

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 ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) มีชื่อภาษาอังกฤษว่า SE-EDUCATION Public Company Limited โดยคำว่า **SE-ED** เป็นคำย่อมาจากคำเต็มว่า **S**cience, **E**ngineering and **ED**ucation ซึ่งเป็นการเน้นวัตถุประสงค์การก่อตั้งบริษัทฯ เมื่อ 40 ปีก่อนว่า จะดำเนินธุรกิจการเผยแพร่ความรู้ โดยเน้นการพัฒนาความรู้ความสามารถของคนไทยในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ โดยจะเน้นด้านวิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ และการศึกษา ปัจจุบันชื่อเรียกสั้นๆ ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นที่รู้จักกันแพร่หลายคือ **ซีเอ็ด (SE-ED)**

บริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจหนังสือเชิงวิชาการประเภท How-to มาตลอดระยะเวลา 40 ปี และมีภาพพจน์ที่ดี ในฐานะผู้นำทางด้านหนังสือและวารสารเชิงวิชาการด้านเทคโนโลยีรายใหญ่ของประเทศ จึงทำให้การดำเนินงานในส่วนอื่นๆ ของบริษัทฯ ได้รับความน่าเชื่อถือตามไปด้วย และมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้น

บริษัทฯ กำหนดทิศทางระยะยาว และกลยุทธ์ทางการตลาดไว้ ซึ่งสรุปโดยสังเขปได้ ดังต่อไปนี้

1.1 วิสัยทัศน์ การกิจ และกลยุทธ์ ของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์ (Vision) ซีเอ็ด จะเป็นผู้ดำเนินการทำให้คนไทยหาความรู้ได้ง่ายขึ้น และสะดวกขึ้น

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

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

1. บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างความเติบโตและเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจร้านหนังสือ ด้วยการมุ่งเน้นการขยายตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างศักยภาพในการขยายธุรกิจให้ครอบคลุมการให้บริการทั่วประเทศ ในทุกชุมชนที่มีขนาดใหญ่เพียงพอ โดยการขยายสาขาของซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ และเครือข่ายในรูปแบบต่างๆ กัน โดยเน้นการเลือกทำเลที่มีศักยภาพสูงในระยะยาว มากกว่าการคำนึงถึงกำไรในระยะแรก เพื่อส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้คนไทยได้มีโอกาสเท่าเทียมกันในการหาความรู้ อีกทั้งยังเป็นการดำเนินกลยุทธ์เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง ส่งผลให้บริษัทฯ ครองความเป็นผู้นำในธุรกิจด้านนี้ และเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจหนังสือโดยรวมในอนาคต และรองรับการสร้างความรู้ และการยอมรับต่อ Brand ของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นประเด็นหลัก คือ “คิดถึงหนังสือ คิดถึงซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์”
2. บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการจัดหาสินค้า หรือบริการที่สะดวก รวดเร็ว และตรงต่อเวลา ในทุกช่องทางการให้บริการ โดยมุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ที่ดี ภายใต้แนวคิดที่ว่า “นี่คืออยากอ่าน อย่างข้าพวงนี้ต้องได้อ่าน” จึงได้มีการจัดโครงการ “ส่งวันนี้ 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 เพื่อให้มีความน่าสนใจเพิ่มมากขึ้น 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 มารยาทของการดำเนินธุรกิจ และมุ่งเน้นการอยู่บนพื้นฐานของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร่วมกัน โดยบริษัทฯ ได้เปิดรับการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อร่วมกันหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา หรืออุปสรรคที่เกิดขึ้น และนำข้อมูลดังกล่าว กลับมาพัฒนาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ กระบวนการบริหารจัดการของบริษัทฯ เพื่อยกระดับมาตรฐานในการทำงานให้สูงขึ้นตลอดเวลา และก่อให้เกิดประโยชน์กับทุกฝ่าย
7. บริษัทฯ เน้นการสร้างและใช้ฐานข้อมูลทางการตลาดอย่างจริงจัง โดยจัดให้มีระบบฐานข้อมูลที่ดีในการจัดเก็บข้อมูลประวัติของลูกค้า ว่าลูกค้ามีความชอบ และความต้องการอย่างไร เพื่อจัดหาสินค้าและบริการให้ตรงตามความต้องการ และพัฒนาสู่การนำเสนอประสบการณ์ที่น่าจดจำ และนำประทับใจให้แก่ลูกค้า รวมถึงการนำข้อมูลดังกล่าวมาทำการวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้น มาปรับปรุงการให้บริการในอนาคตอีกด้วย
8. บริษัทฯ มุ่งเน้นการผลักดันยอดขายของผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยการเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ ในการจัดงาน Events ซึ่งมีทีมงานที่ทำหน้าที่นี้โดยเฉพาะ เพื่อผลักดันยอดขาย และสร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้าว่า “คิดถึงหนังสือ คิดถึงซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์” 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 และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องภายในทั้งหมดมาหาทางแก้ไขปัญหาแบบครบวงจร โดยมีฐานงานวิจัยรองรับ เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาที่ต้องการให้ได้ในเวลาอันสั้นที่สุด และมีประสิทธิภาพสูง คือ หลักสูตร FAN Math เพื่อพัฒนาทักษะทางคณิตศาสตร์ และหลักสูตร ACTive English เพื่อพัฒนาทักษะในการใช้งานภาษาอังกฤษ และด้วยการขยายธุรกิจระบบแฟรนไชส์ จะทำให้ธุรกิจการศึกษาเป็นฐานธุรกิจที่มีความสำคัญต่อการสร้างการเติบโตให้กับบริษัทฯ ในอนาคต

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลัก 6 ส่วน คือ

- **ธุรกิจร้านหนังสือ** โดยเป็นผู้ดำเนินงานร้าน ซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ และเครือข่าย ซึ่งได้แก่ ร้านเครือข่ายซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ และศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารเอง ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งการบริหารพื้นที่ขายหนังสือในรูปแบบต่างๆ ในพื้นที่ศูนย์การค้า
- **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** เป็นการร่วมลงทุนเพื่อสร้างเป็นโรงเรียนทางเลือกแนวใหม่ที่สอนในระดับเตรียมอนุบาล ถึงมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่เน้นการจัดกระบวนการเรียนการสอนที่ยืดหยุ่นเพื่อพัฒนาศักยภาพให้นักเรียน ที่จะเติบโตเป็นกำลังสำคัญของประเทศในอนาคต
- **บริษัท เบสแอส** 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 *มิติที่ 4* เข้าด้วยกันโดยเปลี่ยนชื่อใหม่เป็นวารสาร *รู้รอบตัว* ซึ่งต่อมาก็ได้เปลี่ยนรูปเล่ม และเนื้อหาให้ทันสมัยมากขึ้น และเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น *UpDATE* ขณะเดียวกันบริษัทฯ ก็ได้ขยายสายงานผลิต หนังสือส่งเสริมเยาวชน ขึ้นมาอย่างจริงจัง เพื่อบุกเบิกหนังสือสาระความรู้สำหรับเยาวชน ซึ่งต่อมาในปี พ.ศ. 2529 *วิทยาศาสตร์อ่านสนุก* การตูนชุดเสริมความรู้ชุดแรก ก็ได้ออกวางตลาดและได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

บริษัทฯ บุกเบิกธุรกิจวารสาร และหนังสือเชิงวิชาการ อย่างต่อเนื่องมาเป็นลำดับ จนกลายเป็นสำนักพิมพ์ สาระความรู้ชั้นนำ และมีระบบจัดจำหน่ายที่เป็นที่ยอมรับว่าดีที่สุดที่สุดในธุรกิจหนังสือ และได้เริ่มบทบาทการเป็นผู้รับ จัดจำหน่ายหนังสือให้กับสำนักพิมพ์อื่นที่ผลิตหนังสือประเภทใกล้เคียงกันด้วย

แม้ว่าบริษัทฯ จะมียอดขาย และมีการเติบโตอย่างน่าพอใจ เมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมหนังสือโดยเฉลี่ย โดยในขณะนั้นบริษัทฯ เป็นสำนักพิมพ์ที่มียอดขายสูงสุดในระบบร้านหนังสือ และเป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ ที่สุดด้วย แต่ก็พบว่ามีข้อจำกัดที่จำนวนร้านหนังสือที่มีน้อยเกินไป ทำให้หนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นมา ไม่สามารถ กระจายออกไป และได้รับการจัดวางอย่างเหมาะสมได้ ยอดขายที่ได้สำหรับหนังสือแต่ละเรื่อง จึงไม่สามารถทำได้ มากขึ้นกว่าเดิมนัก

เมื่อทำการสำรวจต่อมา พบว่าร้านหนังสือเดิมไม่พร้อมจะขยายงาน และไม่พร้อมจะปรับปรุงได้มากกว่า เดิมเท่าไรนัก ขณะที่ระยะเวลาดังกล่าว ศูนย์การค้ายุคใหม่กำลังจะเริ่มทยอยเปิดอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ เชื่อนั่นว่าศูนย์การค้าเหล่านั้น น่าจะเป็นแม่เหล็กที่ทำให้เกิดชุมชนขนาดใหญ่ และน่าจะทำให้พฤติกรรมของคน ไทยเปลี่ยนแปลงวิถีสัญจรไป ดังนั้น ถ้าจะทำให้คนไทยหาหนังสืออ่านได้ง่ายและสะดวกขึ้น จึงสมควรมีร้าน หนังสือที่ดีในศูนย์การค้าเหล่านั้น แต่เนื่องจากการลงทุนต้องใช้เงินลงทุนสูงมาก และเป็นเรื่องที่ยังไม่เคยมีใคร บุกเบิกอย่างจริงจังมาก่อน บริษัทฯ จึงตัดสินใจที่จะเริ่มธุรกิจร้านหนังสือในศูนย์การค้าชั้นนำ เพื่อไม่ให้กระทบ กระเทือนกับร้านหนังสือเดิม ซึ่งส่วนมากอยู่ตามอาคารพาณิชย์

ดังนั้น ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2533 บริษัทฯ จึงยื่นเรื่องเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเริ่มโครงการร้านหนังสือ “ซีอีดูเคชั่นเตอร์” ขึ้น เพื่อให้คนไทยได้มีโอกาสหาซื้อหนังสือดีๆ ได้ สะดวกขึ้น และเป็นการรองรับการเติบโตของตลาดหนังสือทั้งหมด โดยมีทิศทางเน้นการเปิดร้านในศูนย์การค้าชั้นนำ ร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ จะจำหน่ายหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง และหนังสือของสำนักพิมพ์อื่นด้วย เพื่อให้มีความสมบูรณ์ในฐานะร้านหนังสือทั่วไป ซีอีดูเคชั่นเตอร์ เปิดดำเนินการสาขาแรกในปลายปี พ.ศ. 2534 ที่ ศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ โดยเน้นการเป็น ศูนย์หนังสือสาระและบันเทิง สำหรับครอบครัว และคนทำงาน

