

ชินเน็คขยายปีกลงทุนสตาร์ทอัพปั้น 'ไอทีอีโคซิสเต็ม'

“ชินเน็ค” ตั้ง “ชินเน็ค อินคิวท์เบซัน” สยายปีกลงทุนบริษัทเทคโนโลยี “ดิจิทัล” หวังยกระดับธุรกิจสู่ “ไอทีอีโคซิสเต็ม” ไม่เกี่ยงรูปแบบ และขนาดบริษัท ตั้งแต่นักสตาร์ทอัพยันบริษัทใหญ่ มุ่งผนึกจุดแข็งอภัสปีดองค์กร พร้อมเปิดตัวไตรมาส 3 ปีนี้ ขณะที่กระแส “เวิร์ก-เลิร์นพร้อมโฮม” ดันดีมานด์สินค้าไอทีโตติดลม ล้นปลายปีบิกแบงมีคิวเปิดตัวสินค้าใหม่ปลุกตลาดคิกคัก คาดตลาดรวมปีนี้โตอย่างน้อย 5%

นางสาวสุริดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.ชินเน็ค (ประเทศไทย) ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าไอที เปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า บริษัทวางแผนปรับทิศทางธุรกิจสู่การเป็นไอทีอีโคซิสเต็ม (IT ecosystem) ขยับจากปัจจุบันที่เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าไอที โดยเมื่อเดือน พ.ค.ที่ผ่านมา ได้ตั้งบริษัทใหม่ “ชินเน็ค อินคิวท์เบซัน” เพื่อลงทุนในธุรกิจด้านเทคโนโลยีดิจิทัล ซึ่งรูปแบบการลงทุนจะเปิดกว้างทั้งเข้าไปลงทุนในกลุ่มสตาร์ทอัพ หรือการชินเนอร์รี่กับบริษัทด้านเทคโนโลยีทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ เพื่อนำศักยภาพด้านเทคโนโลยีมาพัฒนาบริษัท และสร้างธุรกิจใหม่ ๆ คาดว่าจะเปิดเผยรายชื่อบริษัทที่เข้าไปลงทุนได้ในไตรมาสที่ 3

“เมื่อเปิดตัวแล้ว ภาพลักษณ์ และ



สุริดา มงคลสุธี

ทิศทางของบริษัทจะชัดเจนว่ากำลังจะปรับสู่การเป็นไอทีอีโคซิสเต็ม อาจไม่ได้เปลี่ยนไปในทันที แต่ท้ายที่สุดชินเน็คจะก้าวสู่เป้าหมายที่วางไว้ สอดรับกับธุรกิจปัจจุบันที่มีบริการหลากหลาย ไม่ได้ขายเฉพาะสินค้าไอที แต่ยังเป็นตัวแทนดูแลศูนย์บริการให้แบรนด์ต่าง ๆ กว่า 10 แบรนด์ เช่น หัวเว่ย เลียวหมี่ เป็นต้น ธุรกิจนี้เติบโตดี ทั้งมีผลิตภัณฑ์สำหรับกลุ่มองค์กร และบริการคลาวด์ รวมถึงเป็นตัวแทนในการดูแลออฟฟิเชียลเสิร์ฟเวอร์บนช่องทางออนไลน์ทั้งลาซาด้า ซ้อปปี และบริการคลังสินค้าออนไลน์ หรือ fulfillment ให้แบรนด์ไอทีต่าง ๆ ด้วย” จากสถานการณ์โควิด-19 ทำให้

บริษัทปรับรูปแบบการทำงานใหม่ โดยใช้เทคโนโลยีที่มีเข้ามาช่วยให้พนักงานทำงานที่บ้านได้ดีขึ้น โดยที่ยังสามารถรับออเดอร์และให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปัจจุบันพนักงานชินเน็คได้รับการฉีดวัคซีนครบแล้วเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจเมื่อเข้ามาใช้บริการ

