกันการกระแทก และฟิล์มกันรอย เป็นต้น
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	1213/58-59 ซอยลาดพร้าว 94 ถนนศรีวิภา แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	0107556000264
เว็บไซต์	www.spvi.co.th
โทรศัพท์	0-2559-2901-10
โทรสาร	0-2559-2488
ทุนจดทะเบียน	200,000,000 บาท
แบ่งออกเป็นทุนที่ออกและชำระแล้ว	200,000,000 บาท
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ	0.50 บาท
ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญ จำนวน 400,000,000 หุ้น

ติดต่อส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์

นายไตรสรณ์ วรญาณโกศล	กรรมการผู้จัดการ
นางสาวศันษิณี ไทวานิช	เลขานุการบริษัท

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหุ้น	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 0 2009-9000 โทรสาร : 0 2009-9991
ผู้สอบบัญชี	นางสาวสาธิตา รัตนานุรักษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4753
บริษัทสำนักงาน อีวาย จำกัด	ชั้น 33 อาคารเลอริชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ : 0-2264-9090 โทรสาร : 0-2264-0789-90