

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ เริ่มก่อตั้งจากการรวมตัวกันของวิศวกรไฟฟ้าจำนวน 10 คน ซึ่งต่างก็เคยมีประสบการณ์ในการดำเนินกิจกรรมเผยแพร่ความรู้ในชุมชนวิชาการขณะที่เป็นนิสิตคณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และตระหนักดีว่า ประเทศไทยยังขาดแคลนการพัฒนาสื่อความรู้ทางวิชาการอยู่มาก และไม่มีผู้สนใจเข้ามาพัฒนาอย่างจริงจัง จึงได้ก่อตั้งบริษัทฯ ขึ้นมาในปี พ.ศ. 2517 ได้รับอนุญาตให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อปลายปี พ.ศ. 2534

บริษัทฯ ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน) มีชื่อภาษาอังกฤษว่า SE-EDUCATION Public Company Limited โดยคำว่า **SE-ED** เป็นคำย่อมาจากคำเต็มว่า **S**cience, **E**ngineering and **E**Ducation ซึ่งเป็นการเน้นวัตถุประสงค์การก่อตั้งบริษัทฯ เมื่อ 39 ปีก่อนว่า จะดำเนินธุรกิจการเผยแพร่ความรู้ โดยเน้นการพัฒนาความรู้ความสามารถของคนไทยในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ โดยจะเน้นด้านวิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ และการศึกษา ปัจจุบันชื่อเรียกสั้นๆ ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นที่รู้จักกันแพร่หลายคือ ซีเอ็ด (**SE-ED**)

บริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจหนังสือเชิงวิชาการประเภท How-to มาตลอดระยะเวลา 39 ปี และมีภาพพจน์ที่ดี ในฐานะผู้นำทางด้านหนังสือและวารสารเชิงวิชาการด้านเทคโนโลยีรายใหญ่ของประเทศ จึงทำให้การดำเนินงานในส่วนอื่นๆ ของบริษัทฯ ได้รับความน่าเชื่อถือตามไปด้วย และมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้น

บริษัทฯ กำหนดทิศทางระยะยาว และกลยุทธ์ทางการตลาดไว้ ซึ่งสรุปโดยสังเขปได้ ดังต่อไปนี้

1.1 วิสัยทัศน์ การกิจ และกลยุทธ์ ของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์ (Vision) ซีเอ็ด จะเป็นผู้ดำเนินการทำให้คนไทยหาความรู้ได้ง่ายขึ้น และสะดวกขึ้น

ภารกิจ (Mission) ซีเอ็ด จะดำเนินธุรกิจที่เอื้ออำนวยต่อการศึกษาค้นหาความรู้ ในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ จะดำเนินธุรกิจที่จะทำให้ “คนไทยเก่งขึ้น” โดยพัฒนาขึ้นเป็นธุรกิจที่ยั่งยืน มีการเติบโตต่อเนื่องที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม เป็นบริษัทตัวอย่างที่ดี สามารถสร้างสรรค์ผลงานที่เป็นประโยชน์และเป็นที่ยอมรับในวงกว้าง พนักงานมีความสุข และสามารถให้ผลตอบแทนการลงทุนที่น่าพึงพอใจในระยะยาว

กลยุทธ์ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวิสัยทัศน์ และภารกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นความพร้อมในด้านต่างๆ เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ ให้มีคุณภาพ และตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้ โดยเน้นตั้งแต่การเพิ่มจำนวนร้านหนังสือซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ ให้ครอบคลุมพื้นที่บริการมากขึ้น การเพิ่มสินค้าที่น่าสนใจ การให้บริการ e-book และสินค้าอื่นๆ เพิ่มเติมโดยผ่าน www.se-ed.com, m.se-ed.com และ SE-ED App เพื่อรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงการขยายฐานธุรกิจไปสู่ธุรกิจการศึกษามากขึ้น โดยเน้นการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ต่อไปนี้

1. บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างความเติบโตและเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจร้านหนังสือ ด้วยการมุ่งเน้นการขยายตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างศักยภาพในการขยายธุรกิจให้ครอบคลุมการให้บริการทั่วประเทศ ในทุกชุมชนที่มีขนาดใหญ่เพียงพอ โดยการขยายสาขาของซีอีดูเคชั่นเตอร์ และเครือข่ายในรูปแบบต่างๆ กัน โดยเน้นการเลือกทำเลที่มีศักยภาพสูงในระยะยาว มากกว่าการคำนึงถึงกำไรในระยะแรก เพื่อส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้คนไทยได้มีโอกาสเท่าเทียมกันในการหาความรู้ อีกทั้งยังเป็นการดำเนินกลยุทธ์เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง ส่งผลให้บริษัทฯ ครองความเป็นผู้นำในธุรกิจด้านนี้ และเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจหนังสือโดยรวมในอนาคต และรองรับการสร้างความรู้ และการยอมรับต่อ Brand ของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นประเด็นหลัก คือ **“คิดจะซื้อหนังสือ คิดถึงซีอีดูเคชั่นเตอร์”**
2. บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการจัดหาสินค้า หรือบริการที่สะดวก รวดเร็ว และตรงต่อเวลา ในทุกช่องทางการให้บริการ โดยมุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ที่ดี ภายใต้แนวคิดที่ว่า **“นึกอยากอ่านอย่างช้าๆ พยายามให้อ่าน”** จึงได้มีการจัดโครงการ **“สั่งวันนี้ พรุ่งนี้ได้”** ด้วยการนำเทคโนโลยีเข้ามาผสมผสานกับการจัดการในรูปแบบใหม่ ให้มีความเชื่อมโยงกัน ตั้งแต่การผลิต การเก็บสินค้า การรับคำสั่งซื้อด้วยการปรับปรุงระบบการสั่งซื้อหนังสือ และสินค้าอื่นๆ ผ่านทางสาขา หรือสั่งซื้อผ่านทางเว็บไซต์ www.se-ed.com และ m.se-ed.com และการจัดส่งสินค้า เพื่อให้ศักยภาพด้านการจัดการระบบโลจิสติกส์มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ลดข้อจำกัดจากการที่สาขามีพื้นที่ไม่เพียงพอกับปริมาณหนังสือทั้งหมดในตลาด สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการมากขึ้น และสามารถให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศมากยิ่งขึ้น เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าได้สูงสุด รวมทั้งเป็นการตอบสนองแนวคิดที่ว่า **“ร้านเล็กเหมือนร้านใหญ่”** มาแล้วได้สิ่งที่ต้องการกลับไปแน่นอน ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้น และเป็นจุดได้เปรียบในการแข่งขัน
3. บริษัทฯ เน้นการสรรหาหรือพัฒนาสินค้าที่น่าสนใจ และจัดส่วนผสมของสินค้า ในสาขาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ความน่าสนใจเพิ่มมากขึ้น และทำให้ลูกค้ามาใช้บริการถี่มากขึ้น ซึ่งจะมีผลทำให้เกิดความแตกต่างจากร้านหนังสืออื่นมากยิ่งขึ้น รวมถึงส่งผลให้สภาพการทำกำไรของสาขาดีขึ้น
4. บริษัทฯ ได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับการบริการที่เป็นเลิศ และการเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทฯ โดยเน้นการพัฒนาบุคลากรและทีมงานอย่างต่อเนื่อง และสร้างทัศนคติของพนักงานในการให้บริการอย่างมืออาชีพ การใส่ใจต่อการสนองความต้องการของลูกค้าในรายละเอียด และทำให้ลูกค้ามีความประทับใจเพิ่มมากขึ้น
5. บริษัทฯ เน้นการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ โดยการพัฒนาเครื่องมือ และช่องทางการประชาสัมพันธ์สินค้า และการสร้างสรรค์กิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดอย่างจริงจัง เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจอย่างสร้างสรรค์ และตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงประเด็นที่สุด และทำให้ผลิตภัณฑ์ต่างๆ มีโอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้นตั้งแต่เริ่มวางตลาด เช่น มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ สินค้าและบริการต่างๆ ของบริษัทฯ ผ่านทางจอ LCD ที่ติดตั้งตามสาขาต่างๆ เพื่อกระตุ้นให้เกิดอารมณ์ในการจับจ่ายซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น
6. บริษัทฯ เน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ ในการร่วมงานกันอย่างใกล้ชิด โดยยึดมั่นในการปฏิบัติตามสัญญาที่มีต่อลูกค้าอย่างเคร่งครัดภายใต้กรอบกติกา มารยาทของการ

ดำเนินธุรกิจ และมุ่งเน้นการอยู่บนพื้นฐานของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร่วมกัน โดยบริษัทฯ ได้เปิดรับการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อร่วมกันหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้น และนำข้อมูลดังกล่าว กลับมาพัฒนาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ กระบวนการบริหารจัดการของบริษัท เพื่อยกระดับมาตรฐานในการทำงานให้สูงขึ้นตลอดเวลา และก่อให้เกิดประโยชน์กับทุกฝ่าย

7. บริษัทฯ เน้นการสร้างและใช้ฐานข้อมูลทางการตลาดอย่างจริงจัง โดยจัดให้มีระบบฐานข้อมูลที่ดีในการจัดเก็บข้อมูลประวัติของลูกค้า ว่าลูกค้ามีความชอบ และความต้องการอย่างไร เพื่อจัดหาสินค้าและบริการให้ตรงตามความต้องการ และพัฒนาสู่การนำเสนอประสบการณ์ที่น่าจดจำ และนำประทับใจให้แก่ลูกค้า รวมถึงการนำข้อมูลดังกล่าวมาทำการวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้น มาปรับปรุงการให้บริการในอนาคตอีกด้วย
8. บริษัทฯ มุ่งเน้นการผลักดันยอดขายของผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยการเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ ในการจัดงาน Events ซึ่งมีทีมงานที่ทำหน้าที่นี้โดยเฉพาะ เพื่อผลักดันยอดขาย และสร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้าว่า “คิดถึงหนังสือ คิดถึงซีอีดีบู๊คเซ็นเตอร์” รวมทั้งจัดให้มีกิจกรรมการผลักดันสินค้าที่น่าสนใจในร้านมากยิ่งขึ้น
9. บริษัทฯ พัฒนา SE-ED Application และ “SE-ED Currents” สำหรับใช้งานบน Smartphone หรือ Tablet โครงสร้างพื้นฐานด้านสารสนเทศ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบโลจิสติกส์ และการให้บริการซื้อขาย เพื่อรองรับการเติบโตของ e-book และพฤติกรรมการซื้อขายของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี
10. บริษัทฯ นำเอาโจทย์ประเทศไทยด้านการศึกษา และการพัฒนาศักยภาพของคนไทยในการพัฒนาขีดความสามารถทางภาษาอังกฤษ คณิตศาสตร์ และวิทยาศาสตร์ มาเป็นโจทย์ของบริษัทฯ เพื่อทำการขยายฐานการเติบโตของบริษัทฯ เป็นการแก้ปัญหาของประเทศไปพร้อมกันด้วย ด้วยการขยายงาน SE-ED Learning Center และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องภายในทั้งหมด มาหาทางแก้ไขปัญหาแบบครบวงจร โดยมีฐานงานวิจัยรองรับ เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาที่ต้องการให้ได้ในเวลาอันสั้นที่สุด และมีประสิทธิผลสูง ในระยะแรก ได้เริ่มเปิดดำเนินการทดลองไปแล้ว 2 หลักสูตร สำหรับเยาวชนในระดับประถมศึกษา คือ หลักสูตร FAN Math เพื่อพัฒนาทักษะทางคณิตศาสตร์ และหลักสูตร ACTive English เพื่อพัฒนาทักษะในการใช้งานภาษาอังกฤษ ซึ่งคาดว่าจะภายในระยะเวลาอีกไม่กี่ปีข้างหน้า จากการขยายตัวเพิ่มเติมในระบบแฟรนไชส์ จะทำให้ธุรกิจการศึกษาเป็นฐานธุรกิจที่มีความสำคัญต่อการสร้างการเติบโตให้กับบริษัทฯ ในอนาคต

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลัก 6 ส่วน คือ

- **ธุรกิจร้านหนังสือ** โดยเป็นผู้ดำเนินงานร้าน ซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ และเครือข่าย ซึ่งได้แก่ ร้านเครือข่ายซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ และศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารเอง ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งการบริหารพื้นที่ขายหนังสือในรูปแบบต่างๆ ในพื้นที่ศูนย์การค้า (มีสัดส่วนรายได้ประมาณ 82% ของรายได้รวมปี พ.ศ. 2556)
- **ธุรกิจรับจัดจำหน่ายหนังสือ** โดยจัดจำหน่ายให้กับหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง และสำนักพิมพ์อื่น เพื่อจำหน่ายให้กับร้านหนังสือทั่วไป รวมทั้งช่องทางการขายอื่นๆ
- **ธุรกิจสำนักพิมพ์** โดยผลิตหนังสือ วารสารเชิงวิชาการและสาระความรู้ รับจ้างโฆษณาเพื่อจัดพิมพ์ลงในวารสารรายเดือนที่บริษัทฯ ผลิตขึ้น รับจ้างพิมพ์หนังสือ เป็นผู้จัดงานประจำปี Thailand Electronics & Industrial Technology และงานแสดงสินค้าทางเทคโนโลยีเฉพาะทางอีกหลายงาน
- **SE-ED Learning Center** รูปแบบในการดำเนินธุรกิจ คือ การเป็นโรงเรียนสอนเสริมและศูนย์การเรียนรู้ และกิจกรรมพัฒนาศักยภาพและอัจฉริยภาพของเยาวชน ด้วยการพัฒนาหลักสูตรเสริมการเรียนรู้ที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาศักยภาพ อันได้แก่ วิชาคณิตศาสตร์ และวิชาภาษาอังกฤษ รวมทั้งจัดกิจกรรมค่ายเยาวชน
- **โรงเรียนเพลินพัฒนา** เป็นการร่วมลงทุน เพื่อสร้างเป็นโรงเรียนทางเลือกแนวใหม่ที่สอนในระดับเตรียมอนุบาล ถึงมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่เน้นการจัดกระบวนการเรียนการสอนที่ยืดหยุ่นเพื่อพัฒนาศักยภาพให้นักเรียน ที่จะเติบโตเป็นกำลังสำคัญของประเทศในอนาคต
- **บริษัท เบสแล็บ** เป็นธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง โดยในระยะแรกเน้นการพัฒนา Digital Content, การพัฒนาโปรแกรม และโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีสารสนเทศและการบริหารจัดการสื่อ Digital Content

ในธุรกิจร้านหนังสือ ธุรกิจจัดจำหน่ายหนังสือ และธุรกิจสำนักพิมพ์ ทั้งสามส่วนนี้ บริษัทฯ มีบทบาทในฐานะที่เป็นผู้นำตลาดรายใหญ่ของธุรกิจแต่ละส่วน และธุรกิจทั้งหกส่วนนี้แต่ละส่วนต่างเกื้อกูลซึ่งกันและกัน ทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มโดยรวมให้กับบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ในระยะเริ่มแรก บริษัทฯ ผลิตวารสารรายเดือน *เซมิคอนดักเตอร์อิเล็กทรอนิกส์* และเป็นผู้แทนจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จากต่างประเทศ

ในปี พ.ศ. 2521 เริ่มผลิตวารสารรายเดือน *ทักษะฉบับวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี* ซึ่งเป็นวารสารทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สำหรับเยาวชนและผู้สนใจทั่วไป

ในปี พ.ศ. 2522 เริ่มผลิตวารสารรายเดือน *มิติที่ 4* เพื่อเสริมสร้างจินตนาการและความคิดสร้างสรรค์ และกระตุ้นผู้ที่ไม่ชอบวิทยาศาสตร์หนักๆ ให้หันมาสนใจวิทยาศาสตร์มากขึ้น

ในปี พ.ศ. 2523 เริ่มผลิตหนังสือวิชาการด้านวิศวกรรมศาสตร์และวิทยาศาสตร์ ออกจำหน่าย ต่อมาได้ขยายสายงานผลิตออกมาเป็น *ฝ่ายผลิตตำราและหนังสือเชิงวิชาการ*

ในปี พ.ศ. 2526 ผลิตวารสารรายเดือน *ไมโครคอมพิวเตอร์* และเริ่มผลิตหนังสือด้านไมโครคอมพิวเตอร์ ออกจำหน่าย พร้อมๆ กันนี้ บริษัทฯ ได้เริ่มผลิตหนังสือหมวดบริหาร / การจัดการ อย่างจริงจัง โดยเน้นหนังสือที่สามารถช่วยคนทำงานให้ทำงานได้ดีขึ้น มากกว่าจะเน้นหนังสือที่คาดว่าจะขายดีเพียงช่วงใดช่วงหนึ่งเท่านั้น

ในปี พ.ศ. 2528 บริษัทฯ เริ่มใช้ระบบการจัดจำหน่ายหนังสือแบบ Standing Order ที่ดัดแปลงขึ้นให้เหมาะสมกับธุรกิจหนังสือของไทย และได้รวมวารสาร *ทักษะฉบับวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี* และวารสาร *มติที่ 4* เข้าด้วยกันโดยเปลี่ยนชื่อใหม่เป็นวารสาร *รู้รอบตัว* ซึ่งต่อมาก็ได้เปลี่ยนรูปเล่ม และเนื้อหาให้ทันสมัยมากขึ้น และเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น *UpDATE* ขณะเดียวกันบริษัทฯ ก็ได้ขยายสายงานผลิต หนังสือส่งเสริมเยาวชน ขึ้นมาอย่างจริงจัง เพื่อบุกเบิกหนังสือสาระความรู้สำหรับเยาวชน ซึ่งต่อมาในปี พ.ศ. 2529 วิทยาศาสตร์อ่านสนุก การตูนชุดเสริมความรู้ชุดแรก ก็ได้ออกวางตลาดและได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

บริษัทฯ บุกเบิกธุรกิจวารสาร และหนังสือเชิงวิชาการ อย่างต่อเนื่องมาเป็นลำดับ จนกลายเป็นสำนักพิมพ์สาระความรู้ชั้นนำ และมีระบบจัดจำหน่ายที่เป็นที่ยอมรับว่าดีที่สุดในการธุรกิจหนังสือ และได้เริ่มบทบาทการเป็นผู้รับผิดชอบจำหน่ายหนังสือให้กับสำนักพิมพ์อื่นที่ผลิตหนังสือประเภทใกล้เคียงกันด้วย

แม้ว่าบริษัทฯ จะมียอดขาย และมีการเติบโตอย่างน่าพอใจ เมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมหนังสือโดยเฉลี่ย โดยในขณะนั้นบริษัทฯ เป็นสำนักพิมพ์ที่มียอดขายสูงสุดในระบบร้านหนังสือ และเป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ที่สุดด้วย แต่ก็พบว่ามิชชั่นจำกัดที่จำนวนร้านหนังสือที่มีน้อยเกินไป ทำให้หนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นมา ไม่สามารถกระจายออกไป และได้รับการจัดวางอย่างเหมาะสมได้ ยอดขายที่ได้สำหรับหนังสือแต่ละเรื่อง จึงไม่สามารถทำได้มากขึ้นกว่าเดิม

