

# 'ซินเน็ค' โหม IOT

## เร่งเกมบุก สู้กำลังซื้อขบ

**ก**ำหนดในวงการค้าไอทีมากกว่า 30 ปี สำหรับ "ซินเน็ค" ได้เห็นการเปลี่ยนแปลงของวงการมาโดยตลอด แม้จะมีผู้บริหารรุ่นใหม่เข้ามารับไม้ต่อ แต่ก็ยังคงปักหลักมั่นคงในวงการ "สุธิดา มงคลสุธี" ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.ซินเน็ค (ประเทศไทย) หรือ SYNEX มองทิศทางตลาดไอทีปี 2562 ว่า กำลังซื้อค่อนข้างเจือปน ตลาดรวมน่าจะยังโตประมาณ 5-7% ใกล้เคียงกับปี 2561 ที่ผ่านมา ที่ตลาดเติบโตไม่มากราว 5% แต่ซินเน็คยังโตได้มากกว่าตลาด โดยคาดว่าจะมีรายได้ 37,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15% จากแรงซื้อของโมบายและแกดเจ็ต รวมถึงได้โดรน กล้องวีอาร์, เออาร์ โดยเฉพาะ IOT (อินเทอร์เน็ตออฟทิงส์) ที่มาดันให้ตลาดรวมโตขึ้น

"ปีนี้กลุ่มรีเทลร้านเล็ก ๆ ตามต่างจังหวัด กำลังซื้อจะค่อนข้างเจือปน แต่เซนส์โรใหญ่ ๆ ยังไปได้ ส่วนการลงทุนของภาครัฐก็ไม่หวือหวา ตั้งแต่ปีที่ผ่านมา อาจจะต้องรอดูหลังเลือกตั้ง ขณะที่ภาคเอกชนยังคงลงทุนด้านไอทีต่อเนื่อง"

ปีนี้ซินเน็คตั้งเป้าเติบโต 10-15% โดยจะขยายแบรนด์ใหม่ ๆ อีก 7-8 แบรนด์เข้ามาจัดจำหน่ายเพิ่มจากปัจจุบันที่มีกว่า 60 แบรนด์ โดยครอบคลุมทั้งสินค้าคอนซูเมอร์ เช่น กล้องและโทรศัพท์เคลื่อนที่ และโซลูชันคลาวด์ ซึ่งมีโอกาสในตลาด EEC เช่น การทำ smart factory รวมถึงจะนำอุปกรณ์ IOT มากขึ้นเน้นที่อุปกรณ์ต่อเชื่อมในบ้าน เช่น กล้องวงจรปิด รวมทั้งระบบที่ใช้ใน

สำนักงาน เช่น face recognition ดังนั้น สินค้ากลุ่มเน็ตเวิร์กกิงจะเป็นหนึ่งในธุรกิจชูโรงในปีนี้

ขณะที่กลุ่มสมาร์ตโฟนยังให้ความสำคัญต่อเนื่อง จากปัจจุบันที่มีสัดส่วนรายได้ถึง 40% และบริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายครบทุกแบรนด์ ปีนี้จะเพิ่มแบรนด์ "Net Fos" เข้ามาทำตลาดกลุ่มต่ำกว่า 3,000 บาท เน้นตลาดต่างจังหวัด ปัจจุบันซินเน็คช่องทางจำหน่ายแบบ B2B กว่า 5,000 ราย และยังคงขยายได้อีกมาก เพราะแบรนด์ที่เข้ากับซินเน็ค เช่น แอปเปิลจะมีฐานรีเซลเลอร์เข้ามาร่วมด้วย

ส่วนโน้ตบุ๊กยังคงเติบโตได้ดี จากแรงผลักดันของกลุ่มเกมมิ่ง จากนั้นเน้นบริการหลังการขายมากขึ้น แม้ว่าตอนนี้จะสร้างรายได้ไม่ถึง 5% แต่มั่นใจว่าปีนี้จะเติบโตได้ระดับเลข 2 หลัก

"ตลาดโมบายเติบโตไม่มาก เพราะกลุ่มบนราคา 2 หมื่นบาทขึ้นไปน้อย อย่างแอปเปิลที่มีราคาสูงขึ้นมา ก็เห็นได้ชัดเลยว่าไม่ได้รับผลตอบแทนที่ดี แต่รุ่นที่ตกกลับมาได้รับความนิยมมากขึ้น แต่กลุ่มต่ำกว่า 1 หมื่นบาทยังเติบโตดี ซึ่งการแข่งขันในกลุ่มโมบายหัวเว่ยน่าจะรุกหนัก ส่วนซัมซุงก็มีการปรับโครงสร้าง ไม่เน้นแข่งราคา ดังนั้น ปีที่ผ่านมาจึงเห็นแพว ๆ"

ความท้าทายในปีนี้เป็นภาพรวมเศรษฐกิจทั้งไทยและทั่วโลก เช่น ไตรมาส 4 ที่ผ่านมา ตลาดผู้บริโภคค่อนข้างตก ทั้งที่ปกติเป็นช่วงของการจับจ่าย อาจต้องรอดูปัจจัยบวกจากการลงทุนด้านไอทีขององค์กรธุรกิจ ทั้ง



สุธิดา มงคลสุธี

คลาวด์ เอไอ โดยเฉพาะด้านโรบอดิคที่บริษัทมองว่าเป็นโอกาสสำคัญ แต่ก็ช่วยในกลุ่มลูกค้าต่างจังหวัดให้ปรับตัวเพื่อให้อยู่รอด ด้วยการส่งวิศวกรเข้าไปช่วยในโครงการต่าง ๆ ขณะที่ซินเน็คเองก็ปรับตัวทั้งรับวิศวกรเพิ่มและนำเอไอเข้ามาช่วยจัดการด้านเอกสาร

อย่างไรก็ตาม ตลาดไอทีเป็นตลาดที่คู่แข่งเข้ายาก เพราะเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงบ่อย ขณะที่ซินเน็คมี top vender ทั่วโลก และมีการพบปะกันทุกไตรมาส ดังนั้น ซินเน็คจะเห็นเทรนด์ต่าง ๆ ก่อนที่เทคโนโลยีจะออก ดังนั้น สามารถรู้ได้ว่าอะไรใหม่ อะไรเหมาะกับไทย ทำให้อยู่ในกระแส

และวางแผนการทำตลาดได้ ด้านการเข้าไปทำตลาดใน CLMV มองว่า มีการเติบโตที่ดี ผู้บริโภคมี

กำลังซื้อค่อนข้างมาก มีรายได้รวม  
ประมาณ 1,000 ล้านบาท โดยใน  
เมียนมาและลาว ซินเน็คมีการเปิด  
สาขาแล้ว ขณะที่กัมพูชาอาจจะหา  
พาร์ทเนอร์ เนื่องจากภาคการเมือง  
ยังไม่นิ่ง แต่มีโอกาสเติบโตสูง