ซีอีดูเคชั่นเตอร์ เริ่มเปิดในซูเปอร์เซ็นเตอร์ เป็นครั้งแรกในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2539 ที่โลตัสซูเปอร์ เซ็นเตอร์ สาขาพญา เพราะเห็นว่าซูเปอร์เซ็นเตอร์เป็นทิศทางใหม่ของธุรกิจค้าปลีก ที่จะเพิ่มสำคัญมากขึ้นในอนาคต และจะเป็นทำเลที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจร้านหนังสือในอนาคตระยะยาว หลังจากที่ได้ปรับรูปแบบ ของซีอีดูเคชั่นเตอร์ให้เป็นโฉมใหม่ ที่เน้นการใช้สีสดใสให้ดูทันสมัยขึ้น เน้นการออกแบบชั้นหนังสือที่สามารถ ผลิตได้ง่ายขึ้น และมีต้นทุนต่ำลงเพื่อความรวดเร็วในการเปิดสาขาใหม่ และเน้นการพัฒนา ศูนย์กระจายหนังสือ (Book Distribution Center) ให้มีขีดความสามารถที่จะรองรับปริมาณงานได้ถึง 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 จึงทำให้ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ มีความพร้อมในการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง และสามารถเปิดสาขาใหม่ๆ ได้อย่างรวดเร็ว ด้วยต้นทุน และค่าใช้จ่ายดำเนินการที่ต่ำลง และมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูงขึ้น

นอกจากนี้ ยังพัฒนาความสัมพันธ์กับศูนย์การค้า และซูเปอร์เซ็นเตอร์ รายใหญ่ทุกราย จนได้รับความไว้วางใจในฐานะพันธมิตรธุรกิจที่สำคัญของแต่ละแห่ง ทำให้มีโอกาสพัฒนารูปแบบธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ในปัจจุบันถือได้ว่า ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ 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 ตกลงมากตามสภาวะเศรษฐกิจ ปี 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 จึงสามารถพลิกฟื้นสภาพการทำการค้าให้ดีขึ้นมาได้อีกจนมีสภาพคล่องทางการเงินอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และขยายการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

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

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

ในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการขยายสาขาของร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์โดยพิจารณาจากศักยภาพของทำเลเป็นสำคัญ อีกทั้งยังได้มุ่งดำเนินการปรับปรุงส่วนผสมของสินค้าภายในร้าน เพื่อเพิ่มโอกาสการทำกำไรให้สูงขึ้น และมีการปรับสัดส่วนพนักงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพที่สูงขึ้นในด้านการบริการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เน้นการพัฒนาระบบสารสนเทศ ระบบการสื่อสารระหว่างสาขาทั่วประเทศกับสำนักงานใหญ่ และศูนย์กระจายสินค้า เพื่อรองรับการให้บริการที่หลากหลายเพิ่มขึ้นในอนาคต เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และลดโอกาสการสูญเสียต่างๆ ลง

ในปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯ จึงได้เปิดใช้งานศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้าแห่งใหม่อย่างเป็นทางการ ที่มีขีดความสามารถรองรับปริมาณงานได้มากถึง 600 สาขา โดยที่ศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ได้ออกแบบให้เก็บสินค้าได้เพิ่มขึ้นกว่าคลังสินค้าเดิม และคำนึงถึงประโยชน์ในการใช้สอยพื้นที่เพื่อปฏิบัติงาน ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้มากยิ่งขึ้น สามารถรองรับการกระจายสินค้าพร้อมๆ กันได้ถึง 480 จุดขายในเวลาเดียวกัน รวมทั้งมีการพัฒนาโมเดลการทำงานให้มีความถูกต้อง แม่นยำ และรวดเร็ว โดยการปรับปรุงขั้นตอนการกระจายสินค้าด้วยระบบดิจิทัล (Digital Assorting System) ช่วยสนับสนุนให้เกิดการหมุนเวียนของสินค้าใหม่ที่หน้าร้านได้อย่างต่อเนื่อง และให้บริการลูกค้าด้วยสินค้าที่หลากหลายมากขึ้น

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในปี พ.ศ. 2557 ที่ผ่านมา

บริษัทฯ มีพัฒนาการ และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในปี พ.ศ. 2557 ที่ผ่านมา ที่นอกเหนือจากการดำเนินงานตามปกติ ดังนี้

- บริษัทฯ ได้ขยายสาขาของร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ และปรับปรุงสาขาเดิมให้มีศักยภาพ ดีขึ้น มีประสิทธิภาพการขายที่ดีขึ้น ทันสมัย และพิจารณาการปิดสาขา โดยมีรายละเอียดเบื้องต้นดังนี้
 - บริษัทฯ ได้เปิดสาขาของร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์เพิ่มขึ้น จำนวน 8 สาขา รวมเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวน 412 สาขา และจุดขายที่ยังเปิดดำเนินการอยู่จำนวน 9 จุดขาย
 - ปรับปรุงสาขาเดิมจำนวน 13 สาขา โดยบางส่วนมีการย้ายพื้นที่สาขาให้เหมาะสมขึ้น บางสาขาขยายพื้นที่เพิ่มขึ้นให้สอดคล้องกับความต้องการของชุมชนที่เพิ่มขึ้น บางสาขาปรับปรุงให้มีความทันสมัย และนำเข้าไปให้บริการมากขึ้น
 - ปิดสาขา จำนวน 40 สาขา ซึ่งเป็นสาขาที่ไม่สามารถทำกำไร โดยส่วนใหญ่เป็นสาขามีขนาดเล็ก เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำกำไร ให้เหมาะสมกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน
- บริษัทฯ ได้เปิดสาขาของศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center เพิ่มขึ้น จำนวน 10 สาขา รวมเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวน 26 สาขา โดยเป็นสาขาใน

กรุงเทพฯ และปริมณฑล จำนวน 8 สาขา สาขาในต่างจังหวัดจำนวน 18 สาขา ซึ่งเป็นสาขาที่บริษัท บริหารเองจำนวน 2 สาขา สาขาที่เป็นแฟรนไชส์ 24 สาขา

- จัดงาน Event อย่างเต็มรูปแบบและต่อเนื่อง โดยทีม SBC Event ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างยอดขาย การประชาสัมพันธ์ ให้รู้จักซีอีดูเคชั่นเตอร์ที่เป็นร้านหนังสือเต็มรูปแบบ จนสามารถพูดติดปากได้ ว่า “คิดถึงหนังสือ คิดถึงซีอีดูเคชั่นเตอร์” รวมถึงการสร้างสายสัมพันธ์ ระหว่างเพื่อน สำนักรพิมพ์ ผู้บริหารท้องถิ่น ครู อาจารย์ ตลอดจนลูกค้าที่ให้การสนับสนุนทุกคน
- โครงการผลิตสื่อสร้างเด็ก 2 ภาษา (Bilingual Kids Project) ภายใต้แนวคิดที่ว่าเด็กสามารถพัฒนา ทักษะภาษาด้วยตนเองอย่างไร้ขีดจำกัด หากได้ใช้สื่อและอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม พ่อแม่และ คุณครูสามารถนำหนังสือและสื่อในโครงการ Bilingual Kids ไปใช้กระตุ้นการเรียนรู้ภาษาอังกฤษอย่าง เป็นธรรมชาติของเด็กได้ โดยตนเองไม่จำเป็นต้องมีความถนัดด้านภาษาอังกฤษ โดยซีอีดูเคชั่นผลิต สื่อที่เป็นโครงการต่อเนื่องจากปี 2556 เช่น SE-ED Smart Flash Cards for Bilingual Kids บัตรคำ 2 ภาษาพาหนูน้อยเก่งอังกฤษ สื่อการสอนภาษาอังกฤษรูปแบบใหม่ SE-ED Books for Bilingual Kids ชุดอ่านนอกเวลา 2 ภาษาพาหนูน้อยเก่งอังกฤษ และกลุ่มหนังสือ Graded Readers ฉบับ 2 ภาษา สำหรับเด็กวัยอนุบาล - ชั้นประถม ได้แก่ หนังสือนิทานความรู้เรื่องสัตว์ต่างๆ ที่นำเสนอได้ อย่างสนุกสนาน มีสีสัน ดึงดูดความสนใจเด็กๆ ได้เป็นอย่างดี ซึ่งสื่อเหล่านี้ในหลายๆ ชุด มี Audio CD ประกอบการฝึกฟัง และช่วยให้เด็กฟังพร้อมกับหัดอ่านได้อย่างลื่นไหล นอกจากนี้ยังมีชุด SE-ED My First 4 skills Books ที่มีทั้งเนื้อเรื่องให้เด็กอ่านได้อย่างเพลิดเพลินพร้อม Audio CD อีกทั้งยังแทรกแบบฝึกหัดเขียนคำภาษาอังกฤษง่ายๆ ท้ายเล่มอีกด้วย

ในส่วนของโครงการ “10 นาทีมหัศจรรย์ยามเช้าสร้างนิสัยรักการอ่าน” ในปี 2557 ซีอีดูเคชั่นได้ผลิต หนังสือใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับงานวิจัยที่ว่า สมาธิเด็กวัยประถมนั้นจะสามารถอ่านหนังสือได้ต่อเนื่อง อ่านอย่างมีประสิทธิภาพและได้ผลดี ในช่วงเวลา 10 นาทีแรกของการอ่าน โดยเฉพาะในเวลายาม เช้าที่สมองตื่นตัวพร้อมเรียนรู้ได้เต็มที่ หนังสือกลุ่มนี้ ได้แก่ หนังสือรวมนิทานอีสป หนังสือชุด อะไร ทำไม ป.1 - ป.6 ซึ่งแปลมาจากหนังสือยอดนิยมของญี่ปุ่น และยังแปลเป็นภาษาอื่นๆ ในภูมิภาค เอเชีย ไม่ว่าจะเป็น เกาหลี จีน ไต้หวัน เป็นต้น ส่วนสื่อการเรียนรู้ภาษาอื่นๆ ที่ซีอีดูเคชั่นผลิตเพิ่มนั้น ได้แก่ หมวดภาษาพาหนูน้อยเก่ง SE-ED Smart Chinese ซึ่งเป็นสื่อและหนังสือภาษาจีนระดับต้น ที่ได้กลั่นกรองแล้วว่าเหมาะสมกับการเรียนรู้ของเด็กไทย

ซีอีดูเคชั่นเชื่อมั่นว่า สื่อการเรียนรู้เหล่านี้จะช่วยส่งเสริมนิสัยรักการอ่านที่ยั่งยืน อีกทั้งช่วยพัฒนาทักษะ ภาษาอังกฤษ ภาษาไทยของเด็กไทยได้เป็นอย่างดี

- โครงการหนังสือเพื่อน้อง โดย บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด(มหาชน) เป็นโครงการที่มุ่งเน้นการทำให้ เด็กๆ และชุมชนในสังคมไทยที่ด้อยโอกาสได้เข้าถึงแหล่งความรู้ได้ง่ายมากขึ้น ผ่านกิจกรรมการ บริจาคหนังสือ และสื่อการเรียนรู้ให้กับห้องสมุดโรงเรียนที่ขาดแคลน เพื่อเพิ่มโอกาสการอ่านให้กับ เด็กนักเรียน ปัจจุบัน “โครงการหนังสือเพื่อน้อง” ดำเนินการส่งมอบหนังสือและสื่อความรู้ต่าง ต่อเนื่องในระยะเวลา 9 ปีที่ผ่านมาจนถึงสิ้นปี 2557 บริษัทฯ ได้บริจาคหนังสือให้แก่ห้องสมุดโรงเรียน ต่างๆ ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ได้บริจาคไปแล้ว 3,533 โรงเรียน เป็นหนังสือจำนวน 1.8 ล้านเล่ม มูลค่าราคาปกติ 288.77 ล้านบาท สำหรับปี 2557 ตั้งแต่เดือน ม.ค. - ธ.ค. ได้บริจาคหนังสือให้แก่ สถาบันการศึกษาต่างๆ ทั่วประเทศไปแล้วจำนวน 347 แห่ง เป็นหนังสือจำนวน 89,105 เล่ม