เมื่อทำการสำรวจต่อมา พบว่าร้านหนังสือเดิมไม่พร้อมจะขยายงาน และไม่พร้อมจะปรับปรุงได้มากกว่าเดิมเท่าไรนัก ขณะที่ระยะเวลาดังกล่าว ศูนย์การค้ายุคใหม่กำลังจะเริ่มทยอยเปิดอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าศูนย์การค้าเหล่านั้น น่าจะเป็นแม่เหล็กที่ทำให้เกิดชุมชนขนาดใหญ่ และน่าจะทำให้พฤติกรรมของคนไทยเปลี่ยนแปลงวิถีสัญจรไป ดังนั้น ถ้าจะทำให้คนไทยหาหนังสืออ่านได้ง่ายและสะดวกขึ้น จึงสมควรมีร้านหนังสือที่ดีในศูนย์การค้าเหล่านั้น แต่เนื่องจากการลงทุนต้องใช้เงินลงทุนสูงมาก และเป็นเรื่องที่ยังไม่เคยมีใครบุกเบิกอย่างจริงจังมาก่อน บริษัทฯ จึงตัดสินใจที่จะเริ่มธุรกิจร้านหนังสือในศูนย์การค้าชั้นนำ เพื่อไม่ให้กระทบกระเทือนกับร้านหนังสือเดิม ซึ่งส่วนมากอยู่ตามอาคารพาณิชย์

ดังนั้น ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2533 บริษัทฯ จึงยื่นเรื่องเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเริ่มโครงการร้านหนังสือ “ซีอีดูเคชั่นเตอร์” ขึ้น เพื่อให้คนไทยได้มีโอกาสหาซื้อหนังสือดีๆ ได้สะดวกขึ้น และเป็นการรองรับการเติบโตของตลาดหนังสือทั้งหมด โดยมีทิศทางเน้นการเปิดร้านในศูนย์การค้าชั้นนำ ร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์จะจำหน่ายหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง และหนังสือของสำนักพิมพ์อื่นด้วย เพื่อให้มีความสมบูรณ์ในฐานะร้านหนังสือทั่วไป ซีอีดูเคชั่นเตอร์ เปิดดำเนินการสาขาแรกในปลายปี พ.ศ. 2534 ที่ศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ โดยเน้นการเป็น ศูนย์หนังสือสาระและบันเทิง สำหรับครอบครัว และคนทำงาน

ซีอีดูเคชั่นเตอร์ เริ่มเปิดในซูเปอร์เซ็นเตอร์ เป็นครั้งแรกในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2539 ที่โลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์ สาขาพญา เพราะเห็นว่าซูเปอร์เซ็นเตอร์เป็นทิศทางใหม่ของธุรกิจค้าปลีก ที่จะเพิ่มความสำคัญมากขึ้นในอนาคต และจะเป็นทำเลที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจร้านหนังสือในอนาคตระยะยาว หลังจากที่ได้ปรับรูปแบบของซีอีดูเคชั่นเตอร์ให้เป็นโฉมใหม่ ที่เน้นการใช้สีสดใสให้ดูทันสมัยขึ้น เน้นการออกแบบชั้นหนังสือที่สามารถผลิตได้ง่ายขึ้น และมีต้นทุนต่ำลงเพื่อความรวดเร็วในการเปิดสาขาใหม่ และเน้นการพัฒนา ศูนย์กระจายหนังสือ (Book Distribution Center) ให้มีประสิทธิภาพที่จะรองรับปริมาณงานได้ถึง 600 สาขา โดยในปี พ.ศ. 2549

ได้เพิ่มพื้นที่ศูนย์กระจายหนังสือ จากเดิมประมาณ 7,400 ตารางเมตร เป็นประมาณ 10,000 ตารางเมตร และในปี พ.ศ. 2551 บริษัทฯ ได้เพิ่มพื้นที่คลังสินค้าขึ้นอีกประมาณ 3,000 ตารางเมตร เป็น 13,000 ตารางเมตร หรือเพิ่มพื้นที่ขึ้นประมาณ 30% และในปี พ.ศ. 2553 บริษัทฯ ได้เพิ่มพื้นที่คลังสินค้า จากเดิม 13,000 ตารางเมตร เป็นประมาณ 15,000 ตารางเมตร ตลอดจนได้พัฒนาโมเดลของการอยู่รอด และการเติบโต ที่ได้พัฒนาและทดลองใช้มาจนเหมาะสมแล้ว จึงทำให้ซีอีดูเคชั่นเตอร์ มีความพร้อมในการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง และสามารถเปิดสาขาใหม่ๆ ได้อย่างรวดเร็ว ด้วยต้นทุน และค่าใช้จ่ายดำเนินการที่ต่ำลง และมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูงขึ้น

นอกจากนั้น ยังพัฒนาความสัมพันธ์กับศูนย์การค้า และซูเปอร์เซ็นเตอร์ รายใหญ่ทุกราย จนได้รับความไว้วางใจในฐานะพันธมิตรธุรกิจที่สำคัญของแต่ละแห่ง ทำให้มีโอกาสพัฒนารูปแบบธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ในปัจจุบันถือได้ว่า ซีอีดูเคชั่นเตอร์ เป็นร้านหนังสือเครือข่าย (Chain Bookstores) ที่มีพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง และเติบโตอย่างรวดเร็ว จนเป็นเครือข่ายร้านหนังสือเต็มรูปแบบที่มียอดขายมากที่สุดในประเทศไทย และเป็นแกนหลักของการเติบโตของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นที่น่าพอใจมาโดยตลอด แต่เมื่อประเทศไทยประสบกับภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยอย่างรุนแรง จนเข้าขั้นวิกฤตหลังจากกลางปี พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา ซึ่งก่อให้เกิดสภาพการปิดตัวของธุรกิจ และการว่างงานเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก กำลังซื้อโดยรวมลดลง ธุรกิจหนังสือโดยรวมก็ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงด้วยเช่นกัน คู่ค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ หลายรายที่เป็นร้านหนังสือประสบปัญหาขาดทุนและขาดสภาพคล่องทางการเงินอย่างหนัก ส่งผลทำให้บริษัทฯ ต้องสำรองเป็นหนี้สูญจำนวนมาก การที่กำลังซื้อของประชาชนโดยรวมลดลง ร้านหนังสือชะลอการสั่งซื้อและบริษัทฯ ระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อ เพื่อรักษาระดับหนี้สูญไม่ให้สูงเพิ่มขึ้น ตลอดจนการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นต่างก็ส่งผลให้ยอดขายส่งสำหรับหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้น รวมทั้งหนังสือที่บริษัทฯ รับผิดชอบจำหน่ายให้กับสำนักพิมพ์อื่นไม่สามารถขายได้ตามที่ควรจะเป็น ประกอบกับยอดขายส่วนต่างๆ ตกลงมากตามสภาวะเศรษฐกิจปี พ.ศ. 2541 จึงเป็นปีแรกที่บริษัทฯ ประสบปัญหาการขาดทุน นับจากบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

อย่างไรก็ตาม การที่ได้ประสบกับปัญหาเศรษฐกิจที่รุนแรง ทำให้บริษัทฯ ได้เริ่มทบทวนโครงสร้างธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อให้มีความเข้มแข็งระยะยาว มีการกระจายความเสี่ยงอย่างเหมาะสม และได้ปรับปรุงโครงสร้างทางการเงินอย่างจริงจังโดยได้เพิ่มทุนเพื่อรองรับปัญหาทางเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนไว้ในระดับหนึ่งในปี พ.ศ. 2541 และกำหนดมาตรการทางการเงินที่รัดกุม เพื่อให้บริษัทฯ สามารถชำระหนี้ระยะยาวจากสถาบันการเงินได้หมด และมีสภาพคล่องทางการเงินที่เพียงพอที่จะขยายงานได้โดยไม่ติดขัด ดังนั้น ภายในปี พ.ศ. 2542 บริษัทฯ จึงสามารถพลิกฟื้นสภาพการทำการค้าขึ้นมาได้อีกจนมีสภาพคล่องทางการเงินอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และขยายการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2551 บริษัทฯ ได้เปิดศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center บนพื้นที่ประมาณ 600 ตารางเมตร ที่อาคารจัตุรัสจามจุรี (Chamchuri Square) ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อรองรับการเติบโตของการจัดกิจกรรมเยาวชนในรูปแบบต่างๆ มากขึ้นในอนาคต รวมทั้งการฝึกอบรมทางด้านวิชาชีพ และกิจกรรมการพัฒนาศักยภาพของคนไทยในด้านต่างๆ แก่ผู้ที่สนใจทั่วไป อีกทั้งยังได้กำหนดยุทธศาสตร์ในการดำเนินธุรกิจ ด้วยการพัฒนาหลักสูตรเสริมการเรียนรู้ ที่เป็นการพัฒนาศักยภาพและอัจฉริยภาพของเยาวชน อันได้แก่ วิชาคณิตศาสตร์ และวิชาภาษาอังกฤษ ซึ่งปัจจุบันมี 2 หลักสูตร คือ

- หลักสูตรคณิตศาสตร์ FAN Math เป็นหลักสูตรการเรียนรู้เสริมระดับชั้น อนุบาล 3 จนถึงประถมศึกษาปีที่ 6 ที่มีการจัดทำสื่อการเรียนรู้ในรูปแบบของสื่อ Animation

- หลักสูตรภาษาอังกฤษ ACTive English เป็นหลักสูตรการเรียนเสริมระดับชั้น อนุบาล 2 จนถึง ประถมศึกษาปีที่ 6 ที่มีการใช้สื่อ Interactive Multimedia และมีความสอดคล้องกับกรอบมาตรฐาน การเรียนรู้ภาษา CEFR (Common European Framework of Reference for Languages) ของ สหภาพยุโรป

ในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการขยายสาขาของร้านซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์โดยพิจารณาจากศักยภาพ ของทำเลเป็นสำคัญ อีกทั้งยังได้มุ่งดำเนินการปรับปรุงส่วนผสมของสินค้าภายในร้าน เพื่อเพิ่มโอกาสการทำกำไร ให้สูงขึ้น และมีการปรับสัดส่วนพนักงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพที่สูงขึ้นในด้านการบริการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เน้นการพัฒนาาระบบสารสนเทศ ระบบการสื่อสารระหว่างสาขาทั่วประเทศกับสำนักงานใหญ่ และศูนย์กระจาย สินค้า เพื่อรองรับการให้บริการที่หลากหลายเพิ่มขึ้นในอนาคต เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และลดโอกาสการ สูญเสียต่างๆ ลง

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในปี พ.ศ. 2556 ที่ผ่านมา

บริษัทฯ มีพัฒนาการ และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในปี พ.ศ. 2556 ที่ผ่านมา ที่นอกเหนือจากการ ดำเนินงานตามปกติ ดังนี้

- บริษัทฯ ได้ขยายสาขาของร้านซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และปรับปรุงสาขาเดิมที่มี ศักยภาพให้สูงขึ้น มีประสิทธิภาพการขายดีขึ้น และทันสมัยเพิ่มขึ้น โดยมีรายละเอียดเบื้องต้น ดังนี้
 - บริษัทฯ ได้เปิดสาขาของร้านซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์เพิ่มขึ้น จำนวน 22 สาขา รวมเป็นสาขาที่ยังเปิด ดำเนินการอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จำนวน 444 สาขา และจุดขายที่ยังเปิด ดำเนินการอยู่จำนวน 11 จุดขาย
 - ปรับปรุงสาขาเดิมจำนวน 15 สาขา โดยบางส่วนมีการย้ายพื้นที่สาขาให้เหมาะสมขึ้น บาง สาขาขยายพื้นที่เพิ่มขึ้นให้สอดคล้องกับความต้องการของชุมชนที่เพิ่มขึ้น บางสาขาปรับปรุง ให้มีความทันสมัย และนำเอาให้บริการมากขึ้น
 - โครงการศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center ซึ่งได้เปิดอย่างเป็นทางการไป เมื่อเดือนกันยายน พ.ศ. 2551 ที่อาคารจัตุรัสจามจุรี สามย่าน ตรงข้ามวัดหัวลำโพง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรู้ และแรงบันดาลใจกับเยาวชน และบุคคลทั่วไปในวงที่กว้างขึ้น โดยนอกจากจะจัดค่าย SE-ED Kiddy Camp ซึ่งเริ่มมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 ให้มีจำนวนค่ายให้เลือกมากขึ้นระหว่างช่วงปิดเทอมแล้ว ยัง เพิ่มเติมหลักสูตรอื่นๆ ในวันหยุด โดยในปี พ.ศ. 2555 บริษัทฯ ได้ปรับปรุงศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center เพื่อให้เป็นธุรกิจการศึกษาเต็มรูปแบบ ซึ่งมีรูปแบบธุรกิจเป็นโรงเรียนสอนเสริม ศูนย์การเรียนรู้ กิจกรรมพัฒนาศักยภาพและอัจฉริยภาพของเยาวชน ในสาขาที่มีความจำเป็นต่อการ พัฒนาประเทศ ประกอบด้วยหลักสูตรคณิตศาสตร์ FAN Math เน้นเรียนคณิตศาสตร์อย่างเข้าใจ ฝึก ทักษะคิดวิเคราะห์ แก้ไขโจทย์ปัญหา ใช้สื่อ Animation และหลักสูตรภาษาอังกฤษ ACTive English ซึ่งใช้สื่อ Interactive Multimedia มาใช้ในการเรียนการสอน โดยเน้นการเพิ่มอัตราการรู้ ภาษาอังกฤษของนักเรียน อย่างสนุกสนาน เป็นการจัดรูปแบบการเรียนรู้ให้อยู่ในแบบกิจกรรม
- ในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการทดลองขยายสาขา SE-ED Learning Center ใน รูปแบบแฟรนไชส์ (Franchise) โดยได้เปิดสาขาระบบแฟรนไชส์แห่งแรกที่เซ็นทรัลพลาซ่า

ขอนแก่น เพื่อเป็นการเรียนรู้และเตรียมความพร้อมในการรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เปิดสาขาของศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center เพิ่มขึ้น จำนวน 14 สาขา รวมเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จำนวน 17 สาขา โดยเป็นสาขาในกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำนวน 5 สาขา สาขาในต่างจังหวัดจำนวน 12 สาขา ซึ่งเป็นสาขาที่บริษัทฯ บริหารเองจำนวน 3 สาขา สาขาที่เป็นแฟรนไชส์ 14 สาขา

- จัดงาน Event อย่างเต็มรูปแบบและต่อเนื่อง โดยทีม SBC Event ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างยอดขาย การประชาสัมพันธ์ ให้รู้จักซีอีดูเคชั่นเตอร์ที่เป็นร้านหนังสือเต็มรูปแบบ จนสามารถพูดติดปากได้ว่า “คิดถึงหนังสือ คิดถึงซีอีดูเคชั่นเตอร์” รวมถึงการสร้างสายสัมพันธ์ ระหว่างเพื่อนสำนักพิมพ์ ผู้บริหารท้องถิ่น ครู อาจารย์ ตลอดจนลูกค้าที่ให้การสนับสนุนทุกคน
- โครงการผลิตสื่อสร้างเด็ก 2 ภาษา (Bilingual Kids Project) ภายใต้แนวคิดที่ว่าเด็กสามารถพัฒนาทักษะภาษาด้วยตนเองอย่างไร้ขีดจำกัด หากได้ใช้สื่อและอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม พ่อแม่ และคุณครูสามารถนำหนังสือและสื่อในโครงการ Bilingual Kids ไปใช้กระตุ้นการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ อย่างเป็นธรรมชาติของเด็กได้ โดยตนเองไม่จำเป็นต้องมีความถนัดด้านภาษาอังกฤษ อาทิเช่น SE-ED Smart Flash Cards for Bilingual Kids บัตรคำ 2 ภาษาพาหนูน้อยเก่งอังกฤษ สื่อการสอน ภาษาอังกฤษรูปแบบใหม่ SE-ED Books for Bilingual Kids ชุดอ่านนอกเวลา 2 ภาษาพาหนูน้อย เก่งอังกฤษ หนังสืออ่านนอกเวลาภาษาอังกฤษสำหรับเด็กวัยเตรียมอนุบาลขึ้นไป SE-ED Smart Chinese สื่อและหนังสือภาษาจีนที่ดีและเหมาะสมกับการเรียนรู้ของเด็กไทย เป็นต้น
- โครงการ “SE-ED Enjoy Reading หนังสือภาษาอังกฤษเพื่อน้อง” อีกหนึ่งความตั้งใจในการพัฒนาขีดความสามารถด้านภาษาอังกฤษของคนไทย โดย มูลนิธิคนไทยเก่งขึ้น ซึ่งดำเนินงานโดยซีอีดูเคชั่น ต่อโครงการอ่านหนังสือนอกเวลาภาษาอังกฤษเพื่อน้อง สนับสนุนหนังสือคู่มือเรียนภาษาอังกฤษ ตลอดจนสื่อการเรียนรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวกับภาษาอังกฤษให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 เพื่อช่วยยกระดับภาษาอังกฤษสำหรับเด็กไทย นอกจากทำให้เด็กไทยเก่งอังกฤษขึ้นแล้ว ยังช่วยสร้างทัศนคติ แรงบันดาลใจและประสบการณ์ที่ดีจากการอ่าน และการเรียนภาษาอังกฤษ เป็นการปลูกฝังนิสัยรักการอ่านเพื่อนำไปสู่การเรียนรู้ตลอดชีวิต โดยอาศัยเงินสนับสนุนหลักจาก “โครงการเงินทอนเพื่อน้อง” ซึ่งเป็นเงินบริจาคของลูกค้าร้านหนังสือซีอีดูเคชั่นเตอร์ ทั่วประเทศ และของประชาชนทั่วไปที่มีจิตศรัทธา โดยถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 ได้บริจาคไปแล้ว 823 โรงเรียน เป็นหนังสือจำนวน 178,501 เล่ม มูลค่าราคาปกรวมกว่า 22 ล้านบาท โดยในปี 2556 ได้บริจาคให้แก่โรงเรียน และศูนย์การเรียนรู้ชุมชนต่างๆ ทั่วประเทศ จำนวน 490 แห่ง มูลค่าราคาปกรวมกว่า 15 ล้านบาท
- โครงการหนังสือเพื่อน้อง ปีที่ 8 เป็นการบริจาคหนังสือ ให้แก่ห้องสมุดโรงเรียนต่างๆ โดยถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 ได้บริจาคไปแล้ว 3,186 โรงเรียน เป็นหนังสือจำนวน 1.71 ล้านเล่ม มูลค่าราคาปกรวม 278 ล้านบาท โดยในปี 2556 ได้บริจาคหนังสือให้แก่สถาบันการศึกษาต่างๆ ทั่วประเทศ จำนวน 190 แห่ง มูลค่าราคาปกรวมกว่า 13.82 ล้านบาท
- บริษัทฯ ยังคงดำเนินโครงการสานฝันปั้นเด็กไทยเก่งอังกฤษ (Total Solution to English Proficiency) มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาทั้งครูและนักเรียนให้มีศักยภาพมากยิ่งขึ้น โดยการอบรมและพัฒนากระบวนการเรียนการสอนของครูให้ได้ตามมาตรฐาน นำเสนอรูปแบบวิธีการพัฒนาการสอน

