

## SYNEXเจรจาแบรนด์ใหม่ รุกออนไลน์ปัมรายได้โต

**ทับทิม - สุวิภาดา - SYNEX** ส่งชี้ยอดขาย Q2/2563 เติบโตแรง มาร์จิ้นแข็งแกร่ง สินค้าไอทีขายดีต่อเนื่องรองรับการโตของ 5G คาดว่าเกิดปลายปีนี้ ตั้งเป้าขึ้นเป็นเบอร์ 1 ของตลาดเกมมิ่ง เดิมหน้าเจรจาแบรนด์สินค้าใหม่ๆ → → **อ่านหน้า 8**



เสริมแกร่งรุกทำการตลาดออนไลน์ รักษารายได้ปัมใกล้เคียงปีก่อนที่ทำได้ 3.5 หมื่นล้านบาท

ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SYNEX เปิดเผยว่า แนวโน้มยอดขายไตรมาส 2/2563 เติบโตมากกว่าไตรมาสแรก เนื่องจากช่วงที่ผ่านมา ผู้จัดจำหน่ายจะมีการแข่งขันกันน้อยลงทำให้มาร์จิ้นอยู่ในระดับที่ดี นอกจากนี้สินค้าอุปกรณ์ไอทีมียอดขายดีขึ้นต่อเนื่อง ทั้งในกลุ่มอุปกรณ์เกมมิ่ง ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตได้อย่างมาก ในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า

ซึ่งล่าสุดบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ "Razer" แบรนด์ดังระดับโลก เพื่อเสริมศักยภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยที่ต้องการอุปกรณ์เกมมิ่งเกียร์ที่ล้ำสมัย และมีคุณภาพ ซึ่งบริษัทเชื่อว่าแบรนด์ RAZER ช่วยผลักดันยอดขายกลุ่มเกมมิ่งของบริษัทได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น ขยายการเติบโตได้อย่างมีนัยสำคัญ และครองมาร์เก็ตแชร์ในพอร์ตเกมมิ่งในตบูก ร่วมกับเกมมิ่งเกียร์เบอร์ 1 ในประเทศไทยด้วย

### ● อุปกรณ์ไอทีขายดี

นอกจากนี้อุปกรณ์ไอทีด้านอื่นๆ มียอดจำหน่ายที่ต่อเนื่องอุปกรณ์เกี่ยวข้องกับการ Work From Home เช่นโน้ตบุ๊ก หรืออุปกรณ์อื่นที่จะรองรับการเติบโตของ 5G ที่คาดว่าจะเห็นการใช้งานอย่างมากขึ้นในปลายปีนี้ อย่างไรก็ดีที่มีอิทธิพลที่สามารถรองรับ 5G ได้ ซึ่งล่าสุดก็ได้เข้าไปเป็นตัวแทนจำหน่ายแบรนด์ TECNO (เทคโน) เป็นแบรนด์ที่ราคาไม่สูงมากนัก ทำให้เชื่อว่า จะได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังเดินหน้าในการเจรจาเพื่อเพิ่มแบรนด์สินค้าใหม่ๆ เข้ามาในบริษัทต่อ

เนื่อง ซึ่งบริษัทบริษัทถือว่าเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมสินค้าจำนวนมาก

"ตอนนี้ยอดขายของบริษัทเติบโตได้ดี อุปกรณ์ไอทียังเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นอย่างมาก สอดคล้องกับโลกปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ทั้งในส่วนอุปกรณ์สำหรับ การทำงานที่บ้าน หรืออุปกรณ์เกี่ยวกับเกมมิ่งที่เชื่อว่าตลาดยังเติบโตได้อีกมาก ทำให้ปีนี้บริษัทก็ยังรักษาผลประกอบการที่ดีได้ เมื่อเทียบกับหลายๆ อุตสาหกรรม" นักลงทุนสัมพันธ์ กล่าว

### ● ช่องทางออนไลน์ทำเงิน

ส่วนนี้ที่แล้วบริษัทได้รับผลกระทบจาก Huawei ที่เกิดขึ้นในปีที่ผ่านมา ทำให้ปีนี้บริษัทลดการพึ่งพิงยอดขายจาก Huawei ลงอย่างมาก หรือลดลงราว 50% และก็มีพิจารณาแบรนด์สินค้าใหญ่ๆ เข้ามาทดแทนอยู่ นอกจากนี้ยังผลักดันยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์ด้วย แม้ยังมีสัดส่วนยอดขายไม่สูงมากนัก แต่มองว่ามีศักยภาพการเติบโตต่อเนื่อง เพราะบริษัทได้รับความไว้วางใจจนได้รับการแต่งตั้งเป็นแบรนด์ Official ในแพลตฟอร์ม Market Online อย่างช้อปบี ลาชาต้า เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันมีการจำหน่ายกว่า 30 แบรนด์แล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะรักษาระดับรายได้ปีนี้ให้ใกล้เคียงกับปีก่อนที่ 35,027 ล้านบาท และมีมาร์จิ้นในระดับที่แข็งแกร่ง โดยเชื่อว่าธุรกิจจะเติบโตต่อเนื่องในระยะยาว สอดคล้องกับเทรนด์ตามความก้าวหน้าของเทคโนโลยี และปัจจุบันก็มีนักลงทุนให้ความสนใจธุรกิจของบริษัท มีการเข้ามาสอบถามข้อมูลอย่างต่อเนื่อง เพราะในสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ผ่านมามีธุรกิจที่ไม่ได้รับผลกระทบมากนัก ยอดขายยังมีเข้ามาอย่างต่อเนื่อง