มูลค่าราคาปกรวมกว่า 10.23 ล้านบาท พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังได้บริจาคชั้นวางหนังสือให้กับห้องสมุด โรงเรียนบ้านศรีย้อย จ.ลำพูน โรงเรียนบ้านกาดถี จ.พะเยา โรงเรียนบ้านกองโค โรงเรียนบ้านข่อยสูง และโรงเรียนอุตรดิตถ์ดรุณี จ.อุตรดิตถ์

- โครงการปรับปรุงห้องสมุดให้โรงเรียนที่ขาดแคลน โดย บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นโครงการที่บริษัทฯ ได้ร่วมบริจาคชั้นวาง พร้อมอุปกรณ์การจัดวาง เพื่อการสร้างแหล่งเรียนรู้ในโรงเรียน โดยในปี 2557 บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงห้องสมุดให้กับโรงเรียนต่างๆ ทั่วประเทศ เป็นจำนวน 23 แห่ง ได้แก่ โรงเรียนบ้านศรีย้อย จังหวัดลำพูน, โรงเรียนบ้านกาดถี จังหวัดพะเยา, โรงเรียนบ้านกองโค จังหวัดอุตรดิตถ์, โรงเรียนบ้านข่อยสูง จังหวัดอุตรดิตถ์, โรงเรียนอุตรดิตถ์ดรุณี จังหวัดอุตรดิตถ์, โรงเรียนเชียงคำพิทยาคม จังหวัดพะเยา, โรงเรียนอนุบาลบ้านม่วง จังหวัดสกลนคร, โรงเรียนบ้านนาพัฒนา "กรป.กลางอุบลมภ์" จังหวัดกาฬสินธุ์, โรงเรียนบ้านดอนหลายทุ่ง จังหวัดน่าน, โรงเรียนบ้านหลวง จังหวัดน่าน, โรงเรียนตำรวจตระเวนชายแดนบ้านคลองตะเคียนชัยจังหวัดสระแก้ว, โรงเรียนมหาไถ่ศึกษาบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ, โรงเรียนเมืองบัววิทยา จังหวัดสุรินทร์, โรงเรียนบ้านน้ำจ้ำ จังหวัดเชียงราย, โรงเรียนบ้านถ้ำ จังหวัดเชียงราย, โรงเรียนอนุบาลแม่สาย (สายศิลปศาสตร์) จังหวัดเชียงราย, โรงเรียนกลุ่มนักข่าวหญิง 2 (บ้านบ่อหวี) จังหวัดราชบุรี, โรงเรียนอนุบาลสวนผึ้ง จังหวัดราชบุรี, โรงเรียนวัดไผ่ล้อม (อินทกฤตย์) จังหวัดจันทบุรี, โรงเรียนวัดหนองคัน จังหวัดจันทบุรี, โรงเรียนบ้านพลสงคราม(แพ่งรัฐราษฎร์วิทยา) จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนบ้านอ่างหนองแห่นประชาสามัคคี จังหวัดนครราชสีมา และโรงเรียนบ้านหนองอ้อ จังหวัดนครราชสีมา
- โครงการ “Total Solution to English Proficiency” : มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาทั้งครูและนักเรียนให้มีความรู้ภาษาอังกฤษมากขึ้น ด้วยการอบรมและพัฒนากระบวนการเรียนการสอนของครูให้ได้มาตรฐานตามกรอบ CEFR (Common European Framework of Reference for Languages) นำเสนอรูปแบบวิธีการพัฒนาการสอนภาษาอังกฤษที่เป็นแบบแผน ด้วยวิทยาการสอนใหม่ๆ รวมถึงการใช้สื่อที่จะช่วยให้การจัดการเรียนการสอนเป็นไปอย่างเต็มประสิทธิภาพ ทั้งนี้ครูจะสามารถประยุกต์ใช้แผนการจัดการเรียนรู้ได้สอดคล้องกับการเรียนการสอนในชั้นเรียนได้อย่างเหมาะสม ประเมินผลด้านพัฒนาการของครูในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้เรียน โดยผู้เรียนมีผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาระดับเกณฑ์ที่กำหนดได้

อีกทั้งยังมีความมุ่งมั่นที่จะยกระดับการศึกษาของประเทศด้านการจัดการเรียนการสอนผ่านการใช้ภาษาอังกฤษเป็นฐาน หรือ Communicative Language Teaching (CLT) ในวิชาหลัก ได้แก่ วิชาภาษาอังกฤษ วิทยาศาสตร์ วิชาคณิตศาสตร์ และวิชาศิลปศึกษา โดยการจัดอบรมให้แก่ครูทั้งในระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษา ซึ่งวิเคราะห์ออกแบบแบบครบวงจรโดยเน้นการทำงานอย่างเป็นขั้นเป็นตอนครบถ้วนตามกระบวนการตั้งแต่ต้นจนจบ ทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน ที่ให้ผลสัมฤทธิ์สูงภายใต้ทรัพยากรในประเทศที่มีอยู่อย่างจำกัด วัตถุประสงค์เพื่อมุ่งพัฒนาระบบการเรียนการสอนของครูให้สามารถถ่ายทอดความรู้ภาษาอังกฤษแก่เด็กไทยให้เก่งยิ่งขึ้น เพิ่มทักษะทุกๆ ด้านที่จำเป็นสำหรับการสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษ (Communicative English) ในชีวิตประจำวัน เช่น พูด ฟัง เขียน อ่าน และสำหรับการเรียนภาษาอังกฤษ (Academic English) ทั้งนี้จะเป็นการช่วยเพิ่มพูนทักษะทางด้านวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์สำหรับโปรแกรมภาษาอังกฤษ เพื่อเตรียมความพร้อมเด็กไทยเข้าสู่การเป็นประชาคมอาเซียน

ในปี 2557 บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากสถาบันภาษาอังกฤษ สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน ให้เป็นผู้เขียนหลักสูตรการอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพให้กับครูกลุ่มสาระการเรียนรู้วิทยาศาสตร์ในการจัดการเรียนการสอนโดยสอดแทรกภาษาอังกฤษ หรือ English Bilingual Education ระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษา โดยดำเนินการจัดอบรมตามภูมิภาคต่างๆ ซึ่งมีครูอาจารย์เข้าร่วมอบรมกว่า 5,000 คน

- งานมหกรรมหนังสือระดับชาติ ครั้งที่ 19 ระหว่างวันที่ 15 - 26 ตุลาคม 2557 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยปีนี้รูปแบบการจัดงานจัดภายใต้แนวคิด “ก.เอ๋ย ก.ไก่ เรียนรู้ดีดี มุ่งสู่นาคด” สำหรับหนังสือที่ขายดี ได้แก่ เกมเศรษฐี, เรียนไม่เก่งเป็นเจ้านาย เรียนแทบตายเป็นได้แค่ลูกจ้าง, พ่อรวยสอนลูก, Tales Runner เล่ม 23 , เขาชื่อ “ตู”, ลากอักษะ ถ้ายากรวย, 500 ล้านปีของความรัก, หนังสือแนวข้อสอบ เพื่อเตรียมสอบภาษาอังกฤษ ของ ดร. ศุภวัฒน์ พุกเจริญ และอีกหลากหลายเล่มในหมวดบริหารการลงทุน
- จัดงานแสดงนิทรรศการและสัมมนาเน็ตเวิร์ค SMART NETWORK 2014 ด้วยแนวคิด “จากสมาร์ทเทคโนโลยีสู่การพัฒนาองค์กรที่ยั่งยืน” ระหว่างวันที่ 2-3 ตุลาคม 2557 ณ โรงแรม ดี เอ็มเมอร์ลด์ รัชดา กรุงเทพฯ
- IYRC 2014 (The International Youth Robot Competition 2014) เพื่อสร้างสรรค์แรงบันดาลใจและฝึกฝนให้เด็กมีระบบระเบียบในการคิดเรียนรู้ที่จะแก้ปัญหา โดยการนำสิ่งที่เรียนรู้ประยุกต์พัฒนาต่อยอดไปสู่สิ่งที่จับต้องมองเห็นได้ ผ่านการแข่งขันที่เน้นความคิดสร้างสรรค์และความสนุกสนานบนพื้นฐานหลักวิชาการที่เรียกว่า STEM อันหมายถึงการรวบรวมสาขาวิชาทั้ง 4 สาขา มาประกอบการเรียนรู้ทั้ง วิทยาศาสตร์ (Science), เทคโนโลยี(Technology), วิศวกรรมศาสตร์ (Engineering) และคณิตศาสตร์ (Mathematics) ซึ่งทั้งหมดนี้จะทำให้เด็กเข้าใจอย่างลึกซึ้งในสิ่งที่เรียนรู้

โดยการแข่งขันในปี 2557 มีประเทศต่างๆ เข้าร่วมแข่งขันกว่า 10 ประเทศ อาทิ สหรัฐอเมริกา, มาเลเซีย, สิงคโปร์, รัสเซีย, ออสเตรเลีย, นิวซีแลนด์, จีน, เวียดนาม, อินโดนีเซีย เป็นต้น โดยครั้งนี้ประเทศไทยได้รับเชิญเข้าร่วมการแข่งขันเป็นปีแรกฉะนั้น จึงเป็นความท้าทายความสามารถในการออกแบบและสร้างสรรค์นวัตกรรมของเด็กไทยในระดับประถมศึกษา ในเวทีนานาชาติเป็นครั้งแรก

บริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการดังกล่าวผ่านสถานศึกษาที่มีการเรียนการสอนในหลักสูตรกึ่งคิด เก่งสร้าง อาทิ โรงเรียน เพลินพัฒนา เพื่อสรรหาเด็ก ๆ ที่มีทักษะด้านหุ่นยนต์เพื่อเดินทางไปแข่งขันหุ่นยนต์ระดับนานาชาติที่ประเทศเกาหลีใต้ในปี 2557 ตามคำเชิญของต้นแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อดูรูปแบบการแข่งขันและสร้างประสบการณ์แก่เด็กและทีมงาน อันจะเป็นประโยชน์ต่อการจัดแข่งขัน IYRC 2015 ที่ประเทศไทย เพื่อคัดเลือกตัวแทนไปแข่งขันที่ประเทศออสเตรีย ในปี 2558 ต่อไป

- เปิดใช้งานศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้าแห่งใหม่อย่างเป็นทางการ ที่มีขีดความสามารถรองรับปริมาณงานได้มากถึง 600 สาขา โดยการปรับปรุงขั้นตอนการกระจายสินค้าด้วยระบบดิจิทัล (Digital Assorting System) ช่วยสนับสนุนให้เกิดการหมุนเวียนของสินค้าใหม่ที่หน้าร้านได้อย่างต่อเนื่อง และให้บริการลูกค้าด้วยสินค้าที่หลากหลายมากขึ้น