ภาษาอังกฤษที่เป็นแบบแผน เทคนิคการสอนใหม่ๆ รวมถึงการใช้สื่อที่จะช่วยให้การเรียนการสอนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งครูสามารถประยุกต์ใช้แผนการจัดการเรียนให้สอดคล้องกับการเรียนการสอนในชั้นเรียนได้อย่างเหมาะสม ประเมินผลด้านพัฒนาการของครูในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้เรียน โดยผู้เรียนมีผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาระดับเกณฑ์ที่กำหนดได้ กิจกรรมในโครงการแบ่งออกเป็น 2 ระดับ ได้แก่ ระดับประถมศึกษา และมัธยมศึกษา สำหรับการจัดอบรมดำเนินการโดยฝ่ายที่ปรึกษา ของซีอีดูเคชั่น รวมถึงการขอความร่วมมือจากกระทรวงศึกษาธิการและสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา โดยจัดอบรมให้กับครูผู้สอนทั่วประเทศอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี

นอกจากนี้ในปี 2556 บริษัทฯ ยังได้จัดอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพให้กับครูวิชาวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์สำหรับโปรแกรมภาษาอังกฤษในระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษาอีกด้วย โดยดำเนินการจัดอบรมตามภูมิภาคต่างๆ ซึ่งมีครูอาจารย์ตอบรับเข้าร่วมอบรมเป็นจำนวนมาก

- ปรับปรุงระบบสั่งซื้อออนไลน์ สำหรับลูกค้า กลุ่มสถาบัน องค์กร และร้านหนังสือ ให้สามารถสั่งซื้อหนังสือที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายได้ที่ www.se-ed.com/wholesale เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้รวดเร็ว และสามารถลดขั้นตอนการสั่งซื้อจากลูกค้ามายังบริษัทฯ พร้อมยังช่วยลดขั้นตอนการทำงานภายในองค์กร ให้สามารถทำงานได้รวดเร็วขึ้นอีกด้วย
- งานมหกรรมหนังสือแห่งชาติ ครั้งที่ 19 ปี พ.ศ. 2556 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ในปีนี้รูปแบบการจัดงานจัดภายใต้แนวคิด “หนังสือเปลี่ยนชีวิต เปลี่ยนโลก” สำหรับหนังสือที่ขายดี อันดับหนึ่ง ได้แก่ การ์ตูนความรู้ชุด Tales Runner และสำหรับหนังสือที่ได้รับความสนใจรองลงมา ได้แก่ ก้าวเล็กๆ ในตลาดหุ้น ก้าวที่ยิ่งใหญ่ในชีวิต, 500 ล้านปีของความรัก เล่ม 1, หนังสือหมวดบริหารการลงทุน และหนังสือที่มีนักเขียนมาร่วมแจกลายเซ็น คุณบัณฑิต อึ้งรังษี, คุณโยง เชิญยิ้ม, ดร.นิศรา กรุณอุทัยศิริ, เป็นต้น
- ดำเนินการก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ (ถนนบางนา-ตราด กม. 21) เพื่อขยายศักยภาพของระบบโลจิสติกส์ รองรับการขายตัวของธุรกิจ nonbook โดยคาดว่าจะเปิดดำเนินการอย่างเต็มรูปแบบ ในกลางปี 2557
- ได้รับรางวัลเกียรติยศแห่งความสำเร็จ (SET Award of Honor) ด้านการรายงานบรรษัทภิบาล เป็นครั้งที่ 3 จากงาน SET Awards 2013 ซึ่งเป็นรางวัลที่ยกย่องเชิดชูเกียรติคุณจากการได้รับรางวัลดีเยี่ยมในด้านการรายงานบรรษัทภิบาล ติดต่อกัน เป็นปีที่ 5 จากการจัดประกวดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร่วมกับวารสารการเงินธนาคาร ซึ่งบริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนนอก SET100 รายเดียวที่ได้รับรางวัลนี้
- ได้รับการประกาศผลรายงานประเมินการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์ ประจำปี พ.ศ. 2556, 2555, 2554, 2553, 2552 และ 2551 (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies 2013, 2012, 2011, 2010, 2009 and 2008) ว่าอยู่ในระดับ “ดีเลิศ” หรือ 5 ดาวติดต่อกัน 6 ปีซ้อน จัดการประเมินโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD), ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) โดยซีอีดูเคชั่นเป็นบริษัทเดียว ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ (Service) หมวดธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์ ที่ได้รับการประเมินในระดับ “ดีเลิศ” ติดต่อกัน 6 ปีซ้อน

- ได้รับการประเมินจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ร่วมกับสมาคมบริษัทจดทะเบียน และสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในเรื่องการจัดการประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น (AGM) ประจำปี พ.ศ. 2556 อยู่ในระดับ “5 TIA” ด้วยคะแนนเต็ม 100 คะแนน ติดต่อกันเป็นปีที่ 5 (2552 - 2556) ซึ่งมีบริษัทจดทะเบียนเข้าร่วมการประเมินในปี 2556 นี้ทั้งสิ้น 475 บริษัท

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเงินทุน

บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) (SE-EDUCATION Public Company Limited) ได้จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม พ.ศ. 2517 ด้วยทุนจดทะเบียน 99,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการดำเนินธุรกิจที่เอื้ออำนวยต่อการศึกษาค้นคว้า เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถของคนไทย ในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ

โดยในปี พ.ศ. 2544 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2544 เมื่อวันที่ 30 เมษายน พ.ศ. 2544 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 137,141,560 บาท โดยแบ่งเป็น

- ใบสำคัญแสดงสิทธิที่เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นรายเดิม จำนวน 10,549,356 หุ้น โดยมีอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย สามารถซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 16.50 บาท ซึ่งใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 5 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ ซึ่งสามารถใช้สิทธิได้ทุก 3 เดือน และสามารถใช้อัตราครั้งสุดท้ายในวันที่ 15 ธันวาคม พ.ศ. 2549
- ใบสำคัญแสดงสิทธิที่เสนอขายแก่กรรมการ พนักงาน และผู้รับช่วงซื้อหลักทรัพย์ จำนวน 3,164,800 หุ้น โดยมีอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย สามารถซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท ทั้งนี้ใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวจะแบ่งออกเป็น 5 ฉบับ ระยะเวลาการใช้สิทธิแต่ละฉบับต่างกัน 1 ปี สามารถใช้สิทธิได้ทุก 3 เดือน โดยแต่ละฉบับสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญได้เป็นสัดส่วนร้อยละ 10, 10, 10, 30 และ 40 ของจำนวนสิทธิที่ได้รับทั้งหมด ตามลำดับ และสามารถใช้อัตราครั้งสุดท้ายในวันที่ 14 มกราคม พ.ศ. 2551

จากนั้นในปี พ.ศ. 2546 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2546 เมื่อวันที่ 23 เมษายน พ.ศ. 2546 ได้มีมติอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น (การแตกมูลค่าหุ้น) จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ตั้งแต่วันที่ 22 พฤษภาคม พ.ศ. 2546

นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2547 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2547 ได้มีมติให้บริษัทฯ ซื้อหุ้นคืน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบริหารทางการเงิน เนื่องจากบริษัทฯ มีสภาพคล่องส่วนเกิน จำนวน 19,783,600 หุ้น (มูลค่ารวม 122.64 ล้านบาท ราคาซื้อหุ้นคืนเฉลี่ย 6.20 บาท ต่อหุ้น) ซึ่งตามกฎหมายว่าด้วยเรื่อง “กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการว่าด้วยการซื้อหุ้นคืน การจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนและการตัดหุ้นที่ซื้อคืนของบริษัท” กำหนดให้บริษัทฯ ต้องจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนให้เสร็จสิ้นภายใน 3 ปี นับจากการซื้อหุ้นคืนเสร็จสิ้น โดยครบกำหนดในวันที่ 11 กันยายน พ.ศ. 2550 ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถทำการขายหุ้นที่ซื้อคืนได้ตามเงื่อนไขของมติที่ประชุมคณะกรรมการ ดังนั้นเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดในกฎกระทรวง ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 4/2550 วันที่ 19 กันยายน พ.ศ. 2550 จึงมีมติอนุมัติการลดทุนโดยวิธีตัดหุ้นที่ซื้อ

คืน จำนวน 19,783,600 หุ้น ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัท คงเหลือ 328,345,090 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนลดทุน ในวันที่ 24 ตุลาคม พ.ศ. 2550

ในปี พ.ศ. 2554 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2554 วันที่ 28 เมษายน พ.ศ. 2554 ได้มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับทุนชำระแล้ว ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัท คงเหลือ 323,921,130 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนลดทุน ในวันที่ 11 พฤษภาคม พ.ศ. 2554

ในปี พ.ศ. 2555 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 วันที่ 26 เมษายน พ.ศ. 2555 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายปันผลเป็นหุ้นปันผล ในอัตรา 10 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล เพื่อเพิ่มสภาพคล่องในหุ้นของบริษัทฯ และเพื่อรักษาสภาพคล่องของทุนหมุนเวียน รองรับการลงทุนและขยายงานต่างๆ ในอนาคต และได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท เพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นปันผลดังกล่าว ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัท เพิ่มขึ้นเป็น 356,313,243 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนเพิ่มทุนในวันที่ 8 พฤษภาคม พ.ศ. 2555

และในปี พ.ศ. 2556 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 วันที่ 25 เมษายน พ.ศ. 2556 ได้มีมติอนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับทุนชำระแล้ว และมีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล ในอัตรา 10 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็น 391,944,529 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนเพิ่มทุนในวันที่ 22 พฤษภาคม 2556

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

การลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ในปี พ.ศ. 2527 บริษัทฯ เข้าไปถือหุ้นร้อยละ 25 ในบริษัท เอ็ม แอนด์ อี จำกัด ซึ่งมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 400,000 บาท บริษัท เอ็ม แอนด์ อี จำกัด ประกอบธุรกิจเป็นสำนักพิมพ์ โดยเป็นผู้ผลิตวารสารเทคนิค วารสาร EC และผลิตหนังสือวิชาชีพด้านวิศวกรรมศาสตร์ และมอบหมายให้บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือให้

บริษัทฯ เข้าถือหุ้นร้อยละ 99.93 ในบริษัท ซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ จำกัด (จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม พ.ศ. 2544) ซึ่งมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 100,000 บาท แต่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจใดๆ เพราะมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันบุคคลอื่นนำชื่อ ซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ ไปจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทใหม่ ซึ่งอาจทำให้เกิดความเข้าใจผิด คิดว่าเป็นกิจการเดียวกันเท่านั้น และต่อมาในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ ได้เพิ่มสัดส่วนของการถือหุ้นในบริษัท ซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ จำกัด เป็นร้อยละ 99.99 ซึ่งมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 1,000,000 บาท

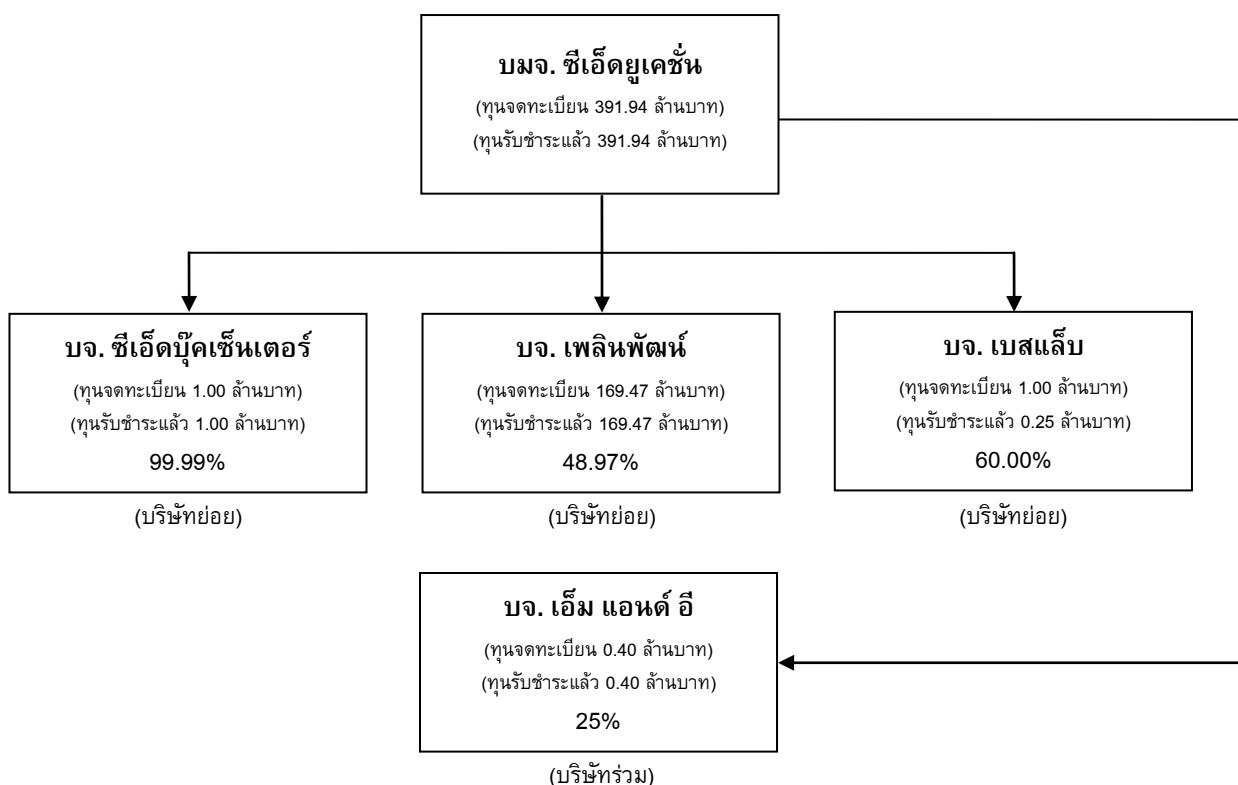
ในปี พ.ศ. 2546 บริษัทฯ เข้าถือหุ้นร้อยละ 28.75 ในบริษัท เฟลิมพัฒน์ จำกัด (จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 กันยายน พ.ศ. 2545) ซึ่งมีทุนชำระเต็มมูลค่าหุ้น เท่ากับ 80,000,000 บาท และในปี พ.ศ. 2548 บริษัทฯ ได้เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นเป็นร้อยละ 48.82 จากทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวน 170,000,000 บาท ต่อมาในไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2552 คุณหญิง โชติสรยุทธ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) ได้เข้าไปดำรงตำแหน่งรักษาการผู้อำนวยการของโรงเรียนเฟลิมพัฒนา และได้ดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการโรงเรียนเฟลิมพัฒนา ในปี พ.ศ. 2553 และในไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2555 บริษัท เฟลิมพัฒน์ จำกัด ดำเนินการลดทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว คงเหลือเป็นจำนวน 169,475,500 บาท ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 48.97

โดยบริษัท เฟลิมพัฒน์ จำกัด ประกอบกิจการโรงเรียนในนาม โรงเรียนเฟลิมพัฒนา ซึ่งตั้งอยู่บนถนนพหลโยธิน สาย 2 เปิดสอนในระดับตั้งแต่เตรียมอนุบาล จนถึงมัธยมศึกษาปีที่ 6 โดยเริ่มเปิดรับนักเรียนอย่างเป็นทางการ ในปีการศึกษา 2547 ซึ่งถือเป็นการรวมตัวครั้งสำคัญของผู้ที่รักงานการศึกษาว่า 70 คน จากกลุ่มต่างๆ ได้แก่ พ่อแม่ ผู้ปกครอง คุณครู นักวิชาการ ผู้บริหารโรงเรียน ร่วมกับองค์กรเอกชนที่มีบทบาทสำคัญในสถาบัน

ครอบครัวและการศึกษา เพื่อสร้างสรรค์โรงเรียนต้นแบบแนวคิดใหม่ ที่สามารถสร้างเยาวชนที่มีคุณภาพให้กับประเทศ

ในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ เข้าถือหุ้นร้อยละ 60.00 ในบริษัท เบสแล็บ จำกัด (จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2556) ซึ่งมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 250,000 บาท โดยบริษัท เบสแล็บ จำกัด เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา การจัดหา จำหน่ายเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ และให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง

โครงสร้างการถือหุ้น บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย และบริษัทร่วม



การเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (ข้อมูล ณ วันปิดสมุดทะเบียน)

รายชื่อผู้ถือหุ้น	8 พ.ค. 56		23 พ.ย. 55		28 พ.ย. 54	
	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%
บริษัท จีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ จำกัด (มหาชน)	45,045,920	12.64	45,045,920	12.64	42,422,200	13.10
นายฤทธิ์ วีระโกเมน	25,309,660	7.10	25,309,660	7.10	23,008,782	7.10
กองทุนเปิด กรุงศรีหุ้นระยะยาวปันผล	21,255,990	5.97	19,967,090	5.60	18,151,900	5.60
นายพงษ์ศักดิ์ ศิวะภักธกำพล	11,935,926	3.35	11,935,926	3.35	10,850,842	3.35
กองทุนรวม อสังหาริมทรัพย์และสิทธิเรียกร้องเบสท์ ฟอร์จูน	11,673,820	3.28	14,941,520	4.19	13,583,200	4.19

บริษัท เพลินพัฒน จำกัด มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 ดังนี้

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่	จำนวนหุ้นที่รับชำระแล้ว	สัดส่วนถือหุ้น (%)
1. บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)	8,300,000	48.97
2. นายฤทธิ์ ชีระโกเมน	2,000,000	11.80
3. บริษัท รักลูก กรุ๊ป จำกัด	700,000	4.13
4. นางธิดา พิทักษ์สินสุข	400,000	2.36
5. นางสาวกรองทอง บุญประคอง	400,000	2.36

บริษัท เบสแล็บ จำกัด มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 ดังนี้

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่	จำนวนหุ้นที่รับชำระแล้ว	สัดส่วนถือหุ้น (%)
1. บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)	15,000	60.00
2. นายวิรุฬห์ ศรีบริรักษ์	5,000	20.00
3. นายสุทธิพงษ์ วัฒนิตพจมาน	3,125	12.50
4. นางจิตรา จันทรากุล	1,875	7.50

