

สัมภาษณ์ผู้บริหารบริษัทจดทะเบียน

## SYNEX รุกตลาดทุกช่องทาง ไทยรายได้ปี 59 สะพัด 2.3 หมื่นล้าน



**สุธิดา มงคลสุธี**  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

แนวโน้มตลาดไอทีโดยรวมในประเทศไทยปี 2559 ประเมินว่าน่าจะเติบโตได้ไม่เกิน 5% ซึ่งจะมีมูลค่าตลาดรวมอยู่ที่ประมาณ 80,000-90,000 ล้านบาท แต่ผลประกอบการของบริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SYNEX ในปี 2559 มั่นใจจะเติบโตได้มากกว่าตลาดรวม จากแผนการรุกตลาดทุกช่องทาง ทั้งตลาดคอนซูเมอร์และตลาดคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ นั้นเป็นการส่งสัญญาณของ "สุธิดา มงคลสุธี" ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร SYNEX เป็นผู้ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ระบบสารสนเทศ และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้กับคอมพิวเตอร์

"สุธิดา" กล่าวว่า เทรนด์ของตลาดไอทีในอนาคตจะเติบโตขึ้น เนื่องจากอินเทอร์เน็ตที่เข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันมากขึ้น โดยจะเห็นได้ชัดเจนจากยอดขายของสมาร์ทโฟนที่เพิ่มขึ้น และยังได้รับผลจากการลงทุนในโครงข่าย 4G ที่ช่วยสนับสนุนให้อุตสาหกรรมสินค้าอุปกรณ์เสริมสำหรับโทรศัพท์สูงชัน รวมถึงการลงทุนของภาครัฐที่จะกระตุ้นเศรษฐกิจก็จะส่งผลให้ประชาชนมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ขณะที่ผู้ประกอบการเอกชนต่างๆ ก็จะมีการปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ไอทีที่มีความทันสมัยมากขึ้น เพื่อรองรับ

*"เรามีความมุ่งมั่นในการดำเนินงาน และพยายามสร้างผลตอบแทนในระยะยาวที่ดีให้แก่ผู้เกี่ยวข้องทุกส่วน ทั้งพันธมิตร ตัวแทนจำหน่าย ลูกค้า รวมถึงนักลงทุนทุกราย"*

พฤติกรรมการใช้ในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในปัจจุบัน

โดยในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายรายได้รวมไว้ที่ระดับ 23,000 ล้านบาท หรือเติบโตประมาณ 7-8% จากปีก่อนที่มีรายได้รวม 21,670.56 ล้านบาท ซึ่งจะเติบโตไปตามเทรนด์ตลาดไอที ทั้งจากตลาดคอนซูเมอร์และตลาดคอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์ ซึ่งรายได้หลักจะมาจากจำหน่ายสินค้าประเภทอุปกรณ์ต่างๆ มีสัดส่วนเกือบ 20% ของรายได้รวม

ขณะที่กลยุทธ์ในการผลักดันให้บริษัทเติบโต จะมาจากการเติมเต็มสินค้าในทุกประเภทและทุกช่องทางจำหน่าย และสร้างความเข้มแข็งในทุกตลาด มีบริการหลังการขาย รวมถึงการสร้างแบรนด์ให้มีความเข้มแข็งในใจของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น โดยจะจัดกิจกรรมหลากหลาย เพื่อสร้างการรับรู้และสร้างความเชื่อมั่นในแบรนด์สินค้าของบริษัท

สำหรับในปี 2559 บริษัทยังเน้นทำการตลาดบนโลกออนไลน์ และการใช้โซเชียลมีเดียที่ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็ว พร้อมทั้งให้ความสำคัญในการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง ผ่านการใช้มาสคอต Mr.Synnex & The Gang ที่เป็นตัวแทนภาพลักษณ์ขององค์กรด้านต่างๆ เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับองค์กร การบริการ และช่องทางจำหน่ายของบริษัทที่มีอยู่ครอบคลุมกว่า 5,000 ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ

อีกทั้งปัจจุบันบริษัทยังมีศูนย์บริการของบริษัทเอง จำนวน 11 สาขา และมีศูนย์บริการ SYNEX SERVICE PARTNER ซึ่งเป็นสาขาให้บริการร่วมกับพันธมิตรอีก จำนวน 63 แห่งทั่วประเทศ ซึ่ง

ศูนย์บริการดังกล่าวตั้งขึ้น เพื่อความสะดวกของผู้ใช้บริการรับซ่อมเปลี่ยนสินค้าภายใต้การรับประกันจากบริษัท รวมทั้งปี 2559 ได้ปรับปรุงสำนักงานและขยายคลังสินค้าเพิ่มเติม รองรับการผลิตของธุรกิจในอนาคต นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตร เพื่อลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิมเพื่อการต่อยอดธุรกิจเดิม คาดว่าจะสามารถได้ข้อสรุปความชัดเจนช่วงครึ่งปีหลังของปี 2559

ขณะเดียวกันบริษัทยังมีการขยายตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยมองว่าตลาดต่างประเทศยังมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทมีตัวแทนจำหน่ายในประเทศพม่า และประเทศลาว อีกทั้งปัจจุบันบริษัทยังอยู่ระหว่างการเจรจากับตัวแทนจำหน่ายในประเทศกัมพูชา และคาดว่าจะสามารถสรุปความชัดเจนได้ช่วงปลายปี 2559

*"เรามีความมุ่งมั่นในการดำเนินงาน และพยายามสร้างผลตอบแทนในระยะยาวที่ดีให้แก่ผู้เกี่ยวข้องทุกส่วน ทั้งพันธมิตร ตัวแทนจำหน่าย ลูกค้า รวมถึงนักลงทุนทุกราย"*

นอกจากนี้ ในอนาคตบริษัทมีแผนเตรียมนำบริษัท ฟริซิม โซลูชั่นส์ จำกัด ซึ่ง SYNEX ถือหุ้น 100% เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) สำหรับบริษัท ฟริซิม โซลูชั่นส์ ดำเนินธุรกิจให้บริการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่าย ทั้ง Hardware และ Software ตั้งแต่ขนาดเล็กจนถึงระบบใหญ่ มีความสัมพันธ์ซับซ้อนไม่น้อย จนถึงสลับซับซ้อนสูง สร้างรายได้ประมาณ 100 ล้านบาทต่อปี ■■