- ได้รับรางวัลเกียรติยศแห่งความสำเร็จ (SET Award of Honor) ด้านการรายงานบรรษัทภิบาล (SET Awards 2014) เป็นครั้งที่ 4 ซึ่งเป็นรางวัลที่ยกย่องเชิดชูเกียรติคุณจากการได้รับรางวัลดีเยี่ยมในด้านการรายงานบรรษัทภิบาล ติดต่อกัน เป็นปีที่ 6 จากการจัดการประกวดโดยการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับวารสารการเงินธนาคาร ซึ่งบริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนนอก SET 100 รายการเดียวที่ได้รับรางวัลนี้
- ได้รับการประกาศผลรายงานประเมินการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์ ประจำปี พ.ศ. 2557, 2556, 2555, 2554, 2553, 2552 และ 2551 (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies 2014, 2013, 2012, 2011, 2010, 2009 and 2008) ว่าอยู่ในระดับ “ดีเลิศ” หรือ 5 ดาว ติดต่อกัน 7 ปีซ้อน จัดการประเมินโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD), ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) โดยซีเ็ดเป็นบริษัทเดียว ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ (Service) หมวดธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์ ที่ได้รับการประเมินในระดับ “ดีเลิศ” ติดต่อกัน 7 ปีซ้อน
- ได้รับการประเมินจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ร่วมกับสมาคมบริษัทจดทะเบียน และสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในเรื่องการจัดการประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น (AGM) ประจำปี พ.ศ. 2557 อยู่ในระดับ “5 TIA” ด้วยคะแนนเต็ม 100 คะแนน ติดต่อกันเป็นปีที่ 6 (2552 - 2557) ซึ่งมีบริษัทจดทะเบียนเข้าร่วมการประเมินในปี 2557 นี้ทั้งสิ้น 528 บริษัท
- ได้รับรางวัล Investors' Choice Award จัดโดยสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย จากการประเมินผลการประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี (AGM) ช่วงปี 2552 - 2557 ซึ่งได้รับคะแนน 100% ติดต่อกัน 6 ปีซ้อน โดยรางวัลนี้เป็นรางวัลอันทรงเกียรติที่มอบให้กับบริษัทจดทะเบียนที่ตระหนักถึงความสำคัญในการดำเนินการจัดประชุมผู้ถือหุ้น คำนึงถึงสิทธิและความเท่าเทียมของผู้ถือหุ้น โดยซีเ็ดเป็นรายเดียวในธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์ที่ได้รับรางวัลนี้

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเงินทุน

บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) (SE-EDUCATION Public Company Limited) ได้จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม พ.ศ. 2517 ด้วยทุนจดทะเบียน 99,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการดำเนินธุรกิจที่เอื้ออำนวยต่อการศึกษาหาความรู้ 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 ระยะเวลาการใช้สิทธิแต่ละฉบับห่างกัน 1 ปี สามารถใช้สิทธิได้ทุก 3 เดือน โดยแต่ละฉบับสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญได้เป็นสัดส่วนร้อยละ 10, 10, 10, 30 และ 40 ของจำนวนสิทธิที่ได้รับทั้งหมด ตามลำดับ และสามารถใช้สิทธิครั้งสุดท้ายในวันที่ 14 มกราคม พ.ศ. 2551

จากนั้นในปี พ.ศ. 2546 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 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 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท 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) ซึ่งตามกฎหมายกระทรวงว่าด้วยเรื่อง “กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการว่าด้วยการซื้อหุ้นคืน การจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนและการตัดหุ้นที่ซื้อคืนของบริษัท” กำหนดให้บริษัทฯ ต้องจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนให้เสร็จสิ้นภายใน 3 ปี นับจากการซื้อหุ้นคืนเสร็จสิ้น โดยครบกำหนดในวันที่ 11 กันยายน พ.ศ. 2550 ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถทำการขายหุ้นที่ซื้อคืนได้ตามเงื่อนไขของมติที่ประชุมคณะกรรมการ ดังนั้นเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดในกฎหมายที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2550 วันที่ 19 กันยายน พ.ศ. 2550 จึงมีมติอนุมัติการลดทุนโดยวิธีตัดหุ้นที่ซื้อคืน 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 เพื่อเพิ่มสภาพคล่องในหุ้นของบริษัท 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 ได้มีมติอนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับทุนชำระแล้ว และมีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล ในอัตรา 10 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัท 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 เป็นผู้จำหน่ายหนังสือให้

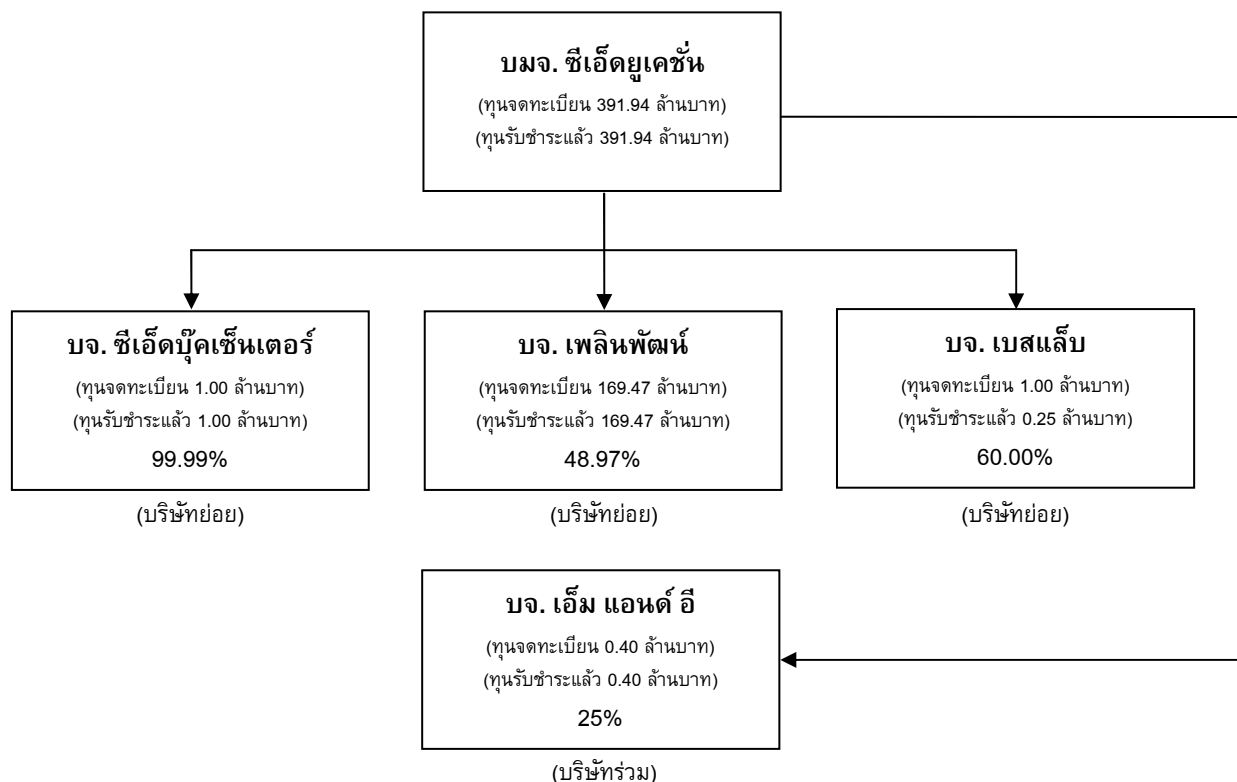
บริษัทฯ เข้าถือหุ้นร้อยละ 99.93 ในบริษัท ซีอีดูเคชั่นเตอร์ จำกัด (จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม พ.ศ. 2544) ซึ่งมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 100,000 บาท แต่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจใดๆ เพราะมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันบุคคลอื่นนำชื่อ ซีอีดูเคชั่นเตอร์ ไปจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทใหม่ ซึ่งอาจทำให้เกิดความเข้าใจผิด คิดว่าเป็นกิจการเดียวกันเท่านั้น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

ในปี พ.ศ. 2546 บริษัทฯ เข้าถือหุ้นร้อยละ 28.75 ในบริษัท เพลินพัฒนา 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 คุณทนง โชติสรยุทธ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) ได้เข้าไปดำรงตำแหน่งรักษาการผู้อำนวยการของโรงเรียนเพลินพัฒนา และได้ดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการโรงเรียนเพลินพัฒนา ในปี พ.ศ. 2553 และในไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2555 บริษัท เพลินพัฒนา จำกัด ดำเนินการลดทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว คงเหลือเป็นจำนวน 169,475,500 บาท ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 48.97

โดยบริษัท เพลินพัฒนา จำกัด ประกอบกิจการโรงเรียนในนาม โรงเรียนเพลินพัฒนา ซึ่งตั้งอยู่บนถนนพหลโยธิน สาย 2 เปิดสอนในระดับตั้งแต่เตรียมอนุบาล จนถึงมัธยมศึกษาปีที่ 6 โดยเริ่มเปิดรับนักเรียนอย่างเป็นทางการ ในปีการศึกษา 2547 ซึ่งถือเป็นการรวมตัวครั้งสำคัญของผู้ที่รักงานการศึกษาว่า 70 คน จากกลุ่มต่างๆ ได้แก่ พ่อแม่ ผู้ปกครอง คุณครู นักวิชาการ ผู้บริหารโรงเรียน ร่วมกับองค์กรเอกชนที่มีบทบาทสำคัญในสถาบันครอบครัวและการศึกษา 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	23 พ.ค. 57		8 พ.ค. 56		23 พ.ย. 55	
	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%
บริษัท จีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ จำกัด (มหาชน)	49,550,512	12.64	45,045,920	12.64	45,045,920	12.64
นายทวีจักร จุฬางกูร	40,394,300	10.31	-	-	-	-
นายฤทธิ์ ชีระโกเมน	27,840,625	7.10	25,309,660	7.10	25,309,660	7.10
นายพงษ์ศักดิ์ ศิวะภัทรกำพล	13,129,518	3.35	11,935,926	3.35	11,935,926	3.35
กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิเรียกร้องเบสท์ ฟอ์จูน	12,841,202	3.28	14,941,520	4.19	14,941,520	4.19

บริษัท เพลินพัฒน จำกัด มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 ดังนี้

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

บริษัท เบสแล็บ จำกัด มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 ดังนี้

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

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้รวมตามผลิตภัณฑ์และบริการ (จำแนกตามช่องทางการขาย)

(หน่วย : พันบาท)

	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	งบการเงินรวม					
			ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากธุรกิจ								
- ขายปลีก ¹	บริษัทฯ	100	3,919,105	78.94	4,353,798	81.27	4,742,229	82.82
- ขายส่ง ²	บริษัทฯ	100	775,261	15.61	747,180	13.95	722,045	12.61
- รับจ้างพิมพ์	บริษัทฯ	100	10,088	0.20	9,205	0.17	1,150	0.02
กลุ่มวารสาร ³	บริษัทฯ	100	43,496	0.88	51,642	0.96	49,773	0.87
SLC + Kiddy Camp ⁴	บริษัทฯ	100	17,684	0.36	18,645	0.35	3,453	0.06
รวม			4,765,634	95.99	5,180,470	96.70	5,518,650	96.38
รายได้ค่าธรรมเนียม การศึกษาและบริการ และรายได้จากการขาย	บริษัทย่อย	48.97	153,836	3.10	130,559	2.44	123,715	2.16
รายได้อื่นๆ	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	N/A	52,284	1.05	49,508	0.92	85,947	1.50
รายการระหว่างกัน	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	N/A	-6,817	-0.14	-3,165	-0.06	-2,103	-0.04
รวมรายได้			4,964,937	100	5,357,372	100	5,726,209	100