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้รวมตามผลิตภัณฑ์และบริการ (จำแนกตามช่องทางการขาย)

	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	งบการเงินรวม					
			ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
			พันบาท	%	พันบาท	%	พันบาท	%
รายได้จากรธุรกิจ								
- ขายปลีก ¹	บริษัทฯ	100	4,353,798	81.22	4,742,229	82.79	4,615,164	82.12
- ขายส่ง ²	บริษัทฯ	100	747,180	13.94	722,045	12.60	681,385	12.12
- รับจ้างพิมพ์	บริษัทฯ	100	9,205	0.17	1,150	0.02	7,049	0.13
รวม			5,110,183	95.33	5,465,424	95.41	5,303,598	94.36
กลุ่มวารสาร ³	บริษัทฯ	100	51,642	0.96	49,773	0.87	54,634	0.97
SLC + Kiddy Camp ⁴	บริษัทฯ	100	18,645	0.35	3,453	0.06	5,644	0.10
รายได้ค่าธรรมเนียม การศึกษาและบริการ และรายได้จากการขาย	บริษัทย่อย	48.97	130,559	2.44	123,715	2.16	117,777	3.16
รายได้อื่นๆ	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	N/A	49,508	0.92	85,947	1.50	78,660	1.40
รวมรายได้			5,360,537	100	5,728,312	100	5,620,313	100

หมายเหตุ ¹ ขายปลีก หมายถึง รายได้จากการขายที่เครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์

² ขายส่ง หมายถึง รายได้จากการขายส่งหนังสือและวารสารที่บริษัทฯ ผลิตเอง และที่รับจัดจำหน่าย ไปให้แก่ร้านหนังสืออื่น และช่องทางการขายอื่น เช่น สถาบันการศึกษา ห้องสมุด เป็นต้น

¹ และ ² มูลค่าขายของหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง ในปี พ.ศ. 2556, 2555 และ 2554 คิดเป็นร้อยละ 7.24, 7.00 และ 6.89 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

³ รายได้กลุ่มวารสาร ได้แก่ รายได้จากการขายโฆษณา, การจัดงานสัมมนาทางวิชาการ และขายสินค้าทางด้านเทคโนโลยี

⁴ รายได้กลุ่ม SLC + Kiddy Camp ได้แก่ รายได้จากการเปิดศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center และรายได้การจัดค่าย SE-ED Kiddy Camp

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ ผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ ที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่ มีดังนี้

- หนังสือ** ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตหนังสือสู่ระบบร้านหนังสือ เป็นรายใหญ่อันดับหนึ่งของประเทศ โดยเป็น ผู้บุกเบิก และผู้นำตลาดในการผลิตหนังสือสาระความรู้ในหมวดต่างๆ ได้แก่ การบริหาร / การจัดการ การพัฒนาตนเอง จิตวิทยา วิศวกรรมศาสตร์สาขาต่างๆ หนังสือสาระความรู้สำหรับเยาวชน ภาษาศาสตร์ และพจนานุกรม แม่และเด็ก อาหารและสุขภาพ แผนที่ เป็นต้น รวมทั้งผลิตสินค้าที่เป็น nonbook เช่น CD เพื่อพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆ
- วารสาร** ณ สิ้นปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตวารสารทางด้านวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี จำนวน 6 ฉบับ ดังนี้
 - **วารสารเซมิคอนดักเตอร์อิเล็กทรอนิกส์พลัส** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักด้านการให้ความรู้ในสาขาอิเล็กทรอนิกส์ เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่ พ.ศ. 2517 ต่อมาบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อ

วารสารจากเดิมคือ วารสารเซมิคอนดักเตอร์อิเล็กทรอนิกส์ เป็น วารสารเซมิคอนดักเตอร์อิเล็กทรอนิกส์พลัส ตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2551 โดยยังคงเนื้อหาเดิม

- **วารสาร UpDATE** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักด้านการให้ความรู้ในเรื่องที่แปลกใหม่ทันสมัยด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่น่าสนใจ แก่ผู้ต้องการพัฒนาตนเอง และติดตามความก้าวหน้าของเทคโนโลยีในโลกปัจจุบัน เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่ พ.ศ. 2521
- **วารสาร MICRO COMPUTER** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักด้านการให้ความรู้ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในระดับองค์กร เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่ พ.ศ. 2526
- **วารสาร Industrial Technology Review** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักในการให้ความรู้ด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรมและการจัดการ แก่ผู้บริหารงานด้านอุตสาหกรรม วิศวกรโรงงาน และผู้ใช้งานทั่วไป เริ่มออก จำหน่ายตั้งแต่กลางปี พ.ศ. 2537
- **วารสาร Mechanical Technology** เป็นวารสารรายเดือน ที่ให้ความรู้ด้านวิศวกรรมเครื่องกลเกี่ยวกับเทคนิคการใช้งาน และการแก้ปัญหาในงานด้านเครื่องกล แก่วิศวกร และผู้ที่สนใจทั่วไป โดยเริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่กลางปี พ.ศ. 2544
- **วารสาร The Absolute Sound & Stage** เป็นวารสารรายเดือน ที่เน้นการให้สาระความรู้ด้านเทคโนโลยีของระบบเครื่องเสียงและระบบแสงสีบนเวที งานในด้านสตูดิโอ และอุปกรณ์เครื่องมือต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เริ่มออก จำหน่ายตั้งแต่ปลายเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2545

รายได้ของบริษัทฯ ในส่วนนี้ จะเกิดจากรายได้จากการรับลงโฆษณา รายได้จากการขายวารสาร รายได้จากการจัดทำหนังสือพิเศษ และรายได้จากการจัดกิจกรรมต่างๆ

3. **การจัดจำหน่ายหนังสือ** บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง และยังรับจัดจำหน่ายหนังสือให้สำนักพิมพ์และองค์กรอื่น ที่มีผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทฯ โดยขายส่งให้ร้านหนังสือทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ทั่วประเทศกว่า 6,373 ร้าน อีกทั้งยังขายให้กับสถาบันการศึกษาโดยตรง

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายหนังสือและสื่อการเรียนการสอนภาษาอังกฤษของสำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยออกซ์ฟอร์ด (Oxford University Press) แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2550 เป็นต้นไป ความร่วมมือกันครั้งนี้ จะช่วยให้บริษัทฯ เพิ่มบทบาทในการผลิต และจัดจำหน่ายหนังสือเรียนภาษาอังกฤษมากยิ่งขึ้น โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีส่วนในการช่วยแก้ปัญหาด้านการศึกษาระบบภาษาอังกฤษของนักเรียนไทย และคนไทยที่สนใจภาษาอังกฤษมากยิ่งขึ้น

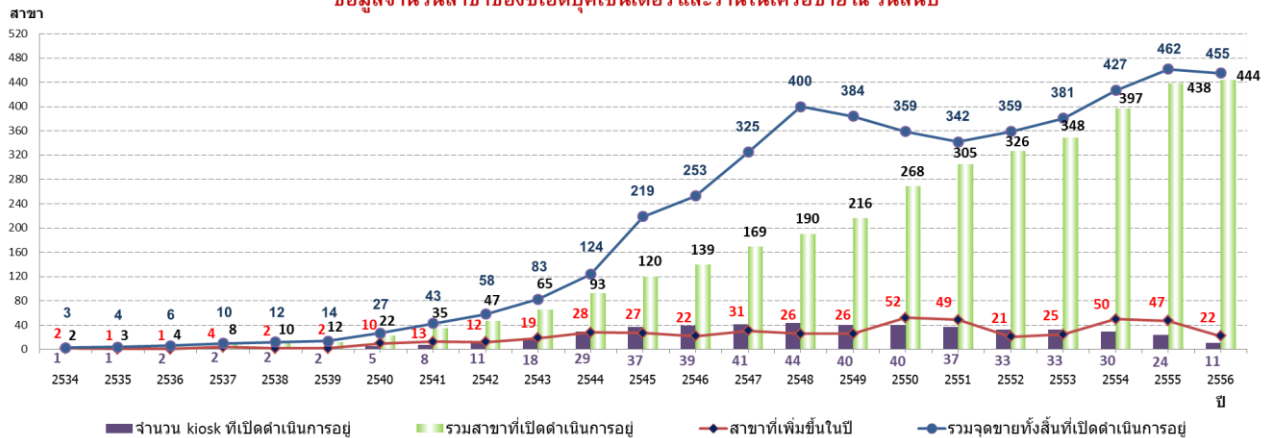
ปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือเข้าสู่ระบบร้านหนังสือรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยมีหนังสือที่ผลิตขึ้นเอง และยังจัดจำหน่ายอยู่ประมาณ 1,400 ชื่อ และรับจัดจำหน่ายให้กับหน่วยงานและสำนักพิมพ์อื่นอีกประมาณ 4,800 ชื่อ

4. ธุรกิจร้านหนังสือซีอีดูเคชั่นเตอร์ (SE-ED Book Center หรือ SBC) บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินงานร้านหนังสือ ซีอีดูเคชั่นเตอร์ และเครือข่าย ซึ่งประกอบด้วย ร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ และศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารเอง ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งการบริหารพื้นที่ขายในศูนย์การค้ารูปแบบต่างๆ กัน

ร้านหนังสือซีอีดูเคชั่นเตอร์ เป็นร้านหนังสือทั่วไปขนาดกลาง ที่มีลักษณะการออกแบบและการจัดวางสินค้าที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพการขายที่ดี และเน้นการเปิดในทำเลที่อำนวยความสะดวกให้แก่คนทั่วไป ให้สามารถหาซื้อหนังสือที่ติดใจง่ายขึ้น ส่วนใหญ่จึงตั้งอยู่ในซูเปอร์เซ็นเตอร์ชั้นนำ (เช่น เทสโก้โลตัส บิ๊กซี เป็นต้น) ศูนย์การค้าชั้นนำ (เช่น สยามพารากอน เซ็นทรัล เดอะมอลล์ โรบินสัน ฟิวเจอร์พาร์ค ซิคอนสแควร์ และศูนย์การค้าชั้นนำของต่างจังหวัด เป็นต้น) และสถาบันการศึกษา (เช่น มหาวิทยาลัยรามคำแหง สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ มหาวิทยาลัยสยาม และมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร) โดยเปิดในรูปแบบต่างๆ กัน ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

จนถึงสิ้นปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ เปิดร้าน ซีอีดูเคชั่นเตอร์ และร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ ได้รวม ทั้งสิ้น 491 สาขา โดยเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่จำนวน 444 สาขา อยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 148 สาขาและอยู่ในต่างจังหวัดอีก 296 สาขา ในจำนวนทั้งหมดนี้เป็นร้านที่บริษัทฯ บริหารเองทั้งสิ้น 439 สาขา เป็นร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ (เป็นร้านที่ได้รับความช่วยเหลือเต็มรูปแบบ โดยซีอีดูเคชั่นเตอร์ เป็นผู้จัดส่งสินค้าให้) จำนวน 3 สาขา และเป็นร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ (เป็นร้านที่ได้รับความช่วยเหลือไม่เต็มรูปแบบร้านสั่งสินค้าเอง) จำนวน 2 สาขา และจุดบริการย่อยอีก 11 จุดบริการ ปัจจุบัน ซีอีดูเคชั่นเตอร์ นับเป็นเครือข่ายร้านหนังสือเต็มรูปแบบที่มียอดขายมากที่สุดในประเทศไทย

ข้อมูลจำนวนสาขาของซีอีดูเคชั่นเซ็นเตอร์ และร้านในเครือข่าย ณ วันสิ้นปี



- หมายเหตุ - มีการจัดประเภทสาขาใหม่ให้มีความเหมาะสมยิ่งขึ้น ทำให้จำนวนสาขาอาจต่างจากเอกสารของบริษัทฯ ก่อนหน้านี้ โดยคำว่า สาขา ในที่นี้ รวมสาขานาเล็ก (20-50 ตร.ม.) เข้าไปด้วย **kiosk** หมายถึง การเปิดในลักษณะแผงลอยขายหนังสือพิมพ์และนิตยสารเป็นหลัก **จุดขายย่อย** หมายถึง การเข้าไปบริหารสินค้าในมุมหนังสือ (รวมหนังสือพิมพ์และนิตยสารด้วย) ในซูเปอร์เซ็นเตอร์ของศูนย์การค้า
- ณ สิ้นปี พ.ศ. 2556 มีสาขาที่เปิดดำเนินการอยู่ 444 สาขา โดยเป็นสาขาในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 148 สาขา และสาขาในต่างจังหวัด 296 สาขา ในจำนวนดังกล่าว มีสาขานาเล็กอยู่จำนวน 13 สาขา
 - ณ สิ้นปี พ.ศ. 2556 มีสาขาที่เปิดดำเนินการอยู่ในชื่อของ ซีอีดูเคชั่นเซ็นเตอร์ จำนวน 436 สาขา และศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัย จำนวน 3 สาขา
 - ณ สิ้นปี พ.ศ. 2556 มีร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเซ็นเตอร์ (บริษัทฯ รับผิดชอบการจัดหาสินค้าให้ทั้งหมด) ที่เปิดดำเนินการอยู่จำนวน 3 สาขา และมีจำนวนร้านเครือข่ายซีอีดู (บริษัทฯ ให้ความช่วยเหลือพิเศษ โดยอนุญาตให้ใช้ชื่อซีอีดูเคชั่นเซ็นเตอร์ หรือร้านเครือข่ายได้ แต่จัดหาสินค้าเอง) ที่เปิดดำเนินการอยู่ จำนวน 2 สาขา และมี kiosk 11 จุด

5. SE-ED Learning Center ในปี พ.ศ. 2549 บริษัทฯ ได้ก่อตั้งแผนก SE-ED Learning Center เพื่อบริหารกิจกรรมเยาวชนทั้งหมด และได้เปิดศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center บนพื้นที่ประมาณ 600 ตารางเมตร ที่อาคาร จัตุรัสจามจุรี (Chamchuri Square) ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ตั้งแต่เดือนกันยายน พ.ศ. 2551 เพื่อให้การบริการครอบคลุมถึงการฝึกอบรมทางด้านวิชาชีพ การอบรมในสาขาต่างๆ ให้แก่ผู้สนใจทั่วไป ตลอดจนเยาวชน และนักเรียน นักศึกษา อีกทั้งยังได้กำหนดยุทธศาสตร์ในการดำเนินธุรกิจ ด้วยการพัฒนาหลักสูตรเสริมการเรียนรู้ ที่เป็นการพัฒนาศักยภาพและอัจฉริยภาพของเยาวชน อันได้แก่ วิชาคณิตศาสตร์ และวิชาภาษาอังกฤษ โดยในปัจจุบันการดำเนินงานของ SE-ED Learning Center ได้จัดให้มีกิจกรรมที่หลากหลายดังต่อไปนี้

- จัดค่ายกิจกรรมเยาวชน SE-ED Kiddy Camp สำหรับเยาวชนอายุ 8 - 14 ปี โดยจะจัดในช่วงปิดเทอมการศึกษา ซึ่งมีหลายค่ายให้เลือก ทั้งแบบไปค่ายต่างจังหวัด และแบบเข้าไปเย็นกลับ เพื่อกระตุ้นเยาวชนให้สนุกกับการเรียนรู้ ขณะเดียวกันก็ได้ศึกษาพฤติกรรมของเด็กในการเรียนรู้ ก่อนที่จะขยายความคิดและฝึกกับแนวทางอื่นๆ ที่เสริมกันเพื่อสร้างเด็กไทย ให้เก่งขึ้นในปริมาณที่มากขึ้น และส่งเสริมให้เยาวชนที่เข้าค่าย มีความกล้าในการเรียนรู้สิ่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทางวิทยาศาสตร์ สิ่งประดิษฐ์อิเล็กทรอนิกส์ การทำงานเป็นทีม ความเป็นผู้นำ การเรียนรู้ด้วยตนเอง ความรู้พื้นฐานในการดำรงชีวิต ศิลธรรม และโดยเฉพาะอย่างยิ่งมิตรภาพ

นอกจากนี้ ยังได้ร่วมสนุกในกิจกรรมต่างๆ อีกมากมาย เช่น นักสำรวจน้อย เข้าฐานกิจกรรม เล่นเกม ออกกำลังกาย เล่นกีฬา ฯลฯ

- หลักสูตรคณิตศาสตร์ FAN Math เป็นหลักสูตรการเรียนรู้เสริมระดับชั้น อนุบาล 3 จนถึง ประถมศึกษาปีที่ 6 ที่มีการจัดทำสื่อการเรียนรู้ในรูปแบบของสื่อ Animation
- หลักสูตรภาษาอังกฤษ ACTive English เป็นหลักสูตรการเรียนรู้เสริมระดับชั้น อนุบาล 2 จนถึง ประถมศึกษาปีที่ 6 ที่มีการใช้สื่อ Interactive Multimedia และมีความสอดคล้องกับ มาตรฐานภาษาอังกฤษ CEFR (Common European Framework of Reference for Languages) ของสหภาพยุโรป

6. **โรงเรียนเพลินพัฒนา** บริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนในโรงเรียนเพลินพัฒนา โดยมีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 48.97 จากทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวน 169,475,500 บาท โดยร่วมบริหาร เพื่อระดมทรัพยากร ความรู้ความสามารถที่มี ก่อตั้งโรงเรียนเพลินพัฒนาขึ้นมาเป็นโรงเรียนทางเลือกแนวใหม่ ด้วยความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพเด็กไทยให้เป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาประเทศในอนาคต โดยผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอนที่ยืดหยุ่น โดยเปิดสอนตั้งแต่ระดับช่วงชั้นเตรียมอนุบาล จนถึงระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 บนเนื้อที่ 20 ไร่ ในสภาพแวดล้อมชานเมืองกรุงเทพฯ

ทั้งนี้ในรอบปีการศึกษา 3 ปีที่ผ่านมา โรงเรียนเพลินพัฒนา มีจำนวนนักเรียนในแต่ละปีการศึกษาดังนี้

(หน่วย : คน)

ปีการศึกษา	2556	2555	2554
จำนวนนักเรียนในปีการศึกษา	1,131	1,122	1,109

7. **บจ. เบสแอนด์** ในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ เข้าถือหุ้นร้อยละ 60.00 ในบริษัท เบสแอนด์ จำกัด (จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2556) ซึ่งมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 250,000 บาท บริษัท เบสแอนด์ จำกัด เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

การดำเนินการทางการตลาด

นโยบายราคาของบริษัทฯ บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาสินค้าของบริษัทฯ ที่ผลิตขึ้น ให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของกลุ่มเป้าหมาย สอดคล้องกับต้นทุนการผลิตที่แท้จริง และสามารถทำกำไรในระยะยาวได้อย่างเหมาะสม ในกรณีที่สินค้าเป็นวารสารที่ผลิตขึ้นเอง ซึ่งรายได้จากการขายวารสารไม่สามารถรองรับนโยบายนี้ได้โดยตรง จะอาศัยรายได้จากการขายโฆษณาเป็นรายได้หลักแทน

ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ (Key Success Factors) ปัจจัยที่ส่งผลให้บริษัทฯ เป็นบริษัทที่ส่งพิมพ์อยู่ในระดับแนวหน้าของประเทศ และมีบทบาทมากขึ้นในการดำเนินธุรกิจในอนาคต สามารถสรุปโดยสังเขปดังนี้

- **นโยบายธุรกิจที่ชัดเจนและจำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ** นับแต่เริ่มก่อตั้ง บริษัทฯ เน้นการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลากรของประเทศ ในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศมา

โดยตลอด ดังนั้นจึงเติบโตได้อย่างต่อเนื่องตามการพัฒนาประเทศ และไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจรุนแรงนัก นอกจากนี้การที่บริษัทฯ มีนโยบายที่มีจริยธรรมที่ดี และสนับสนุนอุตสาหกรรมหนังสือให้เติบโตไปด้วยกัน ทำให้ภาพพจน์ของบริษัทฯ มีความชัดเจนเป็นที่ยอมรับ และได้รับความไว้วางใจจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

- **มีเครื่องมือและส่วนประกอบทางธุรกิจที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต** เนื่องจากปัจจุบันโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีส่วนเกื้อหนุนกันทำให้มีโอกาสประสบความสำเร็จได้สูงขึ้นที่สำคัญคือ
 1. บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายและมีระบบการจัดจำหน่ายเอง โดยผ่านเครือข่ายร้านซีอีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ ซึ่งถือว่าเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญ และเป็นรายใหญ่ของประเทศ เพราะกระจายอยู่ตามชุมชนที่สำคัญทั่วประเทศ ทำให้มีโอกาสได้รับการเสนอทำเลเปิดสาขาให้พิจารณา ก่อน และยังส่งผลให้เกื้อหนุนต่อธุรกิจการรับจัดจำหน่ายหนังสือให้มีโอกาสการเติบโตตามไปด้วย และส่งผลกลับมาทำให้ธุรกิจร้านหนังสือมีต้นทุนต่ำลง นอกจากนี้ยังส่งผลให้การผลิตหนังสือมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้นอีกด้วย เนื่องจากมีช่องทางที่สามารถกระจายสินค้าตรงไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้สะดวกและรวดเร็ว
 2. บริษัทฯ มีสื่อและเครื่องมือการประชาสัมพันธ์เป็นของตนเอง ได้แก่ เว็บไซต์ www.se-ed.com, m.se-ed.com, SE-ED Application และ “SE-ED Currents” สำหรับใช้งานบน Smartphone หรือ Tablet, www.thailandindustry.com, www.se-edlearning.com, วารสารที่ บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง และรายการโทรทัศน์ Book Variety

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย บริษัทฯ จัดจำหน่ายหนังสือและวารสาร ผ่านเครือข่ายร้านซีอีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ และร้านหนังสืออื่นๆ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งสถาบันการศึกษา โดยบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งตามประเภทของลูกค้านั้นๆ และสินค้าหรือบริการดังนี้

1. **ลูกค้าขายปลีกหนังสือและวารสาร** ได้แก่ กลุ่มเป้าหมายที่เป็นบุคคลทั่วไป บริษัทฯ จำหน่ายผ่านเครือข่ายร้านซีอีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ ที่เปิดไปแล้วจำนวน 491 สาขาโดยเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินงานอยู่จำนวน 444 สาขา ซึ่งจำนวนนี้ได้รวมร้านเครือข่าย 5 สาขา (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556) และจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.se-ed.com และ m.se-ed.com ซึ่งเป็นศูนย์รวมสื่อความรู้ความบันเทิงสำหรับทุกคนในครอบครัว และคนทำงาน โดยเปิดดำเนินการตามศูนย์การค้าชั้นนำ และซูเปอร์เซ็นเตอร์ทั่วไป ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และในสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษา
2. **ลูกค้าขายส่งหนังสือและวารสาร** คือ กลุ่มร้านหนังสืออื่นทั้งรายใหญ่ ที่มีเครือข่าย และรายย่อยทั่วประเทศประมาณ 6,373 ร้าน โดยบริษัทฯ จัดส่งหนังสือที่บริษัทฯ รับจัดจำหน่ายทั้งหมดไปสู่ร้านค้าต่างๆ ในเขตกรุงเทพฯ และร้านหนังสือในต่างจังหวัด แล้วแต่ความเหมาะสม ดังนี้
 - การจัดจำหน่ายวารสารที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง บริษัทฯ จะติดต่อกับสายส่งหลายราย เพื่อกระจายวารสารไปยังร้านค้าย่อยในแต่ละพื้นที่
 - การจัดจำหน่ายหนังสือ เพื่อส่งร้านหนังสือ ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล บริษัทฯ จัดส่งหนังสือเองทั้งหมด โดยใช้ระบบการจัดจำหน่ายหนังสือที่เรียกว่า Standing Order เป็นหลักซึ่งเป็นระบบการจัดจำหน่ายที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้น โดยเป็นส่วนผสมระหว่างการฝากขายและการ

ขยายขาด สำหรับร้านหนังสือในต่างจังหวัดส่วนใหญ่ บริษัทฯ ใช้บริการของบริษัทรับส่งพัสดุของเอกชน โดยใช้ระบบการจัดจำหน่ายแบบขยายขาด และรับคืนได้จำนวนหนึ่ง

3. **ลูกค้าใช้บริการโฆษณาในวารสาร** ได้แก่ กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ และอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งลูกค้าที่ใช้บริการโฆษณานี้ มีทั้งลูกค้าที่ใช้บริการโฆษณาเป็นรายปี หรือที่ใช้บริการโฆษณาเป็นครั้งคราว

ภาวะการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน ธุรกิจหนังสือถือว่าเป็นอุตสาหกรรมหนึ่ง ที่ยังคงมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ด้วยปัจจัยเกื้อหนุนที่สำคัญจากแรงสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐ ที่กำหนดให้ปี พ.ศ. 2552 - 2561 เป็น “ทศวรรษแห่งการอ่าน” และเชื่อว่าขนาดตลาดยังเล็กและยังมีช่องว่างทางการตลาดอยู่มาก จึงทำให้มีผู้สนใจเข้ามามากในธุรกิจสำนักพิมพ์ ธุรกิจร้านหนังสือ และธุรกิจวารสาร การแข่งขันจึงเริ่มมีมากขึ้น แต่ก็ถือว่ามีส่วนช่วยกระตุ้นให้ขนาดของตลาดใหญ่ขึ้นได้อย่างรวดเร็ว

อย่างไรก็ตามในปี 2555 และ 2556 ธุรกิจหนังสือได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในภาพรวมที่ชะลอตัวลง และประสบปัญหาวิกฤตด้านแรงงาน จากการที่รัฐบาลประกาศปรับขึ้นอัตราค่าจ้างขั้นต่ำเป็น 300 บาทต่อวัน ในทุกจังหวัดทั่วประเทศ รวมถึงข่าวการปรับอัตรารายได้ของข้าราชการระดับปริญญาตรีเป็น 15,000 บาทต่อเดือน ส่งผลกระทบให้ค่าใช้จ่ายด้านพนักงานสูงขึ้นมาก ถึงแม้รัฐบาลจะลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลลงจาก 30% เป็น 23% เพื่อช่วยเหลือระดับหนึ่งแล้วก็ตาม แต่ยังไม่สามารถชดเชยค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นได้ นอกจากนี้ ธุรกิจร้านหนังสือไม่สามารถปรับราคาหนังสือซึ่งเป็นสินค้าหลัก ให้สอดคล้องกับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นได้ด้วยตนเอง ขณะเดียวกัน ผลของการแข่งขันอย่างรุนแรงของศูนย์การค้า และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคจากสิ่งเร้าต่างๆ ก็ทำให้ยอดขายหนังสือทั้งระบบชะลอตัวลง

โอกาสและอุปสรรค เนื่องจากภาครัฐบาลส่งเสริมสนับสนุนให้ประชาชนได้รับการศึกษาที่สูงขึ้น และมีนโยบายให้สังคมไทยเป็นสังคมแห่งการเรียนรู้ เพื่อให้ทันต่อการพัฒนาของโลกโดยการประกาศให้ปี พ.ศ. 2552 - 2561 เป็น “ทศวรรษแห่งการอ่าน” ทำให้มีนโยบายที่จะผลักดันการอ่านเพิ่มสูงขึ้น สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยบวกต่อธุรกิจหนังสือ แต่ขณะเดียวกัน ต้นทุนในการดำเนินงานธุรกิจหนังสือสูงขึ้นทั้งจากค่าแรงงานที่ได้รับการปรับตัวสูงขึ้นอย่างมากในปี 2555 และ 2556 และจากค่าขนส่งที่สูงตามขึ้นมา ประกอบกับการแข่งขันเปิดธุรกิจร้านหนังสือด้วยตนเอง ทำให้สภาพการทำกำไรของธุรกิจหนังสือมีแนวโน้มลดลง นอกจากนี้ พฤติกรรมผู้บริโภคที่ใช้เวลากับสิ่งเร้าอย่างอื่นมากขึ้น ทำให้มีแนวโน้มว่า จะใช้เวลาในการอ่านหนังสือลดน้อยลง

ในส่วนของ e-book แม้จะได้รับความนิยมในต่างประเทศมากขึ้นตามการเติบโตของตลาดเครื่องอ่าน e-book (e-book Reader) และ Tablet แต่สำหรับเมืองไทยยังถือว่ามีตลาดเล็กมาก เพราะยังมีจำนวน e-book ภาษาไทยให้เลือกซื้อได้น้อยมาก และยังไม่อยู่ในรูปแบบที่อ่านได้ง่ายเพียงพอ จึงคาดว่าคงต้องใช้เวลาอีกระยะหนึ่งกว่าจะได้รับความนิยมมากจนมีผลกระทบต่อตลาดหนังสือเล่ม แต่ในส่วนของ e-magazine ภาษาไทย ได้รับความนิยมมากขึ้นจนเริ่มมีผลกระทบต่อการขายนิตยสารที่เป็นเล่มจริงระดับหนึ่งบ้างแล้ว อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ปรับตัวรองรับการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ไว้แล้ว โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้เตรียมรองรับการให้บริการขายทั้ง e-book และหนังสือ ผ่านทาง online เป็นรายใหญ่ที่สุด

จำนวนและขนาดของคู่แข่ง สำหรับธุรกิจร้านหนังสือนั้น มีการแข่งขันเพิ่มขึ้น จากการที่มีผู้ประกอบการรายใหญ่จากธุรกิจอื่นหลายราย ให้ความสนใจเข้ามาทำธุรกิจร้านหนังสือมากขึ้น แต่ก็มีคู่แข่ง

ลูกค้าตามส่วนผสมของสินค้าในร้าน และตามทำเล ทำให้ไม่ได้รับผลกระทบมากนัก ขณะที่บริษัทฯ อยู่ในฐานะผู้นำตลาดรายใหญ่ที่สุด มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ได้รับการยอมรับจากผู้อ่านหนังสือทั่วไป และมีความพร้อมในการขยายสาขามากที่สุด จึงสามารถรักษาระยะห่างไว้ได้มาก เนื่องจากได้เปรียบเรื่องการได้เลือกทำเลที่ดีก่อน และมีต้นทุนการดำเนินการที่ต่ำกว่า บริษัทฯ คาดการณ์ว่า ธุรกิจร้านหนังสือในอนาคต จะเติบโตจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีความพร้อม เพียงไม่กี่รายเท่านั้น

นอกจากนั้น การที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจครบวงจรทั้งในฐานะสำนักพิมพ์ ผู้จัดจำหน่าย และร้านหนังสือ ทำให้ได้รับประโยชน์ในทางใดทางหนึ่งอยู่เสมอ ไม่ว่าผู้มาใหม่จะเข้ามาในธุรกิจส่วนใดก็ตาม จึงทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบต่างๆ ไม่มากนัก

ส่วนแบ่งการตลาด บริษัทฯ เป็นผู้นำตลาดในทั้ง 3 บทบาท คือ ร้านหนังสือ ผู้รับจัดจำหน่ายหนังสือ และสำนักพิมพ์ แต่เนื่องจากมีผู้ประกอบการให้ความสนใจเข้ามาในธุรกิจนี้เป็นจำนวนมาก การกระจายตัวจึงสูงทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้นำตลาดต่างก็มีสัดส่วนไม่มากนัก

เนื่องจากธุรกิจหนังสือ ยังมีข้อจำกัดจากระบบการจัดฐานข้อมูลที่ยังไม่สมบูรณ์เพียงพอ ทำให้การคาดการณ์ส่วนแบ่งการตลาดในแต่ละส่วน จึงอาจจะมีความคลาดเคลื่อนมากระดัดหนึ่ง

ธุรกิจร้านหนังสือ บริษัทฯ คาดว่าเครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ของบริษัทฯ มีส่วนแบ่งทางการตลาดในลำดับต้นของประเทศ

สำหรับในธุรกิจรับจัดจำหน่ายหนังสือสู่ระบบร้านหนังสือ บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่สุดของตลาด แต่ก็ยังมีสัดส่วนไม่สูงนัก เพราะส่วนแบ่งทางการตลาดมีการกระจายตัวมาก

ส่วนธุรกิจสำนักพิมพ์ บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดเป็น 1 ใน 3 ลำดับแรกของตลาดในร้านหนังสือ แต่ก็ยังมีส่วนแบ่งไม่สูงนัก เพราะส่วนแบ่งทางการตลาดมีการกระจายตัวมาก

สินค้าทดแทน การพัฒนาเทคโนโลยีเป็นไปอย่างรวดเร็ว ทั้งด้านอุตสาหกรรมและธุรกิจ ทำให้เกิดความจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้สิ่งใหม่ พัฒนาความรู้เพื่อไม่ให้เสียเปรียบในการแข่งขัน แต่ไม่ว่าเทคโนโลยีทางการสื่อสารและคอมพิวเตอร์ จะก้าวหน้าไปไกลถึงเพียงใด หนังสือก็ยังเป็นสื่อเดียวที่ให้ความรู้ได้สะดวกทุกที่ ทุกเวลา ราคาถูก และมีอายุยาวนาน

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อและผู้ขาย เนื่องจากธุรกิจหนังสือมีโครงสร้างเงื่อนไขการค้าเป็นมาตรฐานระดับหนึ่ง และมีผู้ประกอบการมาราย โดยไม่มีใครผูกขาดตลาดอย่างชัดเจน และยังมีความจำเป็นต้องพึ่งพากัน ทำให้ปัญหาในการต่อรองมีไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม เนื่องจากมีผู้ประกอบการค้าปลีกรายใหญ่จากธุรกิจอื่น ขยายงานเข้ามาในธุรกิจร้านหนังสือหลายราย จึงอาจทำให้เกิดการต่อรองเงื่อนไขการค้ากับสำนักพิมพ์ และผู้จัดจำหน่ายหนังสือมากขึ้นตามธรรมชาติของธุรกิจค้าปลีกทั่วไป แต่ยังไม่เห็นผลกระทบต่อธุรกิจหนังสือโดยรวมเท่าใดนัก เนื่องจากร้านเหล่านั้น ยังมีสัดส่วนการตลาดไม่มากนักในขณะนี้

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าที่ซื้อมาจากสำนักพิมพ์อื่น โดยทั่วไปประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

1. หนังสือที่รับจัดจำหน่าย ปัจจุบันหนังสือที่บริษัทฯ รับจัดจำหน่ายไปยังระบบร้านหนังสือทั่วประเทศนั้น มาจากหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง และมาจากสำนักพิมพ์อื่นอีกประมาณ 510 ราย ที่ติดต่อให้สายงานรับจัดจำหน่ายของบริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายไปยังร้านหนังสืออื่นทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาเมื่อเห็นว่า เป็นผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทฯ และมีโอกาสการขายที่เป็นไปได้
2. หนังสือและสินค้าอื่น ที่ซีอีดับเบิลยูเซ็นเตอร์รับมาจำหน่าย ซีอีดับเบิลยูเซ็นเตอร์รับสินค้ามาจาก 2 ทางใหญ่ คือ มาจากสายงานรับจัดจำหน่ายของบริษัทฯ และอีกทางหนึ่งซึ่งส่วนใหญ่เป็นการรับสินค้าจากสำนักพิมพ์และผู้จัดจำหน่ายรายอื่น เข้ามาขายในสาขา โดยมีแผนการตลาดของสายงานซีอีดับเบิลยูเซ็นเตอร์เป็นผู้พิจารณาคัดเลือกนำมาจำหน่าย

ความสัมพันธ์และผลกระทบ หากสูญเสียผู้จำหน่ายสินค้า สำหรับมูลค่าสินค้าที่ซื้อเพื่อขาย จากผู้จัดจำหน่ายแต่ละราย มีมูลค่าไม่เกิน 30% ของต้นทุนขายทั้งหมด โดยมีสัดส่วนมูลค่าสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายจากคู่ค้ารายใหญ่ 10 รายแรกต่อต้นทุนขายรวม 3 ปีย้อนหลังมีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ปี พ.ศ. 2556		ปี พ.ศ. 2555		ปี พ.ศ. 2554	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
มูลค่าสินค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายจากคู่ค้ารายใหญ่ 10 รายการแรก	1,173.91	34.74	1,397.28	38.03	1,284.26	36.29
ต้นทุนขายรวม	3,379.52	100	3,673.89	100	3,538.39	100

ในปี พ.ศ. 2556 ถือว่าไม่มีรายใดมีน้ำหนักมากจนมีผลกระทบรุนแรงต่อบริษัทฯ นอกจากนั้นบริษัทฯ ไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับผู้จำหน่ายดังกล่าว และไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องซื้อในอนาคต

สินค้าที่บริษัทฯ ผลิตเอง หนังสือและวารสารที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตเอง มีสายงานผลิตหนังสือ และสายงานวารสารของบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบในการกำหนดทิศทาง และคัดเลือกต้นฉบับที่จะนำมาผลิตจนกระทั่งถึงขั้นตอนการผลิตออกมาเป็นรูปเล่ม เพื่อส่งให้สายงานจัดจำหน่ายของบริษัทฯ นำไปวางตลาด

อัตราการใช้กำลังการผลิต เนื่องจากบริษัทฯ ไม่มีโรงพิมพ์เอง ดังนั้น การผลิตหนังสือและวารสารจะมีหน่วยงานภายในรับผิดชอบดูแลการผลิตครบวงจร และกระจายงานพิมพ์ไปตามโรงพิมพ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับการกำหนดการผลิต ดังนั้นอัตราการผลิตจริง จึงสามารถเพิ่มหรือลดได้ โดยไม่เกิดอัตราสูญเสียใดๆ

วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ กระดาษเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายในประเทศทั้งจำนวน กระดาษที่ใช้ในการผลิตหนังสือและวารสาร ส่วนมากจะเป็นกระดาษปอนด์ กระดาษปรู๊ฟ กระดาษอาร์ต และกระดาษอาร์ตการ์ด

ความสัมพันธ์และผลกระทบ หากสูญเสียผู้จำหน่ายวัตถุดิบ สำหรับมูลค่าการสั่งซื้อกระดาษบริษัทฯ ไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับผู้จำหน่ายดังกล่าว และบริษัทฯ ไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องซื้อในอนาคต ในกรณีที่บริษัทฯ เหล่านี้ไม่สามารถจัดหากระดาษให้ได้ บริษัทฯ สามารถซื้อจากผู้จำหน่ายรายอื่นๆ ได้ โดยบริษัทฯ มียอดซื้อวัตถุดิบ จากคู่ค้า รวมคิดเป็น 25.18% ของต้นทุนผลิต หรือคิดเป็น 1.23% ของต้นทุนขายทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2556 ซึ่งถือว่าไม่มีรายใดมีน้ำหนักมากจนมีผลกระทบรุนแรง

ขั้นตอนและเทคโนโลยีการผลิต ขั้นตอนการผลิตหนังสือใหม่ เริ่มต้นจากกองบรรณาธิการจะประชุมเพื่อวางแผนและพิจารณาสรรหาต้นฉบับ ต้นฉบับนี้อาจได้มาจากผู้เขียนเสนอต้นฉบับมาให้พิจารณา หรือจากการที่บริษัท จัดหาผู้ที่เหมาะสมมาเขียนหรือแปล ตามแนวทางที่บริษัท กำหนด จากนั้นกองบรรณาธิการจะพิจารณาแนวเนื้อหา ความถูกต้อง และความน่าอ่าน ซึ่งรวมถึงการส่งไปให้ที่ปรึกษาเฉพาะสาขาของบริษัท ที่มีความรู้และสนใจในกลุ่มเนื้อหานั้นๆ ให้ความเห็นต่างๆ ในเชิงการตลาดเพื่อพิจารณาว่าจะรับมาผลิตหรือไม่ เมื่อผ่านการพิจารณาแล้วจึงจะปรับปรุงเนื้อหาและรูปแบบให้เหมาะสมยิ่งขึ้นต่อไป และจึงจะทำสัญญาการใช้ลิขสิทธิ์กับผู้เขียน ผู้แปล หรือสำนักพิมพ์ในต่างประเทศ

ขณะเดียวกันพนักงานศิลป์จะเริ่มออกแบบรูปเล่ม เมื่อต้นฉบับได้รับการปรับปรุงเรียบร้อยแล้ว ก็ถึงขั้นการจัดทำอาร์ตเวิร์กด้วยคอมพิวเตอร์ อาร์ตเวิร์กที่จัดเสร็จแล้วจะได้รับการตรวจทานซ้ำ และแก้ไขจนเนื้อหาและองค์ประกอบศิลป์สมบูรณ์ ในกรณีที่หนังสือเล่ม จะมีขั้นตอนเพิ่มขึ้น คือ การตั้งชื่อหนังสือ การกำหนดราคา รวมถึงการตลาดต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

การจัดทำวารสาร มีขั้นตอนการทำงานคล้ายกับทำหนังสือเล่ม คือ มีกองบรรณาธิการรับผิดชอบตั้งแต่ด้านทิศทางการตลาด ไปจนถึงขั้นตอนการผลิต

สำหรับเทคโนโลยีที่ใช้ในการทำต้นฉบับหนังสือและวารสาร บริษัท ใช้อุปกรณ์หลัก คือ คอมพิวเตอร์ PC และแมคคินทอช รวมถึงอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้อง โดยอุปกรณ์คอมพิวเตอร์เหล่านี้ มีแนวโน้มว่าประสิทธิภาพสูงขึ้นแต่ราคาถูกลง นอกจากนี้บุคลากรที่อยู่ในกองบรรณาธิการ ล้วนเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการผลิตต้นฉบับ สำหรับการเขียนเรื่องและบทความ มาจากทั้งบุคลากรในกองบรรณาธิการและนักเขียนทั่วไป เมื่อผลิตต้นฉบับเรียบร้อยแล้ว บริษัท จะว่าจ้างโรงพิมพ์ โดยบริษัท เป็นผู้สั่งซื้อกระดาษเอง และกำหนดให้ผู้ขายกระดาษส่งกระดาษไปยังโรงพิมพ์โดยตรง ตามกำหนดเวลาที่ต้องการใช้ เพื่อจัดพิมพ์ต้นฉบับดังกล่าวเป็นหนังสือหรือวารสาร เพื่อจัดจำหน่ายต่อไป

ความสามารถ ความจำเป็น และค่าใช้จ่ายในการปรับเครื่องจักรให้แข่งขันได้ เนื่องจากบริษัท ไม่มีโรงพิมพ์ จึงไม่มีการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การพิมพ์ทั้งหลาย ดังนั้นบริษัท จึงไม่มีความจำเป็นต้องพัฒนาเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ เหล่านี้ด้วยตนเอง และด้วยสภาพการแข่งขันของธุรกิจโรงพิมพ์ จึงทำให้บริษัท มีความสามารถในการต่อรอง และเลือกสรรโรงพิมพ์ที่เหมาะสมได้ตลอดเวลา

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สายงานการผลิตหลักของบริษัท เป็นกองบรรณาธิการ ดังนั้นกระบวนการผลิตจะเป็นการจัดทำต้นฉบับและประสานงานอยู่ในสำนักงานของบริษัท จึงไม่สร้างมลภาวะที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของหน่วยงานรัฐใดๆ

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

คณะกรรมการและผู้บริหารของ บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) ตระหนักถึงความรับผิดชอบในการดูแลให้มีการกำกับกิจการที่ดี เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยจัดให้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงในธุรกิจที่ดำเนินการปัจจุบันอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง ทำให้ปัจจัยความเสี่ยงในด้านต่างๆ ได้รับการควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ อาทิ ความเสี่ยงทางด้านการดำเนินงาน ความเสี่ยงทางด้านธุรกิจ ความเสี่ยงทางการเงิน ความเสี่ยงทางด้านการผลิต เป็นต้น

โดยคณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบ เป็นผู้กำกับดูแลการบริหารความเสี่ยง และให้ฝ่ายบริหารปฏิบัติตามนโยบายและรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อให้มีความมั่นใจว่า มีการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัทฯ อย่างเพียงพอ อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และมีผลกระทบต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ที่ควรพิจารณา ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงทางด้านการดำเนินงาน

- ความเสี่ยงจากข้อขัดข้องของสถานที่ดำเนินงานที่สำคัญ

- ศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้า สินค้าส่วนใหญ่ที่จำหน่ายในร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ และสินค้าที่บริษัทฯ รับจัดจำหน่ายไปให้ร้านหนังสืออื่น ถูกส่งจากคลังสินค้าของบริษัทฯ ดังนั้นคลังสินค้าจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ ในปี 2555 ทางบริษัทฯ ได้เริ่มก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้าแห่งใหม่ โดยคาดว่าจะเริ่มดำเนินการอย่างเต็มรูปแบบได้ในกลางปี 2557 เพื่อลดความเสี่ยงจากการเช่าคลังสินค้า

- อาคารเรียนของโรงเรียนเพลินพัฒนา ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานของบริษัทย่อย

ทั้งนี้กรณีมีความเสียหายที่เกิดกับศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้าของบริษัทฯ หรืออาคารเรียนของโรงเรียนเพลินพัฒนา ทั้งจากภัยธรรมชาติ อุบัติเหตุ หรือจากเหตุอื่นๆ ที่ไม่สามารถควบคุมได้ ย่อมมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ทำประกันความเสียหายของทรัพย์สินและสินค้าของบริษัทฯ ไว้อย่างครอบคลุม และมีการปรับเปลี่ยนวงเงินประกันภัยให้สอดคล้องกับมูลค่าของทรัพย์สินอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงกำหนดให้มีมาตรการการรักษาความปลอดภัย เพื่อลดความเสี่ยงที่คาดไม่ถึงเกี่ยวกับภัยต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับคลังสินค้า และอาคารเรียน

นอกจากนั้น บริษัทฯ พัฒนาระบบการทำงานสำรอง เพื่อให้สามารถทำงานทดแทนได้ในกรณีที่ระบบของคลังสินค้าเกิดการขัดข้องใดๆ รวมทั้งความพร้อมในการเปิดคลังสินค้าชั่วคราว เพื่อทำหน้าที่รับสินค้าจากสำนักพิมพ์และผู้จัดจำหน่าย ส่งผ่านไปยังสาขาทั่วประเทศได้

- ความเสี่ยงทางด้านอัคคีภัย อุทกภัย และภัยทางธรรมชาติอื่น ในธุรกิจด้านสื่อและสิ่งพิมพ์ ทรัพย์สินและสินค้าของบริษัทฯ อาจเสียหายหรือชำรุดได้โดยง่าย จากเหตุภัยในด้านต่างๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะได้ทำประกันภัยไว้อย่างครอบคลุม แต่บริษัทฯ ก็ยังได้ตระหนักถึงความสำคัญของเหตุดังกล่าวอยู่เสมอ จึงได้มีการปรับปรุงมาตรการป้องกันภัยต่างๆ ไว้อย่างต่อเนื่อง

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่จะเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว บริษัทฯ ได้ก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้าแห่งใหม่ และได้ปรับปรุงระบบแจ้งเตือนสัญญาณเพลิงไหม้อัตโนมัติ และระบบดับเพลิงอัตโนมัติ (sprinkler) เพื่อลดความเสี่ยงด้านอัคคีภัย ไม่ให้เกิดการลุกลาม เป็นการลดความเสี่ยงของมูลค่าความเสียหายให้อยู่ในขอบเขตจำกัด และบริษัทฯ ได้มีแผนปฏิบัติที่ชัดเจน อันได้แก่ การจัดอบรมให้ความรู้แก่พนักงาน พร้อมจัดทำคู่มือแผนป้องกันและระงับอัคคีภัย โดยมีการระบุถึงขั้นตอนการปฏิบัติ และบทบาทหน้าที่ของบุคคลและทีมงานต่างๆ เพื่อความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่ได้ทันเวลาที่ หากมีเหตุการณ์เกิดขึ้น การจัดอบรมการใช้เครื่องดับเพลิงแก่พนักงาน การตรวจสภาพและปรับปรุงอุปกรณ์ไฟฟ้าให้พร้อมใช้งานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการป้องกันการเกิดอุบัติเหตุจากไฟฟ้าลัดวงจร อีกทั้งได้จัดเตรียมระบบไฟสำรองในกรณีที่เกิดเหตุขัดข้องด้านพลังงาน เพื่อลดความเสี่ยงด้านการหยุดการดำเนินงาน สำหรับในการดำเนินงานก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่นั้น บริษัทฯ ได้ออกแบบความสูงของอาคารให้มากกว่าระดับถนนบางนา-ตราด ถึง 2.35 เมตร เพื่อป้องกันอุทกภัย ซึ่งจะลดความเสี่ยงของมูลค่าความเสียหายลงอย่างมาก

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าสูญหาย** ในฐานะที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจค้าปลีกร้านหนังสือที่มีจำนวนสาขาทั่วประเทศ จึงประสบปัญหาสินค้าสูญหายทั้งจากการถูกขโมยหนังสือ และสาเหตุอื่นๆ เช่นเดียวกับธุรกิจค้าปลีกโดยทั่วไป

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการป้องกันและดูแลปัญหาสินค้าสูญหาย จึงได้ดำเนินการทยอยติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) มาตั้งแต่ปลายไตรมาส 4 ของปี พ.ศ. 2549 เป็นต้นมา และจัดตั้ง **แผนกป้องกันการสูญหาย (Loss Prevention Department หรือ LPD)** ขึ้นเพื่อกำหนดมาตรการต่างๆ และดำเนินการเพื่อลดสินค้าสูญหายเป็นการเฉพาะ ส่งผลให้มูลค่าสินค้าสูญหายที่สาขาจากเดิมประมาณ 1.59% ในปี พ.ศ. 2549 ลดลงเหลือเพียงประมาณ 0.29% และ 0.28% ของยอดขายสาขาในปี พ.ศ. 2555 และ 2556 ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีมาตรการติดตั้งเสากันขโมยในสาขาที่มีความเสี่ยงจากกลุ่มมิชชันนารีจำนวนหนึ่งควบคู่กับการใช้กล้อง CCTV

- **ความเสี่ยงจากความผิดพลาด หรือขัดข้องของระบบคอมพิวเตอร์ และระบบข้อมูลสารสนเทศ** บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศต่างๆ ในระบบงานของ บริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยครอบคลุม เช่น ระบบการขายหน้าร้าน ระบบบริหารคลังสินค้า ระบบจัดซื้อ ระบบบัญชีการเงิน เป็นต้น ซึ่งระบบคอมพิวเตอร์และสารสนเทศ ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยผลักดันให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นความผิดพลาดหรือขัดข้องของระบบคอมพิวเตอร์และระบบข้อมูลสารสนเทศ จึงอาจมีผลกระทบต่อการบริหารจัดการได้

ดังนั้น เพื่อลดผลกระทบจากความผิดพลาด หรือขัดข้อง ของระบบคอมพิวเตอร์และระบบข้อมูลสารสนเทศทั้งที่สาขา คลังสินค้า สำนักงานใหญ่ และบริษัทย่อย บริษัทฯ และบริษัทย่อย จึงได้จัดให้มีระบบป้องกัน และสำรองข้อมูลตามมาตรฐานซึ่งเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป ตลอดจนเตรียมแผนการป้องกันภัยต่างๆ และแผนสำรอง รวมถึงการฝึกซ้อมแผนป้องกันอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้พัฒนาระบบทั้งหมดให้มีศักยภาพในการทำงานทดแทนได้ทันที (High Availability) ซึ่งเป็นระบบที่มีขีดความสามารถในการรองรับปริมาณรายการซื้อขาย (Transaction) ที่มากขึ้น ครอบคลุมถึง ระบบการป้องกันไวรัส และรองรับปริมาณการเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์มากขึ้น อย่างไรก็ตาม พัฒนาการทางเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้บริษัทฯ ต้อง

พัฒนาระบบเครือข่ายทั้งหมดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีเสถียรภาพ และสามารถรองรับการขยายตัวของธุรกิจใหม่ได้ โดยในปี 2555 บริษัทฯ ทำการเปลี่ยนระบบเครือข่ายเชื่อมโยงจาก MPLS (128/128kbps) (Multiprotocol Label Switching) เป็น ระบบ ADSL (1024/512kbps) (Asymmetric Digital Subscriber Line) ทำให้ประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อดีขึ้นมาก

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับภาวะการขาดแคลนบุคลากรที่เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน** บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและมีความสามารถเฉพาะด้าน นับเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดต่อบริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการผลิตหนังสือและวารสารเชิงวิชาการต่างๆ หรือการสรรหาครูชำนาญการพิเศษ ที่มีศักยภาพในการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับนักเรียน และการสร้างสรรค์ผลงานอื่น ในธุรกิจที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ดำเนินงาน ซึ่งส่วนใหญ่แล้วล้วนแต่เป็นธุรกิจบุกเบิก

แม้ว่าที่ผ่านมาบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะต้องเผชิญกับภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจ ผนวกกับปัญหาราคาน้ำมันที่ปรับราคาสูงขึ้น และภาวะเงินเฟ้อที่ปรับค่าสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้พนักงานทุกคนต้องประสบกับปัญหาค่าครองชีพที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าอาหาร และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น ทางผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการรักษาบุคลากรขององค์กรให้ดำรงอยู่กับองค์กรตลอดไป จึงได้ร่วมประชุมเพื่อหามาตรการในการให้ความช่วยเหลือพนักงาน เพื่อไม่ให้พนักงานได้รับผลกระทบที่รุนแรงมากเกินไปจากอัตราเงินเฟ้อที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และให้สามารถปฏิบัติงานกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้อย่างมีความสุขเช่นเดิม โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย จัดให้มีการทบทวนการปรับโครงสร้างอัตราค่าตอบแทนสำหรับพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยจัดให้มี ค่าครองชีพ และค่าเบี่ยงเบน การตรวจสอบสุขภาพประจำปี การประกันสุขภาพ การประกันอุบัติเหตุ และวงเงินคุ้มครองที่เกี่ยวข้องให้เพียงพอ เพื่อสร้างเสถียรภาพ และความมั่นคงให้แก่พนักงาน และครอบครัวมากขึ้น เป็นการช่วยแบ่งเบาภาระให้กับพนักงาน เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะค่าครองชีพที่เพิ่มสูงขึ้น และสามารถแข่งขันในตลาดแรงงานได้

นอกจากนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อย ยังมุ่งมั่นที่จะสรรหาพนักงานที่มีศักยภาพมารองรับการเติบโตในอนาคต พัฒนาศักยภาพเชิงวิชาการและพัฒนาจิตใจให้กับบุคลากรและทีมงานอย่างต่อเนื่อง และสร้างโอกาสในการเจริญเติบโตในหน้าที่การงานของพนักงานที่ต้องการเติบโตไปพร้อมกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมทั้งมีการพัฒนาวัฒนธรรมองค์กรขึ้นมา เพื่อพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้ดีขึ้น ทำงานได้อย่างมีความสุขมากขึ้น

- **ความเสี่ยงจากการเช่าที่ดินเพื่อใช้ดำเนินงานของบริษัทย่อย** ปัจจุบันบริษัทย่อย ซึ่งประกอบกิจการโรงเรียนเพลินพัฒนา ตั้งอยู่บนถนนพุทธมณฑลสาย 2 ในพื้นที่กว่า 20 ไร่ โดยเช่าที่ดินจากผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย รวม 2 สัญญา มูลค่า 10 ล้านบาท และมีระยะเวลาเช่า 30 ปี เพื่อใช้ประกอบธุรกิจสถานศึกษา โดยมีข้อตกลงว่าในระหว่างที่สัญญานี้มีผลบังคับ ผู้ให้เช่าสัญญาว่าจะไม่ขายที่ดินที่เช่าให้แก่บุคคลใดๆ โดยไม่ได้รับความยินยอมจากบริษัทย่อย และหากผู้ให้เช่ามีความจำเป็นอย่างถึงที่สุดอันมิอาจหาทางอื่นได้ ผู้ให้เช่าสัญญาว่าจะเสนอขายให้แก่บริษัทย่อยก่อนในราคาเช่นเดียวกับที่เสนอขายแก่บุคคลภายนอก และหากบริษัทย่อยไม่ตอบรับข้อเสนอก่อนใน 60 วัน นับแต่วันที่ได้รับคำเสนอ ก็ให้ผู้ให้เช่าตกลงขายให้แก่บุคคลภายนอกได้ อย่างไรก็ตามบริษัทย่อย อยู่ระหว่างการพิจารณา เพื่อกำหนดเงื่อนไขสัญญาที่เหมาะสมในการทำสัญญาเช่าเพิ่มเติมเกี่ยวกับที่ดินดังกล่าว เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น