ขณะที่การระบาดที่ลากยาว ทำให้ผู้บริโภคยังทำงาน และเรียนที่บ้านส่งผลถึงความต้องการสินค้าไอทีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ยังมีปัญหาเรื่องซัพพลายขาดในหลายกลุ่มสินค้า ทั้งโน้ตบุ๊ก, แท็บเล็ต และสมาร์ตโฟนบางรุ่น เพราะโรงงานต้องปิดไป รวมถึงมีปัญหาขาดแคลนชิปเซต เนื่องจากมีการนำไปใช้ในหลายอุตสาหกรรม ทั้งด้านไอที และรถยนต์ แต่คาดว่าสถานการณ์น่าจะคลี่คลายขึ้นในปลายปี

“ภาพรวมของธุรกิจไอทีในปีนี้อาจต้องรอประเมินจาก 2 ปัจจัยหลักที่เกิดขึ้นครึ่งปีหลังนี้ คือ กำลังซื้อที่มีแนวโน้มลดลง และปัญหาซัพพลาย เพราะสินค้าที่เข้ามายังไม่เพียงพอต่อความต้องการ แต่คาดว่าปลายปีนี้จะดีขึ้น และเชื่อว่าธุรกิจไอทีในปีนี้จะมีการเติบโตแน่นอน”

สำหรับมาตรการล็อกดาวน์ของรัฐบาลรอบล่าสุดทำให้ศูนย์การค้าต้องปิดกระทบกลุ่มผู้ประกอบการที่มีร้านในห้าง แต่ที่ผ่านมามีคนเดินห้างลดลง

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: พุธที่ 5 - อาทิตย์ 8 สิงหาคม 2564

ปีที่: 44

ฉบับที่: 5381

หน้า: 17(ล่าง)

Col.Inch: 53.26

Ad Value: 71,901

PRValue (x3): 215,703

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ชินเน็ตขยายปีกลงทุนสตาร์ทอัพปั้น'ไอทีอีโคซิสเต็ม'

เรื่อย ๆ โดยเปลี่ยนพฤติกรรมมาใช้
บริการสาขานอกห้างมากขึ้น ประกอบ
กับมีช่องทางการซื้อทางออนไลน์ ทำให้
ยอดขายสินค้าไอทียังเติบโต คาดว่าจะ
โตอย่างน้อย 5% จากปีที่ผ่านมา เพราะ
ยังมีปัญหาเรื่องซัพพลาย

นางสาวสุธิดากล่าวต่อว่า บริษัทไม่
ได้รับผลกระทบจากปัญหาขาดแคลน
สินค้ามากนัก เนื่องจากนำเข้ามากถึง
60-70 แบรินด์ ทั้งกลุ่มสมาร์ทโฟน,
แท็บเล็ต, คอมพิวเตอร์, ชิ้นส่วนประกอบ
คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์เสริมต่าง ๆ

จึงมีความหลากหลายของสินค้า
สำหรับผลประกอบการไตรมาส 1/2564
มีรายได้รวม 8,636 ล้านบาท คาดว่า
ทั้งปีจะเติบโต 10-15% จากปีที่แล้วมี
รายได้ 32,148 ล้านบาท เนื่องจากทำ
ตลาดในกลุ่มคอนซูเมอร์ได้ดี และมี
แบรนด์ที่แข็งแกร่ง

“รายได้รวมปีนี้อาจไม่โตมากนักจาก
ปัญหาซัพพลาย แต่กำไรโดยรวมคาด
ว่าจะดีขึ้น ซึ่งไตรมาสแรกกำไรดี ส่วน
ไตรมาส 2 และ 3 ปกติเป็นช่วงโลว์
ซีซั่น แนวโน้มผลประกอบการจึงลด
ลงเป็นปกติ แต่จะกลับมาโตอีกครั้ง
ประกอบกับในไตรมาส 4 จะเป็นช่วง
ที่หลายแบรนด์ทยอยออกสินค้าใหม่
โดยในปลายปีมีทั้งแอปเปิล และซัมซุง
ตลาดจึงน่าจะคึกคักเช่นกัน”