หมายเหตุ ¹ ขายปลีก หมายถึง รายได้จากการขายที่เครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์

² ขายส่ง หมายถึง รายได้จากการขายส่งหนังสือและวารสารที่บริษัทฯ ผลิตเอง และที่รับจัดทำหน่วย ไปให้แก่ร้านหนังสืออื่น และช่องทางการขายอื่น เช่น สถาบันการศึกษา ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

¹ และ ² มูลค่าขายของหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง ในปี พ.ศ. 2557, 2556 และ 2555 คิดเป็นร้อยละ 6.52, 7.24 และ 7.00 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

³ รายได้กลุ่มวารสาร ได้แก่ รายได้จากการขายโฆษณา, การจัดงานสัมมนาทางวิชาการ และขายสินค้าทางด้านเทคโนโลยี

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

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ ผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ ที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่ มีดังนี้

1. หนังสือ ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตหนังสือสู่ระบบร้านหนังสือ เป็นรายใหญ่รายหนึ่งของประเทศ โดยเป็น ผู้บุกเบิก และเป็นผู้นำตลาดในการผลิตหนังสือสาระความรู้ในหมวดต่างๆ ได้แก่ การบริหาร / การจัดการ การพัฒนาตนเอง จิตวิทยา วิศวกรรมศาสตร์สาขาต่างๆ หนังสือสาระความรู้สำหรับเยาวชน ภาษาศาสตร์ และพจนานุกรม แม่และเด็ก อาหารและสุขภาพ แผนที่ เป็นต้น รวมทั้งผลิตสินค้าที่เป็น nonbook เช่น CD เพื่อพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆ
2. วารสาร ณ สิ้นปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตวารสารทางด้านวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี จำนวน 6 ฉบับ ดังนี้

- วารสาร **เซมิคอนดักเตอร์อิเล็กทรอนิกส์พาสส์** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักด้านการให้ความรู้ในสาขาอิเล็กทรอนิกส์ เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่ พ.ศ. 2517 ต่อมาบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อวารสารจากเดิมคือ วารสารเซมิคอนดักเตอร์อิเล็กทรอนิกส์ เป็น วารสาร **เซมิคอนดักเตอร์อิเล็กทรอนิกส์พาสส์** ตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2551 โดยยังคงเนื้อหาเดิม
 - วารสาร **UpDATE** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักด้านการให้ความรู้ในเรื่องที่แปลกใหม่ทันสมัยด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่น่าสนใจแก่ผู้ต้องการพัฒนาตนเอง และติดตามความก้าวหน้าของเทคโนโลยีในโลกปัจจุบัน เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่ พ.ศ. 2521
 - วารสาร **MICRO COMPUTER** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักด้านการให้ความรู้ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในระดับองค์กร เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่ พ.ศ. 2526
 - วารสาร **Industrial Technology Review** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักในการให้ความรู้ด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรมและการจัดการแก่ผู้บริหารงานด้านอุตสาหกรรม วิศวกรโรงงานและพนักงานทั่วไป เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่กลางปี 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 เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่ปลายเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2545
- รายได้ของบริษัทฯ ในส่วนนี้ จะเกิดจากรายได้จากการรับลงโฆษณา รายได้จากการขายวารสาร รายได้จากการจัดทำหนังสือพิเศษ และรายได้จากการจัดกิจกรรมต่างๆ

3. การรับจัดจำหน่ายหนังสือ บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง และยังรับจัดจำหน่ายหนังสือให้สำนักพิมพ์และองค์กรอื่น ที่มีผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทฯ โดยขายส่งให้ร้านหนังสือทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ทั่วประเทศกว่า 6,214 ร้าน อีกทั้งยังขายให้กับสถาบันการศึกษาโดยตรง

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

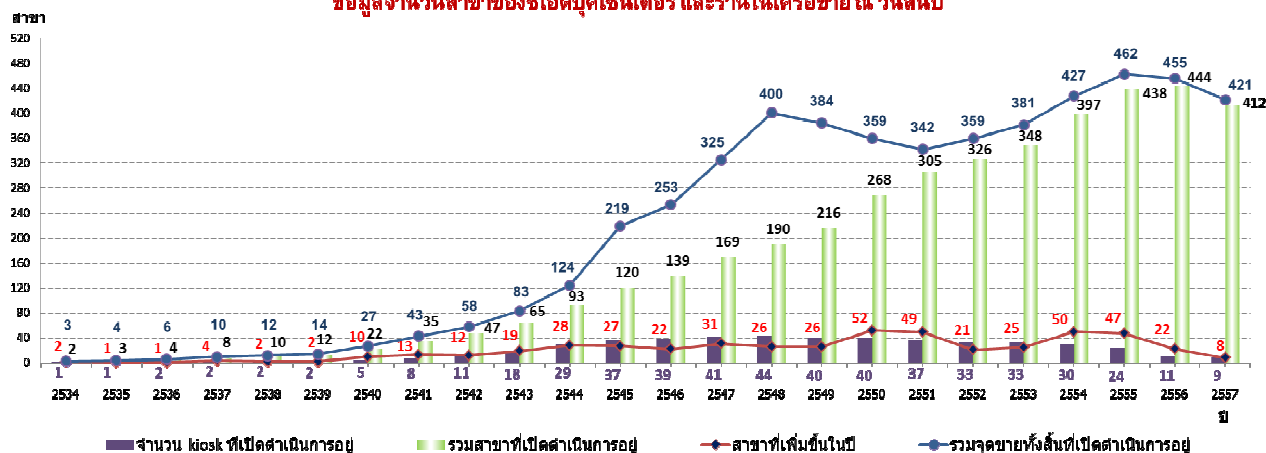
ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือเข้าสู่ระบบร้านหนังสือรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยมีหนังสือที่ผลิตขึ้นเอง และยังจัดจำหน่ายอยู่ประมาณ 1,500 ชื่อ และรับจัดจำหน่ายให้กับหน่วยงานและสำนักพิมพ์อื่นอีกประมาณ 4,500 ชื่อ

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 ให้สามารถหาซื้อหนังสือที่ดีได้ง่ายขึ้น ส่วนใหญ่จึงตั้งอยู่ในซูเปอร์เซ็นเตอร์ชั้นนำ (เช่น เทสโกโลตัส บิ๊กซี เป็นต้น) ศูนย์การค้าชั้นนำ (เช่น สยามพารากอน เซ็นทรัล เดอะมอลล์ โรบินสัน ฟิวเจอร์พาร์ค ซิตี้คอนสแควร์ และศูนย์การค้าชั้นนำของต่างจังหวัด เป็นต้น) และสถาบันการศึกษา (เช่น มหาวิทยาลัยรามคำแหง สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ มหาวิทยาลัยสยาม และมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร) โดยเปิดในรูปแบบต่างๆ กัน ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

จนถึงสิ้นปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯ เปิดร้าน ซีอีดูเคชั่นเตอร์ และร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ ได้รวมทั้งสิ้น 499 สาขา โดยเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่จำนวน 412 สาขา อยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 142 สาขาและอยู่ในต่างจังหวัดอีก 270 สาขา ในจำนวนทั้งหมดนี้เป็นร้านที่บริษัทฯ บริหารเองทั้งสิ้น 407 สาขา เป็นร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ (เป็นร้านที่ได้รับความช่วยเหลือเต็มรูปแบบโดยซีอีดูเคชั่นเตอร์ เป็นผู้จัดส่งสินค้าให้) จำนวน 3 สาขา และเป็นร้านเครือข่ายซีอีดู (เป็นร้านที่ได้รับความช่วยเหลือไม่เต็มรูปแบบร้านส่งสินค้าเอง) จำนวน 2 สาขา และจุดบริการย่อยอีก 9 จุดบริการ ปัจจุบันซีอีดูเคชั่นเตอร์ นับเป็นเครือข่ายร้านหนังสือเต็มรูปแบบที่มียอดขายมากที่สุดในประเทศไทย

ข้อมูลจำนวนสาขาของซีอีดูเคชั่นเตอร์ 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. 2557 มีสาขาที่เปิดดำเนินการอยู่ 412 สาขา โดยเป็นสาขาในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 142 สาขา และสาขาในต่างจังหวัด 270 สาขา ในจำนวนดังกล่าว มีสาขานขนาดเล็กอยู่จำนวน 11 สาขา
- ณ สิ้นปี พ.ศ. 2557 มีสาขาที่เปิดดำเนินการอยู่ในชื่อของ ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ จำนวน 404 สาขา และศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัย จำนวน 3 สาขา
- ณ สิ้นปี พ.ศ. 2557 มีร้านเครือข่ายซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ (บริษัท รับผิดชอบการจัดหาสินค้าให้ทั้งหมด) ที่เปิดดำเนินการอยู่จำนวน 3 สาขา และมีจำนวนร้านเครือข่ายซีอีดู (บริษัท ให้ความช่วยเหลือพิเศษ โดยอนุญาตให้ใช้ชื่อซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ หรือร้านเครือข่ายได้ แต่จัดหาสินค้าเอง) ที่เปิดดำเนินการอยู่ จำนวน 2 สาขา และมี kiosk 9 จุด

5. SE-ED Learning Center ในปี พ.ศ. 2549 บริษัทฯ ได้ก่อตั้งแผนก SE-ED Learning Center เพื่อบริหารกิจกรรมเยาวชนทั้งหมด และได้เปิดศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center ตั้งแต่เดือนกันยายน พ.ศ. 2551 เพื่อให้การบริการครอบคลุมถึงการฝึกอบรมทางด้านวิชาชีพ การอบรมในสาขาต่างๆ ให้แก่ผู้สนใจทั่วไป ตลอดจนเยาวชน และนักเรียน นักศึกษา อีกทั้งยังได้กำหนดยุทธศาสตร์ในการดำเนินธุรกิจ ด้วยการพัฒนาหลักสูตรเสริมการเรียนรู้ ที่เป็นการพัฒนาศักยภาพและอัจฉริยภาพของเยาวชน อันได้แก่ วิชาคณิตศาสตร์ และวิชาภาษาอังกฤษ โดยในปัจจุบันการดำเนินงานของ SE-ED Learning Center ได้จัดให้มีกิจกรรมที่หลากหลายดังต่อไปนี้