3.2 ความเสี่ยงทางด้านธุรกิจ

- **ความเสี่ยงในเรื่องผลิตภัณฑ์ล้าสมัย ชำรุด หรือถูกสื่ออื่นทดแทน และพฤติกรรมการอ่านหนังสือที่เปลี่ยนไป** ในปัจจุบันธุรกิจหนังสือมีการเติบโตมากขึ้นเรื่อยๆ มีปริมาณหนังสือออกใหม่มากขึ้น ส่งผลให้มีการแย่งชิงพื้นที่วางขายที่มีอยู่อย่างจำกัด จึงทำให้อัตราการคืนหนังสือเพิ่มสูงขึ้น และหนังสือที่รับคืนกลายเป็นสินค้าที่หาช่องทางจำหน่ายได้ยากขึ้น และส่วนที่ชำรุดมีสัดส่วนมากขึ้น บริษัทฯ จึงกำหนดแนวทางการสั่งซื้อสินค้าที่ลูกค้ามีความต้องการ และกำหนดวงเงินอนุมัติในการสั่งซื้อที่เหมาะสม รวมถึงกำหนดให้มีการผลักดันการจัดจำหน่ายสินค้าล้าสมัย และชำรุด โดยการจัดโปรโมชั่นในราคาพิเศษ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ในภาวะปัจจุบัน นอกจากนี้เทคโนโลยีทางด้านคอมพิวเตอร์ ได้รับการพัฒนาอย่างรวดเร็ว จึงทำให้หนังสือในกลุ่มคอมพิวเตอร์ ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้ตลาดด้วยรายหนึ่ง มีอายุการขายสั้นลงกว่าเดิม และเริ่มมีการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์เข้ามาแทนที่หนังสือบางประเภทและการใช้งานบางรูปแบบ บริษัทฯ จึงปรับทิศทางโดยเน้นการเลือกผลิตหนังสือที่มีอายุยาวและขายดี เป็นสัดส่วนมากขึ้น แต่ยังคงผลิตหนังสือคอมพิวเตอร์และหนังสือคู่มือประกอบการเรียนรู้อุปกรณ์หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ๆ โดยเลือกผลิตเฉพาะสินค้าที่ได้รับความนิยมสูงสุดในตลาดเท่านั้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังผลักดันให้มีช่องทางการระบายสินค้าที่มีอัตราการหมุนเวียนช้า รวมทั้งได้จัดทำเว็บไซต์ชื่อ www.se-ed.com และ m.se-ed.com เพื่อให้ผู้ที่สนใจได้ทราบข่าวสารหนังสือออกใหม่ และหนังสือที่อยู่ในกระแสความนิยมในช่วงเวลาต่างๆ ได้รวดเร็วขึ้น นอกจากนี้ยังได้พัฒนา SE-ED Application และ “SE-ED Currents” สำหรับใช้งานบน Smartphone หรือ Tablet เพื่อให้ทันต่อพฤติกรรมการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน

แม้สื่ออิเล็กทรอนิกส์จะได้รับการพัฒนาอย่างรวดเร็ว และมีกระแสการบุกตลาดของ e-book และ e-book Reader แต่บริษัทฯ คาดว่ายังต้องใช้เวลาพอสมควรที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมคนไทยส่วนใหญ่ที่ยังไม่คุ้นเคยการอ่านหนังสือผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ จนเริ่มมีน้ำหนักที่กระทบต่อธุรกิจหนังสืออย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งเมื่อถึงเวลาดังกล่าว บริษัทฯ ก็มั่นใจว่าจะสามารถปรับตัวรับกับกระแสดังกล่าวได้ทันทั่วทั้งที่ เนื่องจากได้เตรียมโครงสร้างพื้นฐานไว้รองรับแล้วระดับหนึ่ง โดยในปี 2555 บริษัทฯ ได้เริ่มจำหน่าย e-book และได้พัฒนาระบบคอมพิวเตอร์และสารสนเทศต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความเชื่อมั่นในระบบการรักษาความปลอดภัยในข้อมูลของการจำหน่าย

- **ความเสี่ยงทางด้านช่องทางการจำหน่าย** เนื่องจากปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว มีการแข่งขันในธุรกิจค้าปลีก มีการแข่งขันในการสร้างทางเลือกให้กับผู้บริโภค ให้พฤติกรรมผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา บริษัทฯ จึงต้องทำให้แน่ใจได้ว่า ช่องทางการจำหน่ายของบริษัทฯ ที่มีอยู่จะยังคงเหมาะสมที่จะรองรับพฤติกรรม และความต้องการของลูกค้าได้ตลอดเวลา และมากเพียงพอ รวมถึงมีการพัฒนาช่องทางการจำหน่ายรองรับการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ได้ทันเวลา

ที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงได้กระจายความเสี่ยงทางด้านช่องทางการจำหน่ายออกไปหลายทาง นอกจากช่อง ทางร้านหนังสือเดิม โดยการเปิดร้านหนังสือของตนเองในชื่อ ซีอีดูเคชั่นเตอร์ และเครือข่าย ตามศูนย์การค้าชั้นนำ ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ศูนย์การค้าท้องถิ่น ศูนย์คอมพิวเตอร์ สถาบันการศึกษาระดับมหาวิทยาลัย ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมถึงการเปิดดำเนินการร้านหนังสือ Book Outlet เพื่อเป็นช่องทางการบริหารและจัดการสินค้าที่ล้าสมัยและมีตำหนิ จนกระทั่งมีรายได้เพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 83% ของรายได้รวมของบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2556

ในการเปิดร้านหนังสือของตนเองนั้น นอกจากบริษัทฯ มีนโยบายปรับปรุงสาขาให้มีความเหมาะสมกับการให้บริการในแต่ละทำเลเป็นระยะๆ ตามความเหมาะสม เพื่อให้มีศักยภาพในการแข่งขันได้ตลอดเวลาแล้ว บริษัทฯ ยังได้กระจายความเสี่ยงโดยการที่มีได้ผูกมัด หรือเปิดทำการเฉพาะศูนย์การค้าใด ศูนย์การค้าหนึ่ง แต่เปิดกระจายอยู่หลายกลุ่มผู้ประกอบการ โดยสาขาที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่ส่วนหนึ่ง ได้ทำสัญญาเช่าระยะยาว หรือเช่าพื้นที่ เพื่อให้มีเสถียรภาพเรื่องพื้นที่ขายในระดับหนึ่ง ดังนั้นหากปีใด ศูนย์การค้าหรือซูเปอร์เซ็นเตอร์รายใดประสบปัญหา หรืออยู่ในภาวะใดๆ ที่ไม่สามารถเปิดดำเนินการต่อได้ หรือมีนโยบายต่อผู้เช่าเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม รายได้ของบริษัทฯ ก็จะได้รับผลกระทบไม่มากนัก

บริษัทฯ ยังได้ประกันความเสียหายของทรัพย์สินและสินค้าในสาขาเหล่านั้น ไว้อย่างครอบคลุม เพื่อลดความเสี่ยงที่คาดไม่ถึงเกี่ยวกับภัยต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น

นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่าน www.se-ed.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่พัฒนาขึ้นมารองรับการซื้อขายหนังสือในระบบ e-commerce และอีกช่องทางหนึ่งคือ m.se-ed.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ของบริษัทฯ สำหรับการเข้าถึงด้วยอุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่ชนิดต่างๆ เช่น smartphone หรือ tablet เพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกในการซื้อสินค้าได้สะดวกขึ้น และหาสินค้าได้และหลากหลายมากขึ้น คาดว่าช่องทางดังกล่าว จะเป็นช่องทางในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ ได้อย่างมากในอนาคตจากการที่มีจำนวนผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว และรองรับการเปลี่ยนแปลงลักษณะการซื้อขายเป็น e-book มากขึ้นในอนาคตด้วย

- **ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวส่งผลกระทบต่อรายได้ของอุตสาหกรรมโฆษณา**
ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้รวมของบริษัทฯ เนื่องจากธุรกิจวารสารเชิงวิชาการที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตอยู่ จะมีรายได้จากค่าโฆษณาเป็นหลัก อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว จึงมีการพัฒนาสิ่งพิมพ์ใหม่ๆ ที่เน้นตลาดเฉพาะทางมากขึ้น โดยในปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการวารสารในรูปแบบดิจิทัลแมกกาซีน (Digital Magazine) ผ่านทางเว็บไซต์ www.se-edmag.com เป็นการขยายตลาดออกไปสู่กลุ่มผู้อ่านใหม่ๆ ได้มากขึ้น เนื่องจากมีความสะดวกในการอ่านที่สามารถอ่านได้จากทุกที่ทุกเวลา ผ่านทางอุปกรณ์ไอทีและอุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่ชนิดต่างๆ เป็นการเพิ่มโอกาสในการขายโฆษณาในวารสารได้มากขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการทำสัญญาลงโฆษณาล่วงหน้ากับลูกค้าในระยะยาว และใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย โดยเน้นให้มีการจัดโปรโมชั่นพิเศษในการดึงดูดลูกค้าให้หันมาสนใจในการลงโฆษณากับบริษัทฯ เช่น การทำ Barter สินค้า แลกกับค่าโฆษณา เพื่อขยายฐานลูกค้าและสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ และลดผลกระทบของความเสี่ยงจากอุตสาหกรรมโฆษณาที่อาจจะชะลอตัวลงในช่วงนี้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังหารายได้จากกิจกรรมการจัดสัมมนา และหาสินค้าทางเทคโนโลยีมาจำหน่าย เพื่อชดเชยรายได้ที่ขาดหายไป รวมทั้งการขายโฆษณาบนสื่อออนไลน์มากขึ้น บนเว็บไซต์ www.thailandindustry.com และโฆษณาในวารสารฉบับดิจิทัล

- **ความเสี่ยงทางด้านการจำหน่ายสินค้าที่ไม่ผ่านการอนุญาต และละเมิดลิขสิทธิ์หนังสือ**
เนื่องจากสินค้าบางอย่าง เช่น CD และสิ่งพิมพ์ เป็นสินค้าที่มีกฎหมายที่เกี่ยวข้องควบคุม บางอย่างต้องขออนุญาตเพื่อจำหน่ายก่อน และส่วนใหญ่มีเรื่องลิขสิทธิ์มาเกี่ยวข้อง ทำให้การผลิต และการรับมาจำหน่าย ทั้งการขายปลีก และการขายส่ง ของบริษัทฯ ในสินค้าเหล่านั้นต้องระมัดระวังมากขึ้น เพื่อไม่ให้ผิดกฎหมาย ไม่ไปละเมิดลิขสิทธิ์ของผู้อื่น และไม่มีข้อขัดแย้งที่จะนำไปสู่การถูกฟ้องร้อง และการได้รับการต่อต้านใดๆ

เพื่อลดโอกาสความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้ระบุในเงื่อนไขสัญญา ที่ผู้เขียนหรือเจ้าของสินค้า จะต้องเป็นผู้ยืนยันว่าผลงานหรือสินค้าของตน มิได้ละเมิดลิขสิทธิ์ผู้หนึ่งผู้ใด และหากมีปัญหาละเมิดลิขสิทธิ์เกิดขึ้น จะยินยอมรับผิดชอบค่าเสียหายทั้งหมดที่บริษัทฯ ต้องจ่ายจากการละเมิดดังกล่าวด้วย

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะไม่สนับสนุนผลิตภัณฑ์ที่ละเมิดลิขสิทธิ์โดยเด็ดขาด พร้อมทั้งได้จัดอบรมเพื่อส่งเสริมให้ผู้เขียน และบุคคลทั่วไปเข้าใจ และรับทราบถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการไม่ละเมิดลิขสิทธิ์ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีปัญหาเหล่านี้เกิดขึ้นน้อยครั้ง และผลกระทบมีมูลค่าที่ไม่มีนัยสำคัญ

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับการแข่งขันในอุตสาหกรรมการพิมพ์** เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้ลงทุนสร้างโรงพิมพ์เป็นของตนเอง จึงทำให้บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงจากการลงทุน และไม่ได้รับผลกระทบในเชิงลบจากการแข่งขันตัดราคากันในอุตสาหกรรมการพิมพ์ ในการนี้บริษัทฯ เลือกใช้โรงพิมพ์หลายแห่งเป็นฐานรองรับการผลิต ซึ่งทำให้สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างเหมาะสม จากสถานการณ์การแข่งขันเสนอราคาพิมพ์อยู่ตลอดเวลา และยังสามารถกำหนดระยะเวลาการผลิตได้อย่างแน่นอนอีกด้วย

3.3 ความเสี่ยงทางการเงิน

- **ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ** บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้จัดให้มีนโยบายการกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อกับลูกค้าอย่างเหมาะสม รวมถึงมีระบบการติดตามทวงถามหนี้จากลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ และกำหนดให้มีการทบทวนวงเงินการให้สินเชื่อกับลูกหนี้ของบริษัทฯ เป็นประจำทุกปี เพื่อปรับเปลี่ยนวงเงินการให้สินเชื่อที่เหมาะสม และสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน เนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายการให้สินเชื่อที่ระมัดระวัง มีการกระจายน้ำหนักของลูกหนี้กระจายตัวออกไป และมีการพิจารณาค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญอย่างเหมาะสม จึงเชื่อว่าบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้จะไม่ชำระหนี้ในระดับต่ำ
- **ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ** จากการที่บริษัทฯ ได้เซ็นสัญญาเป็นตัวแทน จัดจำหน่ายหนังสือเรียนภาษาอังกฤษ (ELT) แต่ผู้เดียวในประเทศไทยให้กับสำนักพิมพ์ Oxford University Press (OUP) และมีสิทธิการขายในประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และอินโดนีเซีย ด้วย เพื่อช่วยผลักดันการเรียนรู้อังกฤษในประเทศไทย และประเทศข้างเคียง ส่งผลให้บริษัทฯ อาจประสบปัญหาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อันเนื่องมาจากภาวะผูกพันที่เกิดจากการซื้อหรือจำหน่ายสินค้าในสกุลเงินตราต่างประเทศ ดังนั้นเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและยอมรับได้นั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการพิจารณาเลือกทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตามความเหมาะสม

3.4 ความเสี่ยงทางการผลิต

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัตถุดิบและสินค้า** กระดาษเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตหนังสือและการเปลี่ยนแปลงด้านราคาแปรผันตามความต้องการของตลาดและตามปริมาณการผลิตอยู่ตลอดเวลา แต่เนื่องจากหนังสือที่บริษัทฯ ผลิต มีกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อ และมีการศึกษา จึงทำให้บริษัทฯ สามารถใช้นโยบายปรับราคาตามสภาพต้นทุนที่แท้จริงได้เป็นระยะๆ โดยไม่ได้รับผลกระทบมากนัก

ในฐานะที่บริษัทฯ มีบทบาทเป็นทั้งสำนักพิมพ์ ผู้รับจัดจำหน่าย และผู้ค้าปลีก บริษัทฯ จึงพยายามรักษาบทบาทความเป็นกลางโดยขายหนังสือจากทุกสำนักพิมพ์ที่มีความต้องการของตลาด และกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของจริยธรรมธุรกิจที่ดี ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความเที่ยงธรรม โดยมีให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มได้รับความเดือดร้อน หรือไม่เป็นธรรมจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนจากเจ้าของสินค้าส่วนใหญ่ในระยะยาว และไม่พึงพึงรายได้รายหนึ่งมากเกินไป

3.5 ความเสี่ยงทางการคอร์รัปชัน

- ความเสี่ยงเกี่ยวกับการทุจริตของพนักงานสาขา คลังสินค้าและสำนักงานใหญ่** บริษัทฯ ได้ติดตั้งกล้องวงจรปิดที่สาขาและคลังสินค้า จัดให้มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย เพื่อตรวจค้นพนักงานและบุคคลที่เข้าออกภายในคลังสินค้าทุกครั้ง เพื่อป้องกันการขโมยหนังสือออกจากคลังสินค้า อีกทั้งได้มีการติดตั้งเสา Electromagnetic เพื่อป้องกันการขโมยในสาขาที่มียอดสูญหายสูง ทั้งนี้ระยะยาวบริษัทฯ ได้วางมาตรการที่จะเพิ่มการติดตั้งเสาให้ครอบคลุมสาขาที่มีความเสี่ยง มีการตรวจตราภายในร้านโดยมุ่งเน้นการป้องกันและปราบปรามการทุจริตภายในให้เข้มงวดขึ้น และจัดตั้งแผนกป้องกันการสูญเสีย (Loss Prevention Department หรือ LPD) ขึ้นมาเพื่อกำหนดมาตรการต่าง ๆ ในการทุจริต ของพนักงานสาขา นอกจากนี้บริษัทฯ จัดตั้งแผนกตรวจสอบภายในและนักลงทุนสัมพันธ์ เพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบควบคุม ป้องกันมิให้เกิดการทุจริตในทุกระดับการปฏิบัติงาน รวมทั้งจัดให้มีมาตรการป้องกันมิให้พนักงานผู้บริหาร หรือกรรมการขององค์กร นำข้อมูลภายในไปใช้เพื่อหาประโยชน์ให้แก่ตนเองและผู้อื่นในทางมิชอบ บริษัทฯ จัดทำข้อกำหนดและอำนาจการอนุมัติเบิกจ่าย / การลงทุน / การสั่งซื้อและการดำเนินการเกี่ยวกับรายจ่ายต่าง ๆ ของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามระเบียบและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้วางไว้เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่า รายการนั้น ๆ ถูกต้องตามระเบียบ และ กำหนดให้พนักงานที่เข้ามาใหม่รับทราบแนวทางปฏิบัติ / กฎระเบียบในการดำเนินธุรกิจขององค์กรว่าด้วยคู่มือจรรยาบรรณ / จริยธรรมทางธุรกิจที่องค์กรจัดทำขึ้น
- ความเสี่ยงเกี่ยวกับการสูญหายของวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน** บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงระบบการเบิกจ่ายวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน โดยจัดพิมพ์ใบเบิกวัสดุที่มีการบันทึกข้อมูลตัดข้อมูลสินค้าคงเหลือจากระบบข้อมูลกลาง เพื่อให้พนักงานตรวจสอบก่อน บริษัทฯ นำระบบบาร์โค้ดมาใช้ในการควบคุมระบบสต็อกวัสดุสำนักงาน และปรับปรุงขั้นตอนการทำงานเรื่องการโอนย้ายทรัพย์สินระหว่างแผนกหรือเปลี่ยนผู้ถือครองทรัพย์สินภายในแผนก การส่งคืนทรัพย์สินให้กระชับและเกิดประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อลดการสูญหาย
- ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเข้าถึงข้อมูลสารสนเทศเพื่อทำทุจริตหรือทำลายข้อมูล** บริษัทฯ ดำเนินการป้องกันการเข้าถึงข้อมูลโดยการกำหนดสิทธิ์ให้พนักงานทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลในส่วนที่ตนทำงานเท่านั้น ไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลในส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องได้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการจัดทำเอกสารสรุปรายละเอียดการทำงานหลักๆ ของผู้ใช้งานระบบทั้งหมด เพื่อให้ผู้บังคับบัญชาแต่ละหน่วยสามารถสอบทานการทำงานของผู้นั้นได้ เพื่อเป็นการควบคุมการเข้าถึงข้อมูล