- หลักสูตรคณิตศาสตร์ FAN Math เป็นหลักสูตรการเรียนรู้เสริมระดับชั้น อนุบาล 3 จนถึงประถมศึกษาปีที่ 6 ที่มีการจัดทำสื่อการเรียนรู้ในรูปแบบของสื่อ Animation
- หลักสูตรภาษาอังกฤษ ACTive English เป็นหลักสูตรการเรียนรู้เสริมระดับชั้น อนุบาล 2 จนถึงประถมศึกษาปีที่ 6 ที่มีการใช้สื่อ Interactive Multimedia และมีความสอดคล้องกับมาตรฐานภาษาอังกฤษ CEFR (Common European Framework of Reference for Languages) ของสหภาพยุโรป
- หลักสูตรเก่งคิด เก่งสร้าง SE-ED iKids เป็นหลักสูตรการเรียนรู้ในรูปแบบของกิจกรรมที่เน้นให้เด็กรู้จักการประดิษฐ์และการสร้างสรรค์นวัตกรรมหุ่นยนต์ได้ด้วยตนเอง ผ่านสื่อการสอนทั้งในรูปแบบมัลติมีเดียและหนังสือ ที่เข้าใจง่าย สนุกสนาน และเสริมความรู้ด้าน STEM คือ Science (วิทยาศาสตร์), Technology (เทคโนโลยี), Engineering (วิศวกรรมศาสตร์) และ Mathematics (คณิตศาสตร์) เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจ เนื้อหาในหลักสูตรมุ่งเน้นให้เด็กได้กล้าคิด กล้าทดลอง รู้จักวิเคราะห์ และแก้ปัญหาอย่างเป็นระบบ โดยการนำองค์ความรู้ในหลายๆ ด้านมาบูรณาการเข้าด้วยกัน ตลอดจนชี้ให้เห็นถึงการนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตจริง และการสร้างสรรค์เป็นเทคโนโลยีต่างๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน
- จัดค่ายกิจกรรมเยาวชน SE-ED Kiddy Camp สำหรับเยาวชนอายุ 8 - 14 ปี โดยจะจัดในช่วงปิดเทอมการศึกษา ซึ่งมีหลายค่ายให้เลือก ทั้งแบบไปค่ายต่างจังหวัด และแบบเข้าไปเย็นกลับ เพื่อกระตุ้นเยาวชนให้สนุกกับการเรียนรู้ ขณะเดียวกันก็ได้ศึกษาพฤติกรรมของเด็กในการเรียนรู้ก่อนที่จะขยายความคิดและฝึกกับแนวทางอื่นๆ ที่เสริมกันเพื่อสร้างเด็กไทย ให้เก่งขึ้นในปริมาณที่มากขึ้น และส่งเสริมให้เยาวชนที่เข้าค่าย มีความกล้าในการเรียนรู้สิ่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทางวิทยาศาสตร์ สิ่งประดิษฐ์อิเล็กทรอนิกส์ การทำงานเป็นทีม ความเป็นผู้นำ การเรียนรู้ด้วยตนเอง ความรู้พื้นฐานใน การดำรงชีวิต ศิลธรรม และโดยเฉพาะอย่างยิ่งมิตรภาพ นอกจากนี้

ยังได้ร่วมสนุกในกิจกรรมต่างๆ อีกมากมาย เช่น นักสำรวจน้อย เข้าฐานกิจกรรม เล่นเกม ออกกำลังกาย เล่นกีฬา ฯลฯ

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

ทั้งนี้ในรอบปีการศึกษา 3 ปีที่ผ่านมา โรงเรียนเพลินพัฒนา มีจำนวนนักเรียนในแต่ละปีการศึกษาดังนี้

(หน่วย : คน)

ปีการศึกษา	2557	2556	2555
จำนวนนักเรียนในปีการศึกษา	1,203	1,131	1,122

7. **บริษัท เบสแล็บ จำกัด** เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

การดำเนินการทางการตลาด

นโยบายราคาของบริษัทฯ บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาสินค้าของบริษัทฯ ที่ผลิตขึ้น ให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของกลุ่มเป้าหมาย สอดคล้องกับต้นทุนการผลิตที่แท้จริง และสามารถทำกำไรในระยะยาวได้อย่างเหมาะสม ในกรณีที่สินค้าเป็นวารสารที่ผลิตขึ้นเอง ซึ่งรายได้จากการขายวารสารไม่สามารถรองรับนโยบายนี้ได้โดยตรง จะอาศัยรายได้จากการขายโฆษณามาเป็นรายได้หลักแทน

ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ (Key Success Factors) ปัจจัยที่ส่งผลให้บริษัทฯ เป็นบริษัทสิ่งพิมพ์ที่อยู่ในระดับแนวหน้าของประเทศ และมีบทบาทมากขึ้นในการดำเนินธุรกิจในอนาคต สามารถสรุปโดยสังเขปดังนี้

- **นโยบายธุรกิจที่ชัดเจนและจำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ** นับแต่เริ่มก่อตั้ง บริษัทฯ เน้นการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลากรของประเทศ ในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศมาโดยตลอด ดังนั้นจึงเติบโตได้อย่างต่อเนื่องตามการพัฒนาประเทศ และไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจรุนแรงนัก นอกจากนั้นการที่บริษัทฯ มีนโยบายที่มีจริยธรรมที่ดี และสนับสนุนอุตสาหกรรมหนังสือให้เติบโตไปด้วยกัน ทำให้ภาพพจน์ของบริษัทฯ มีความชัดเจนเป็นที่ยอมรับ และได้รับความไว้วางใจจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง
- **มีเครื่องมือและส่วนประกอบทางธุรกิจที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต** เนื่องจากปัจจุบันโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีส่วนเกื้อหนุนกันทำให้มีโอกาสประสบความสำเร็จได้สูงขึ้นที่สำคัญคือ

1. บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายและมีระบบการจัดจำหน่ายเอง โดยผ่านเครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ ซึ่งถือว่าเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญ และเป็นรายใหญ่ของประเทศ เพราะกระจายอยู่ตามชุมชนที่สำคัญทั่วประเทศ ทำให้มีโอกาสได้รับการเสนอทำเลเปิดสาขาให้พิจารณา ก่อน และยังสามารถให้เกื้อหนุนต่อธุรกิจการรับจัดจำหน่ายหนังสือให้มีโอกาสการเติบโตตามไปด้วย 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 “อ่านเข้าเส้น” ทางช่อง One HD Digital TV

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย บริษัทฯ จัดจำหน่ายหนังสือและวารสาร ผ่านเครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ และร้านหนังสืออื่นๆ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งสถาบันการศึกษา โดยบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งตามประเภทของลูกค้า และสินค้าหรือบริการดังนี้

1. **ลูกค้าขายปลีกหนังสือและวารสาร** ได้แก่ กลุ่มเป้าหมายที่เป็นบุคคลทั่วไป บริษัทฯ จำหน่ายผ่านเครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ ที่เปิดไปแล้วจำนวน 499 สาขาโดยเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินงานอยู่จำนวน 412 สาขา ซึ่งจำนวนนี้ได้รวมร้านเครือข่าย 5 สาขา (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557) และจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.se-ed.com และ m.se-ed.com ซึ่งเป็นศูนย์รวมสื่อความรู้ความบันเทิงสำหรับทุกคนในครอบครัว และคนทำงาน โดยเปิดดำเนินการตามศูนย์การค้าชั้นนำ และซูเปอร์เซ็นเตอร์ทั่วไป ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และในสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษา
2. **ลูกค้าขายส่งหนังสือและวารสาร** คือ กลุ่มร้านหนังสืออื่นทั้งรายใหญ่ ที่มีเครือข่าย และรายย่อยทั่วประเทศประมาณ 6,214 ร้าน โดยบริษัทฯ จัดส่งหนังสือที่บริษัทฯ รับจัดจำหน่ายทั้งหมดไปสู่ร้านค้าต่างๆ ในเขตกรุงเทพฯ และร้านหนังสือในต่างจังหวัด แล้วแต่ความเหมาะสม ดังนี้
 - การจัดจำหน่ายวารสารที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง บริษัทฯ จะติดต่อกับสายส่งหลายราย เพื่อกระจายวารสารไปยังร้านค้าย่อยในแต่ละพื้นที่
 - การจัดจำหน่ายหนังสือ เพื่อส่งร้านหนังสือ ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล บริษัทฯ จัดส่งหนังสือเองทั้งหมด โดยใช้ระบบการจัดจำหน่ายหนังสือที่เรียกว่า Standing Order เป็นหลักซึ่งเป็นระบบการจัดจำหน่ายที่บริษัทฯ พัฒนารับขึ้น โดยเป็นส่วนผสมระหว่างการค้าขายและการขายขาด สำหรับร้านหนังสือในต่างจังหวัดส่วนใหญ่ บริษัทฯ ใช้บริการของบริษัทรับส่งพัสดุของเอกชน โดยใช้ระบบการจัดจำหน่ายแบบขายขาด 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 2557 ธุรกิจหนังสือได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และภาวะทางการเมืองที่ขาดเสถียรภาพ ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ทำให้อัตราการขายลดลงในทุกภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้พิจารณาปิดสาขาที่ไม่สามารถทำกำไร ปรับปรุงสัดส่วนสินค้าภายในร้าน และส่งเสริมการขายสินค้าผ่านระบบ e-commerce เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้ทันกับกระแสการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

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

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

จำนวนและขนาดของกลุ่มแข่งขัน สำหรับธุรกิจร้านหนังสือนั้น มีการแข่งขันเพิ่มขึ้น จากการที่มีผู้ประกอบการรายใหญ่จากธุรกิจอื่นหลายราย ให้ความสนใจเข้ามาทำธุรกิจร้านหนังสือมากขึ้น แต่ก็มีการแข่งขันจากลูกค้าตามส่วนผสมของสินค้าในร้าน 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 จึงอาจจะมีความคลาดเคลื่อนมากระดับหนึ่ง

ธุรกิจร้านหนังสือ บริษัทฯ คาดว่าเครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ของบริษัทฯ มีส่วนแบ่งทางการตลาดในลำดับต้นของประเทศ

สำหรับในธุรกิจรับจัดจำหน่ายหนังสือสู่ระบบร้านหนังสือ บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่สุดของตลาด แต่ก็ยังมีสัดส่วนไม่สูงนัก เพราะส่วนแบ่งทางการตลาดมีการกระจายตัวมาก

ส่วนธุรกิจสำนักพิมพ์ บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดเป็น 1 ใน 3 ลำดับแรกของตลาดในร้านหนังสือ แต่ก็ยังมีส่วนแบ่งไม่สูงนัก เพราะส่วนแบ่งทางการตลาดมีการกระจายตัวมาก

สินค้าทดแทน การพัฒนาเทคโนโลยีเป็นไปอย่างรวดเร็ว ทั้งด้านอุตสาหกรรมและธุรกิจ ทำให้เกิดความจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้สิ่งใหม่ พัฒนาความรู้เพื่อไม่ให้เสียเปรียบในการแข่งขัน แต่ไม่ว่าเทคโนโลยีทางการสื่อสาร และคอมพิวเตอร์ จะก้าวหน้าไปไกลถึงเพียงใด หนังสือก็ยังเป็นสื่อเดียวที่ให้ความรู้ได้สะดวกทุกที่ ทุกเวลา ราคาถูก และมีอายุยาวนาน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็ได้เพิ่มความสะดวกต่อการอ่านผ่านทาง smartphone หรือ tablet ที่อาจเปลี่ยนแปลงไป บริษัทฯ จึงได้มีการพัฒนา application บนช่องทางต่างๆ เพื่อเป็นทางเลือกให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสื่อความรู้ได้อย่างหลากหลายโดยไม่จำกัดแต่เพียงเฉพาะหนังสือเล่ม

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

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าที่ซื้อ มาขายไปจากสำนักพิมพ์อื่น โดยทั่วไปประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

1. หนังสือที่รับจัดจำหน่าย ปัจจุบันหนังสือที่บริษัทฯ รับจัดจำหน่ายไปยังระบบร้านหนังสือทั่วประเทศนั้น มาจากหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง และมาจากสำนักพิมพ์อื่นอีกประมาณ 462 ราย ที่ติดต่อให้สายงานรับจัดจำหน่ายของบริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายไปยังร้านหนังสืออื่นทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาเมื่อเห็นว่า เป็นผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทฯ และมีโอกาสการขายที่เป็นไปได้
2. หนังสือและสินค้าอื่น ที่ซีอีดูเคชั่นเตอร์รับมาจำหน่าย ซีอีดูเคชั่นเตอร์รับสินค้ามาจาก 2 ทางใหญ่ คือ มาจากสายงานรับจัดจำหน่ายของบริษัทฯ และอีกทางหนึ่งซึ่งส่วนใหญ่เป็นการรับสินค้าจากสำนักพิมพ์และผู้จัดจำหน่ายรายอื่น เข้ามาขายในสาขา โดยมีแผนการตลาดของสายงาน ซีอีดูเคชั่นเตอร์เป็นผู้พิจารณาคัดเลือกนำมาจำหน่าย

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

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ปี พ.ศ. 2557		ปี พ.ศ. 2556		ปี พ.ศ. 2555	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
มูลค่าสินค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่าย จากคู่ค้ารายใหญ่ 10 รายการแรก	1,356.37	44.93	1,173.91	34.74	1,397.28	38.03
ต้นทุนขายรวม	3,018.63	100	3,379.52	100	3,673.89	100

ในปี พ.ศ. 2557 ถือว่าไม่มีรายใดมีน้ำหนักมากจนมีผลกระทบรุนแรงต่อบริษัท นอกจากนั้นบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับผู้จำหน่ายดังกล่าว และไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องซื้อในอนาคต

สินค้าที่บริษัท ผลิตเอง หนังสือและวารสารที่บริษัท เป็นผู้ผลิตเอง มีสายงานผลิตหนังสือ และสายงานวารสารของบริษัท เป็นผู้รับผิดชอบในการกำหนดทิศทาง และคัดเลือกต้นฉบับที่จะนำมาผลิตจนกระทั่งถึงขั้นตอนการผลิตออกมาเป็นรูปเล่ม เพื่อส่งให้สายงานจัดจำหน่ายของบริษัท นำไปวางตลาด

อัตราการใช้กำลังการผลิต เนื่องจากบริษัท ไม่มีโรงพิมพ์เอง ดังนั้นการผลิตหนังสือและวารสารจะมีหน่วยงานภายในรับผิดชอบดูแลการผลิตครบวงจร และกระจายงานพิมพ์ไปตามโรงพิมพ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับการกำหนดการผลิต ดังนั้นอัตราการผลิตจริง จึงสามารถเพิ่มหรือลดได้ โดยไม่เกิดอัตราสูญเสียใดๆ

วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ กระดาษเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญของบริษัท โดยบริษัท ซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายในประเทศทั้งจำนวน กระดาษที่ใช้ในการผลิตหนังสือและวารสาร ส่วนมากจะเป็นกระดาษปอนด์ กระดาษปรู๊ฟ กระดาษอาร์ต และกระดาษอาร์ตการ์ด

ความสัมพันธ์และผลกระทบ หากสูญเสียผู้จำหน่ายวัตถุดิบ สำหรับมูลค่าการสั่งซื้อกระดาษบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับผู้จำหน่ายดังกล่าว และบริษัท ไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องซื้อในอนาคต ในกรณีที่บริษัท เหล่านี้ไม่สามารถจัดหากระดาษให้ได้ บริษัท สามารถซื้อจากผู้จำหน่ายรายอื่นๆ ได้ โดยบริษัท มียอดซื้อวัตถุดิบ จากคู่ค้า รวมคิดเป็น 26.36 ของต้นทุนผลิต หรือคิดเป็น 1.05% ของต้นทุนขายทั้งหมดของบริษัท ในปี พ.ศ. 2557 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 บริษัทฯ ใช้อุปกรณ์หลัก คือ คอมพิวเตอร์ PC และแมคคินทอช รวมถึงอุปกรณ์อื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยอุปกรณ์คอมพิวเตอร์เหล่านี้ มีแนวโน้มว่าประสิทธิภาพสูงขึ้นแต่ราคาถูกลง นอกจากนี้บุคลากรที่อยู่ในกองบรรณาธิการ ล้วนเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการผลิตต้นฉบับ สำหรับการเขียนเรื่องและบทความ มาจากทั้งบุคลากรในกองบรรณาธิการและนักเขียนทั่วไป เมื่อผลิตต้นฉบับเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะว่าจ้างโรงพิมพ์ โดยบริษัทฯ เป็นผู้สั่งซื้อกระดาษเอง และกำหนดให้ผู้ขายกระดาษส่งกระดาษไปยังโรงพิมพ์โดยตรง ตามกำหนดเวลาที่ต้องการใช้ เพื่อจัดพิมพ์ต้นฉบับดังกล่าวเป็นหนังสือหรือวารสาร เพื่อจัดจำหน่ายต่อไป

ความสามารถ ความจำเป็น และค่าใช้จ่ายในการปรับเครื่องจักรให้แข่งขันได้ เนื่องจากบริษัทฯ ไม่มีโรงพิมพ์ จึงไม่มีการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การพิมพ์ทั้งหลาย ดังนั้นบริษัทฯ จึงไม่มีความจำเป็นต้องพัฒนาเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ เหล่านั้นด้วยตนเอง และด้วยสภาพการแข่งขันของธุรกิจโรงพิมพ์ จึงทำให้บริษัทฯ มีความสามารถในการต่อรอง และเลือกสรรโรงพิมพ์ที่เหมาะสมได้ตลอดเวลา

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สายงานการผลิตหลักของบริษัทฯ เป็นกองบรรณาธิการ ดังนั้นกระบวนการผลิตจะเป็นการจัดทำต้นฉบับและประสานงานอยู่ภายในสำนักงานของบริษัทฯ 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 ดังนั้น คลังสินค้าจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ ในปี 2555 ทางบริษัทฯ ได้เริ่มก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้าแห่งใหม่ และเปิดใช้อย่างเป็นทางการในปี 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 ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะได้ทำประกันภัยไว้อย่างครอบคลุม แต่บริษัทฯ ก็ยังได้ตระหนักถึงความสำคัญของเหตุดังกล่าวอยู่เสมอ จึงได้มีการปรับปรุงมาตรการป้องกันภัยต่างๆ ไว้อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงด้านอัคคีภัย ศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้าแห่งใหม่ได้ติดตั้งระบบแจ้งเตือนสัญญาณเพลิงไหม้อัตโนมัติ (Fire Alarm) และระบบดับเพลิงอัตโนมัติ (Sprinkler) บนหลังคาของอาคารเก็บสินค้า และติดตั้งเพิ่มระหว่างชั้นวางสินค้า เพื่อลดความเสี่ยงด้านอัคคีภัย ไม่ให้เกิดการลุกลาม เป็นการควบคุมเพลิงให้อยู่ในขอบเขตจำกัด นอกจากนี้บริษัทฯ ได้จัดอบรมการใช้อุปกรณ์ดับเพลิงให้แก่พนักงาน พร้อมจัดทำคู่มือแผนป้องกันและระงับอัคคีภัย โดยได้ระบุถึงขั้นตอนการปฏิบัติงาน บทบาทหน้าที่ของบุคคล และทีมงาน เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้ทันทั่วทั้ง

ความเสี่ยงด้านระบบไฟฟ้า ศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ มีการตรวจสอบสภาพและปรับปรุงอุปกรณ์ไฟฟ้าให้พร้อมใช้งานอย่างสม่ำเสมอ และติดตั้งระบบป้องกันฟ้าผ่า เพื่อเป็นการป้องกันการเกิดอุบัติเหตุจากไฟฟ้าลัดวงจร อีกทั้งได้จัดเตรียมระบบไฟสำรองในกรณีที่เกิดเหตุขัดข้องด้านพลังงาน เพื่อลดความเสี่ยงด้านการหยุดการดำเนินงาน

ความเสี่ยงด้านอุทกภัย บริษัทฯ ได้ออกแบบศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ ให้มีความสูงของอาคารมากกว่าระดับถนนบางนา-ตราด ถึง 2.35 เมตร ซึ่งหากเกิดอุทกภัยขึ้นจะลดความเสี่ยงของมูลค่าความเสียหายลงอย่างมาก

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าสูญหาย** ในฐานะที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจค้าปลีกร้านหนังสือที่มีจำนวนสาขาทั่วประเทศ จึงประสบปัญหาสินค้าสูญหายทั้งจากการถูกขโมยหนังสือ และสาเหตุอื่นๆ เช่นเดียวกับธุรกิจค้าปลีกโดยทั่วไป

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการป้องกันและดูแลปัญหาสินค้าสูญหาย จึงได้ดำเนินการทยอยติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) มาตั้งแต่ปลายไตรมาส 4 ของปี พ.ศ. 2549 เป็นต้นมา และจัดตั้ง **แผนกป้องกันการสูญเสย (Loss Prevention Department หรือ LPD)** ขึ้นเพื่อกำหนดมาตรการต่างๆ และดำเนินการเพื่อลดสินค้าสูญหายเป็นการเฉพาะ ส่งผลให้มูลค่าสินค้าสูญหายที่สาขาจากเดิมประมาณ 1.59% ในปี พ.ศ. 2549 ลดลงมาเหลือเพียงประมาณ 0.33% ของยอดขายสาขาในปี พ.ศ. 2557 นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีมาตรการติดตั้งเสากันขโมยในสาขาที่มีความเสี่ยงจากกลุ่มมิจฉาชีพจำนวนหนึ่งควบคู่กับการใช้กล้อง CCTV

- **ความเสี่ยงจากความผิดพลาด หรือขัดข้องของระบบคอมพิวเตอร์ และระบบข้อมูลสารสนเทศ** บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศต่างๆ ในระบบงานของบริษัทฯ 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 ต้องพัฒนาระบบเครือข่ายทั้งหมดอย่างต่อเนื่อง 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 ซึ่งส่วนใหญ่ล้วนแล้วแต่เป็นธุรกิจบุกเบิก

แม้ว่าที่ผ่านมาบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะต้องเผชิญกับภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจ ผ่นวกกับปัญหาราคาน้ำมันที่ปรับราคาสูงขึ้น และภาวะเงินเฟ้อที่ปรับค่าสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้พนักงานทุกคนต้องประสบกับปัญหาค่าครองชีพที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าอาหาร และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

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

นอกจากนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อย ยังมุ่งมั่นที่จะสรรหาพนักงานที่มีศักยภาพมารองรับการเติบโตในอนาคต พัฒนาความรู้เชิงวิชาการและพัฒนาจิตใจให้กับบุคลากรและทีมงานอย่างต่อเนื่อง 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 และหากผู้ให้เช่ามีความจำเป็นอย่างถึงที่สุดอันมีอาจหาทางอื่นได้ ผู้ให้เช่าสัญญาว่าจะเสนอขายให้แก่บริษัทย่อยก่อนในราคาเช่นเดียวกับที่เสนอขายแก่