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

มูลค่าทางบัญชีสุทธิของที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ และสิทธิการเช่า ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันสิ้นปี มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ			ภาระค่าประกันการกู้เงิน		
		31/12/56	31/12/55	31/12/54	31/12/56	31/12/55	31/12/54
ที่ดิน	เจ้าของ	497.20	498.19	353.52	-	-	-
อาคาร	เจ้าของ	194.30	202.91	133.64	-	-	-
ค่าตกแต่งอาคาร	เจ้าของ	146.49	140.17	111.70	-	-	-
เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	258.62	251.91	207.30	-	-	-
ยานพาหนะ	เจ้าของ	10.59	12.19	9.75	-	-	-
งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	505.64	146.32	28.60	-	-	-
สิทธิการเช่าที่ดิน	สิทธิการใช้พื้นที่	6.70	7.04	7.73	-	-	-
สิทธิการเช่าอาคาร	สิทธิการใช้พื้นที่	87.41	98.84	110.29	-	-	-
รวม		1,706.95	1,357.57	962.17	-	-	-

สินทรัพย์ของบริษัท และบริษัทย่อย ที่สำคัญประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ และสิทธิการเช่า ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- บริษัท มีสัญญาเช่าสำนักงาน ห้องพักรีสตอร์ และสัญญาบริการ ที่อาคาร ทีซีไอเอฟ ทาวเวอร์ จำนวน 2 ฉบับ ซึ่งสัญญาเช่าทั้งหมดมีอายุ 3 ปี และมีสิทธิ์ต่ออายุได้คราวละ 3 ปี โดยมีอายุสัญญาคงเหลือ ดังนี้
 - ฉบับที่ 1 หมดยุติสัญญาในระหว่างปี และต่อสัญญาอีก 3 ปี มีสัญญาตั้งแต่ 1 มีนาคม 2556 ถึง 29 กุมภาพันธ์ 2559
 - ฉบับที่ 2 มีอายุสัญญาคงเหลือ จำนวน 11 เดือน หมดยุติสัญญา ในเดือน พฤศจิกายน 2557
- บริษัท มีสัญญาเช่าคลังสินค้า (ถนนกิ่งแก้ว) เพื่อใช้เป็นศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้าของบริษัท โดย มีรายละเอียดดังนี้
 - ฉบับที่ 1 สัญญาสิ้นสุดเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2556 และต่อสัญญาเป็นเวลา 3 เดือน สิ้นสุดสัญญา ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557
 - ฉบับที่ 2 สัญญาตั้งแต่ 1 ธันวาคม 2551 ถึง 31 สิงหาคม 2564 อายุสัญญา ณ สิ้นปี 2556 คงเหลือ 7 ปี 8 เดือน
 - ฉบับที่ 3 สัญญาตั้งแต่ 11 ตุลาคม 2553 ถึง 11 ตุลาคม 2564 อายุสัญญา ณ สิ้นปี 2556 คงเหลือ 8 ปี 9 เดือน 11 วัน

3. บริษัทฯ มีสัญญาเช่าพื้นที่เพื่อเป็นที่ตั้งสาขารวมทั้งสิ้น 444 สาขา สัญญาดังกล่าว จะมีอายุสัญญาเช่าอยู่ระหว่าง 1 ปี ถึง 12 ปี โดยมีอายุสัญญาคงเหลือสูงสุดประมาณ 4 ปี 9 เดือน สามารถต่อสัญญาได้คราวละ 3 ปี โดยทั่วไป บริษัทฯ มีการทำสัญญาเช่าราคาเช่าพื้นที่ 2 ลักษณะ คือ คิดค่าเช่าจากอัตราร้อยละของมูลค่าขายของแต่ละสาขา ซึ่งอัตราร้อยละดังกล่าวขึ้นอยู่กับข้อตกลงในสัญญาที่ตกลงระหว่างกัน และคิดค่าเช่าในอัตราคงที่
4. ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัญญาสิทธิการเช่าในศูนย์การค้า เพื่อประกอบธุรกิจร้านหนังสือซีอีดูเคชั่นเซ็นเตอร์รวม 12 แห่ง อายุสัญญาคงเหลือประมาณ 1 ปี 3 เดือน ถึง 13 ปี มูลค่าสิทธิการเช่าอาคารสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 เท่ากับ 87.41 ล้านบาท
5. สิทธิการเช่าที่ดินทั้งจำนวน เป็นค่าใช้จ่ายประโยชน์จากหน้าที่ดินตามสัญญาเช่าที่ดินของบริษัทย่อย โดยเช่าจากผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยรวม 2 สัญญา มูลค่า 10 ล้านบาท มีระยะเวลาเช่า 30 ปี พื้นที่ประมาณ 20 ไร่ เพื่อใช้ประกอบธุรกิจสถานศึกษา ซึ่งมีอายุสัญญาคงเหลือประมาณ 20 ปี มูลค่าสิทธิการเช่าที่ดินสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 เท่ากับ 6.70 ล้านบาท

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญคือ ลิขสิทธิ์ในการจัดพิมพ์หนังสือเพื่อจำหน่าย ซึ่งบริษัทฯ จะทำสัญญาการขอใช้ลิขสิทธิ์กับเจ้าของลิขสิทธิ์โดยตรง โดยทั่วไป บริษัทฯ จะได้รับอนุญาตให้ใช้ลิขสิทธิ์เพื่อจัดพิมพ์และจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว มีกำหนดเวลา 3 ปี หรือจนกว่าจะขายหนังสือตามจำนวนที่ได้รับอนุญาตให้พิมพ์หมด และสามารถขอพิมพ์เพิ่มเติมได้ ซึ่งอายุสัญญาจะได้รับการต่ออายุออกไปอีก 3 ปีโดยอัตโนมัติ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสัญญาการใช้ลิขสิทธิ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังต่อไปนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556

ประเภทสัญญา	จำนวน (ฉบับ)
จำนวนสัญญาลิขสิทธิ์ในประเทศ	2,033
จำนวนสัญญาลิขสิทธิ์ต่างประเทศ	971

เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ บริษัทฯ ได้ดำเนินการยื่นจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า และเครื่องหมายบริการต่อ กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เพื่อให้ได้รับสิทธิการให้ความคุ้มครอง เครื่องหมายตาม พระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2534 โดยปัจจุบัน บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมาย การค้าและเครื่องหมายบริการ ดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	วันหมดอายุ *
1	เครื่องหมายการค้า		แผ่นซีดี	25 มีนาคม 2564
			หนังสือ วารสาร	25 มีนาคม 2564
2	ซีอีดูบุ๊คเน็ต		บริการจัดการขายหนังสือ	8 เมษายน 2564
3	ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์		บริการจัดการขายหนังสือ	8 เมษายน 2564
			เสื้อแขนสั้น	13 มีนาคม 2564
			กระเป๋าทำด้วยผ้า/หนังสือ อเนกประสงค์	13 มีนาคม 2564
4	ซีอีดู		หนังสือ	13 มีนาคม 2564
			เสื้อแขนสั้น	13 มีนาคม 2564
5	ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์		จำหน่ายหนังสือ	13 มีนาคม 2564
6	SE-ED BOOK CENTER		จำหน่ายหนังสือ	13 มีนาคม 2564
7	SE-ED BOOK CENTER		กระเป๋าทำด้วยผ้า/หนังสือ อเนกประสงค์	13 มีนาคม 2564
			เสื้อแขนสั้น	13 มีนาคม 2564
			จำหน่ายหนังสือ	13 มีนาคม 2564
8	ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์		จำหน่ายหนังสือ	13 มีนาคม 2564
9	SE-ED BOOK CENTER		เสื้อแขนสั้น	13 มีนาคม 2564
			กระเป๋าทำด้วยผ้า / หนังสือ อเนกประสงค์	13 มีนาคม 2564
			จำหน่ายหนังสือ	13 มีนาคม 2564
10	ซีอีดู		หนังสือ	13 มีนาคม 2564
			เสื้อแขนสั้น	13 มีนาคม 2564
11	SE-ED KIDDY CAMP		เสื้อแขนสั้น หมวก	13 มีนาคม 2564

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	วันหมดอายุ *
12	SE-ED		กระเป๋าใส่ของอเนกประสงค์	13 มีนาคม 2564
13	SE-ED ENJOY READING		หนังสือ วารสาร นิตยสาร	16 กุมภาพันธ์ 2564
14	SE-ED ENJOY READING		หนังสือ วารสาร นิตยสาร	16 กุมภาพันธ์ 2564
15	ADD FREE MAGAZINE		นิตยสาร	13 มีนาคม 2564
16	ET EXTREME TECHNOLOGY MAGAZINE		นิตยสาร	13 มีนาคม 2564
17	THE ABSOLUTE SOUND & STAGE		นิตยสาร	13 มีนาคม 2564
18	FAN MATH BY SE-ED		บริการจัดการเรียนการสอน	22 มีนาคม 2565
19	SE-ED, IKIDS		บริการจัดการเรียนการสอน	22 มีนาคม 2565

หมายเหตุ * การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการมีอายุ 10 ปี นับแต่วันจดทะเบียนและอาจต่ออายุได้ทุก 10 ปี

เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ ที่อยู่ระหว่างการพิจารณาขอจดทะเบียน

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	หมายเหตุ
1	FAN MATH BY SE-ED		หนังสือ ตำราเรียน	ประกาศจดทะเบียนแล้ว ลงวันที่ 14 พฤศจิกายน 2556 รอชำระเงินค่ารับจดทะเบียน เครื่องหมาย ลงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2557
			ซีดี ดีวีดี	ประกาศจดทะเบียนแล้ว ลงวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2557
2	ACTIVE ENGLISH BY SE-ED		บริการจัดการเรียนการสอน	รอลงประกาศโฆษณา ลงวันที่ 24 มีนาคม 2557 ตรวจร่างประกาศโฆษณา ลงวันที่ 26 มีนาคม 2557
			หนังสือ ตำราเรียน	รอลงประกาศโฆษณา ลงวันที่ 24 มีนาคม 2557 ตรวจร่างประกาศโฆษณา ลงวันที่ 26 มีนาคม 2557
			ซีดี ดีวีดี	รอตรวจสอบคำสั่งนายทะเบียน
3	SE-ED, iKiDS		หนังสือ ตำราเรียน	ประกาศจดทะเบียนแล้ว ลงวันที่ 26 พฤศจิกายน 2556 รอการชำระเงินค่ารับจดทะเบียน เครื่องหมาย ลงวันที่ 6 มีนาคม 2557
			ซีดี ดีวีดี	ประกาศจดทะเบียนแล้ว ลงวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2557

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกิจการเป็นหลัก เพื่อเป็นการสนับสนุนและเกื้อกูลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ในการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ ได้มอบหมายให้ผู้บริหารหรือคณะกรรมการบริษัท ที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจดังกล่าว เข้าไปทำหน้าที่ในการบริหารงาน ในฐานะตัวแทนของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังนี้

ชื่อ	ความสัมพันธ์	ประเภทกิจการ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือครอง หุ้น (%)
บริษัท ซีอีดูเคชั่นเตอร์ จำกัด	บริษัทย่อย	บริษัทที่ปรึกษาทางธุรกิจ	1.00	99.99
บริษัท เพลินพัฒนา จำกัด	บริษัทย่อย	สถาบันการศึกษาเอกชน (โดยดำเนินการ โรงเรียนเพลินพัฒนา)	169.48	48.97
บริษัท เบสแอนด์ จำกัด	บริษัทย่อย	ธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการ จำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง	0.25	60.00
บริษัท เอ็ม แอนด์ อี จำกัด	บริษัทร่วม	สำนักพิมพ์ผู้ผลิตวารสารและหนังสือสำหรับวิศวกร	0.40	25.00

4.3 ข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินที่มีการประเมินราคา หรือการตีราคาทรัพย์สินใหม่ในระหว่างรอบบัญชี

- ไม่มี -

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของสัดส่วนของผู้ถือหุ้น และมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ รวมถึงคดีหรือข้อพิพาทที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ คลังสินค้า และ SE-ED Learning Center

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	: SE-ED
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 1858/87-90 อาคารที่ซีไอเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
ที่ตั้งศูนย์กระจายสินค้า และคลังสินค้า	: เลขที่ 118 หมู่ที่ 1 ตำบลศิระชะระเข้ใหญ่ อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10540
ที่ตั้ง SE-ED Learning Center	: อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้นที่ 2 เลขที่ 319 สีแยกสามย่าน ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
เว็บไซต์	: www.se-ed.com
โทรศัพท์	: 0-2739-8000
โทรสาร	: 0-2751-5999
อีเมลล์	: เลขานุการบริษัท : cs@se-ed.com : กรรมการอิสระ : id@se-ed.com : นักลงทุนสัมพันธ์ : ir@se-ed.com
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจหลัก คือ • ผลิตหนังสือและวารสารเชิงวิชาการ • บริหารจัดการจำหน่ายหนังสือ • ธุรกิจร้านหนังสือซีอีดูเคชั่นเตอร์ (SE-ED Book Center หรือ SBC) และร้านเครือข่าย (ร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ ศูนย์หนังสือ หนังสือมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่บริษัท เป็นผู้บริหารเอง และจุดขายย่อย) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด • ศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center มีรูปแบบในการดำเนินธุรกิจ คือ การเป็นโรงเรียนสอนเสริม และศูนย์การเรียนรู้ และกิจกรรมพัฒนาศักยภาพและอัจฉริยภาพของเยาวชน ด้วยการพัฒนาหลักสูตรเสริมการเรียนรู้ที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาศักยภาพ อันได้แก่ วิชาคณิตศาสตร์ และวิชาภาษาอังกฤษ • ดำเนินกิจการ โรงเรียนเฟลีนพัฒนา ซึ่งเป็นโรงเรียนระดับเตรียมอนุบาล จนถึงมัธยมศึกษาตอนปลาย • ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107536000285
ทุนจดทะเบียน	: 391,944,529.00 บาท (หุ้นสามัญ 391,944,529 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 391,944,418.00 บาท (หุ้นสามัญ 391,944,418 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

ชื่อ สถานที่ตั้งของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป**ชื่อ สถานที่ตั้งของบริษัทย่อย**

ชื่อที่ตั้ง	: บริษัท เพลินพัฒนา จำกัด
	: เลขที่ 33/39 - 40 หมู่ที่ 17 ถนนสวนผัก แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ 10170
โทรศัพท์	: 0-2885-2670-5
โทรสาร	: 0-2885-2670-5 ต่อ 502
อีเมล	: webmaster@plearnpattana.com
เว็บไซต์	: www.plearnpattana.com
ประเภทธุรกิจ	: สถาบันการศึกษาเอกชน โดยดำเนินการ โรงเรียนเพลินพัฒนา ซึ่งเป็นโรงเรียนระดับเตรียมอนุบาล จนถึงมัธยมปลาย
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105545100716
ทุนจดทะเบียน	: 169,475,500.00 บาท (หุ้นสามัญ 16,947,550 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 169,475,500.00 บาท (หุ้นสามัญ 16,947,550 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
สัดส่วนเงินลงทุน	: อัตราร้อยละ 48.97

ชื่อที่ตั้ง	: บริษัท ซีเอ็ดบิ๊คเซ็นเตอร์ จำกัด
	: เลขที่ 1858/87-90 อาคารทีซีไอเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์	: 0-2739-8000
โทรสาร	: 0-2751-5999
ประเภทธุรกิจ	: บริษัทที่ปรึกษาทางธุรกิจ
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105544044332
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 1,000,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
สัดส่วนเงินลงทุน	: อัตราร้อยละ 99.99

ชื่อที่ตั้ง	: บริษัท เบสแล็บ จำกัด
	: เลขที่ 1858/87-90 อาคารทีซีไอเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์	: 0-2739-8000
โทรสาร	: 0-2751-5999
ประเภทธุรกิจ	: กิจกรรมการให้คำปรึกษาด้านซอฟต์แวร์
ทะเบียนบริษัท	: 0105556066298
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 250,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 25,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
สัดส่วนเงินลงทุน	: อัตราร้อยละ 60

ชื่อ สถานที่ตั้งของบริษัทร่วม

ชื่อ	: บริษัท เอ็ม แอนด์ อี จำกัด
ที่ตั้ง	: เลขที่ 77/111 อาคารสินสาทรทาวเวอร์ ชั้น 26 ถนนกรุงธนบุรี แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10600
โทรศัพท์	: 0-2862-1396-9
โทรสาร	: 0-2862-1395
เว็บไซต์	: www.me.co.th
ประเภทธุรกิจ	: สำนักพิมพ์ผู้ผลิตวารสารและหนังสือสำหรับวิศวกร
ทะเบียนบริษัท	: 0105527008994
ทุนจดทะเบียน	: 400,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 4,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 400,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 4,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
สัดส่วนเงินลงทุน	: อัตราร้อยละ 25

ชื่อ สถานที่ตั้งของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหุ้น	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง	: 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 4, 6-7 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	: 0-2229-2800, 0-2654-5599
โทรสาร	: 0-2359-1262-3
Call center	: 0-2229-2888
อีเมล	: contact.tsd@set.or.th
เว็บไซต์	: www.tsd.co.th
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4521 และ/หรือ นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3516 และ/หรือ นายชยพล ศุภเศรษฐนันท์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3972 และ/หรือ ผู้สอบบัญชีอื่นในสำนักงานเดียวกัน
ที่ตั้ง	: บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (ชื่อเดิม - บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด) : 193/139 – 137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	: 0-2264-0777
โทรสาร	: 0-2264-0789
อีเมล	: Ernstyoung.thailand@th.ey.com
เว็บไซต์	: www.ey.com

ที่ปรึกษากฎหมาย : สำนักงาน ชวน แอนด์ แอสโซซิเอทส์ ทนายความ
ที่ตั้ง : 1153/44 ซอยลาดพร้าว 101 ถนนลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ
กรุงเทพฯ 10240
โทรศัพท์ : 0-2731-5337 และ 0-2731-5338
โทรสาร : 0-2731-5759

ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ : -ไม่มีหุ้นกู้-

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-