บุคคลภายนอก และหากบริษัทย่อยไม่ตอบรับข้อเสนอภายใน 60 วัน นับแต่วันที่รับคำเสนอ ก็ให้ผู้ให้เช่าตกลงขายให้แก่บุคคลภายนอกได้ อย่างไรก็ตามบริษัทย่อย อยู่ในช่วงการพิจารณา เพื่อกำหนดเงื่อนไขสัญญาที่เหมาะสมในการทำสัญญาเช่าเพิ่มเติมเกี่ยวกับที่ดินดังกล่าว เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น

3.2 ความเสี่ยงทางด้านธุรกิจ

● **ความเสี่ยงในเรื่องผลิตภัณฑ์ล้าสมัย ชำรุด หรือถูกสื่ออื่นทดแทน และพฤติกรรมผู้อ่านหนังสือที่เปลี่ยนไป** ในปัจจุบันธุรกิจหนังสือมีการเติบโตมากขึ้นเรื่อย ๆ มีปริมาณหนังสือออกใหม่มากขึ้น ส่งผลให้มีการแข่งขันที่กว้างขวางที่มีอยู่อย่างจำกัด จึงทำให้อัตราการคืนหนังสือเพิ่มสูงขึ้น และหนังสือที่รับคืนกลายเป็นสินค้าที่หาช่องทางจำหน่ายได้ยากขึ้น และส่วนที่ชำรุดมีสัดส่วนมากขึ้น บริษัทฯ จึงกำหนดแนวทางการสั่งซื้อสินค้าที่ลูกค้ามีความต้องการ และกำหนดวงเงินอนุมัติในการสั่งซื้อที่เหมาะสม รวมถึงกำหนดให้มีการผลักดันการจัดจำหน่ายสินค้าล้าสมัย และชำรุด โดยการจัดโปรโมชั่นในราคาพิเศษ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ในปัจจุบัน นอกจากนั้นเทคโนโลยีทางด้านคอมพิวเตอร์ ได้รับการพัฒนาอย่างรวดเร็ว จึงทำให้หนังสือในกลุ่มคอมพิวเตอร์ ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้นำตลาดด้วยรายหนึ่ง มีอายุการขายสั้นลงกว่าเดิม และเริ่มมีการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์เข้ามาแทนที่หนังสือบางประเภทและการใช้งานบางรูปแบบ บริษัทฯ จึงปรับทิศทางโดยเน้นการเลือกผลิตหนังสือที่มีอายุยาวและขายดี เป็นสัดส่วนมากขึ้น แต่ยังคงผลิตหนังสือคอมพิวเตอร์และหนังสือคู่มือประกอบการเรียนรู้อุปกรณ์หรือสิ่งประดิษฐ์รุ่นใหม่ ๆ โดยเลือกผลิตเฉพาะสินค้าที่ได้รับความนิยมสูงสุดในตลาดเท่านั้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังผลักดันให้มีช่องทางการระบายสินค้าที่มีอัตราการหมุนเวียนช้า รวมทั้งได้จัดทำเว็บไซต์ชื่อ www.se-ed.com และ m.se-ed.com เพื่อให้ผู้ที่สนใจได้ทราบข่าวสารหนังสือออกใหม่ และหนังสือที่อยู่ในกระแสความนิยมในช่วงเวลาต่าง ๆ ได้รวดเร็วขึ้น นอกจากนี้ยังได้พัฒนา SE-ED Application และ “SE-ED Currents” สำหรับใช้งานบน smartphone หรือ tablet เพื่อให้ทันต่อพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน

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

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

ที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงได้กระจายความเสี่ยงทางด้านช่องทางการจำหน่ายออกไปหลายทาง โดยการเปิดร้านหนังสือของตนเองในชื่อ ซีอีดูเคชั่นเตอร์ และเครือข่าย ตามศูนย์การค้าชั้นนำ ซูเปอร์เซ็นเตอร์

ศูนย์การค้าท้องถิ่น ศูนย์คอมพิวเตอร์ สถาบันการศึกษาระดับมหาวิทยาลัย ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จนกระทั่งมีรายได้เพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 82% ของรายได้รวมของบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2557

ในการเปิดร้านหนังสือของตนเองนั้น นอกจากบริษัทฯ มีนโยบายปรับปรุงสาขาให้มีความเหมาะสมกับการให้บริการในแต่ละทำเลเป็นระยะๆ ตามความเหมาะสม เพื่อให้มีศักยภาพในการแข่งขันได้ตลอดเวลาแล้ว บริษัทฯ ยังได้กระจายความเสี่ยงโดยการที่มีได้ผูกมัด หรือเปิดทำการเฉพาะศูนย์การค้าใดศูนย์การค้าหนึ่ง แต่เปิดกระจายอยู่หลายกลุ่มผู้ประกอบการ โดยสาขาที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่ส่วนหนึ่ง ได้ทำสัญญาเช่าระยะยาว หรือเช่าพื้นที่ เพื่อให้มีเสถียรภาพเรื่องพื้นที่ขายในระดับหนึ่ง ดังนั้นหากปีใดศูนย์การค้าหรือซูเปอร์เซ็นเตอร์รายใดประสบปัญหา 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

● ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวส่งผลกระทบต่อรายได้ของอุตสาหกรรม

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

● ความเสี่ยงทางด้านการจำหน่ายสินค้าที่ไม่ผ่านการอนุญาต และละเมิดลิขสิทธิ์

หนังสือ เนื่องจากสินค้าบางอย่าง เช่น CD และสิ่งพิมพ์ เป็นสินค้าที่มีกฎหมายที่เกี่ยวข้องควบคุมบางอย่างต้องขออนุญาตเพื่อจำหน่ายก่อน และส่วนใหญ่มีเรื่องลิขสิทธิ์มาเกี่ยวข้อง ทำให้การผลิต และการรับมาจำหน่าย ทั้งการขายปลีก และการขายส่ง ของบริษัทฯ ในสินค้าเหล่านั้นต้องระมัดระวังมากขึ้น เพื่อ

ไม่ให้ผิดกฎหมาย ไม่ไปละเมิดลิขสิทธิ์ของผู้อื่น และไม่มีข้อขัดแย้งที่จะนำไปสู่การถูกฟ้องร้อง และการได้รับการต่อต้านใดๆ

เพื่อลดโอกาสความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้ระบุในเงื่อนไขสัญญา ที่ผู้เขียน หรือเจ้าของสินค้า จะต้องเป็นผู้ยืนยันว่าผลงานหรือสินค้าของตน มิได้ละเมิดลิขสิทธิ์ผู้หนึ่งผู้ใด และหากมีปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์เกิดขึ้น 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 ได้จัดให้มีนโยบายการกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อกับลูกค้าน้อยกว่าเหมาะสม รวมถึงมีระบบการติดตามทวงถามหนี้จากลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ และกำหนดให้มีการทบทวนวงเงินการให้สินเชื่อกับลูกหนี้ของบริษัทฯ เป็นประจำทุกปี เพื่อปรับเปลี่ยนวงเงินการให้สินเชื่อที่เหมาะสม และสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน เนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายการให้สินเชื่อที่ระมัดระวัง มีการกระจายน้ำหนักของลูกหนี้กระจายตัวออกไป และมีการพิจารณาค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญอย่างเหมาะสม จึงเชื่อว่าบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้จะไม่ชำระหนี้ในระดับต่ำ

- **ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ** จากการที่บริษัทฯ ได้เซ็นสัญญาเป็นตัวแทน จัดจำหน่ายหนังสือเรียนภาษาอังกฤษ (ELT) แต่ผู้เดียวในประเทศไทยให้กับสำนักพิมพ์ Oxford University Press (OUP) และมีสิทธิการขายในประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และอินโดนีเซีย ด้วยเพื่อช่วยผลักดันการเรียนรู้ภาษาอังกฤษในประเทศไทย และประเทศข้างเคียง ส่งผลให้บริษัทฯ อาจประสบปัญหาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อันเนื่องมาจากการผูกพันที่เกิดจากการซื้อหรือจำหน่ายสินค้าในสกุลเงินตราต่างประเทศ ดังนั้นเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและยอมรับได้นั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการพิจารณาเลือกทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตามความเหมาะสม

3.4 ความเสี่ยงทางการผลิต

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

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

3.5 ความเสี่ยงทางการคอร์รัปชัน

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับการทุจริตของพนักงานสาขา คลังสินค้าและสำนักงานใหญ่**
บริษัทฯ ได้ติดตั้งกล้องวงจรปิดที่สาขาและคลังสินค้า จัดให้มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย เพื่อตรวจค้นพนักงานและบุคคลที่เข้าออกภายในคลังสินค้าทุกครั้ง เพื่อป้องกันการขโมยหนังสือออกจากคลังสินค้า อีกทั้งได้มีการติดตั้งเสา Electromagnetic เพื่อป้องกันการขโมยในสาขาที่มียอดสูญหายสูง ทั้งนี้ระยะยาว บริษัทฯ ได้วางมาตรการที่จะเพิ่มการติดตั้งเสาให้ครอบคลุมสาขาที่มีความเสี่ยง มีการตรวจตราภายในร้าน โดยมุ่งเน้นการป้องกันและปราบปรามการทุจริตภายในให้เข้มงวดขึ้น และจัดตั้งแผนกป้องกันการสูญเสีย (Loss Prevention Department หรือ LPD) ขึ้นมาเพื่อกำหนดมาตรการต่างๆ ในการทุจริต ของพนักงานสาขา นอกจากนี้บริษัทฯ จัดตั้งแผนกตรวจสอบภายในและนักลงทุนสัมพันธ์ เพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบควบคุม ป้องกันมิให้เกิดการทุจริตในทุกระดับการปฏิบัติงาน รวมทั้งจัดให้มีมาตรการป้องกันมิให้พนักงานผู้บริหาร หรือกรรมการขององค์กร นำข้อมูลภายในไปใช้เพื่อหาประโยชน์ให้แก่ตนเองและผู้อื่นในทางมิชอบ บริษัทฯ จัดทำข้อกำหนดและอำนาจการอนุมัติเบิกจ่าย / การลงทุน / การสั่งซื้อและการดำเนินการเกี่ยวกับรายจ่ายต่างๆ ของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามระเบียบและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้วางไว้เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่า รายการนั้น ๆ ถูกต้องตามระเบียบ และ กำหนดให้พนักงานที่เข้ามาใหม่รับทราบแนวทางปฏิบัติ / กฎระเบียบในการดำเนินธุรกิจขององค์กรว่าด้วยคู่มือจรรยาบรรณ / จริยธรรมทางธุรกิจที่องค์กรจัดทำขึ้น

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับการสูญหายของวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน** บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงระบบการเบิกจ่ายวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน โดยจัดพิมพ์ใบเบิกวัสดุที่มีการบันทึกข้อมูลตัดข้อมูลสินค้าคงเหลือจากระบบข้อมูลกลาง เพื่อให้พนักงานตรวจสอบก่อน บริษัทฯ นำระบบบาร์โค้ดมาใช้ในการควบคุมระบบสต็อกวัสดุสำนักงาน และปรับปรุงขั้นตอนการทำงานเรื่องการโอนย้ายทรัพย์สินระหว่างแผนกหรือเปลี่ยนผู้ถือครองทรัพย์สินภายในแผนก การส่งคืนทรัพย์สินให้กระชับและเกิดประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อลดการสูญหาย

- ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเข้าถึงข้อมูลสารสนเทศเพื่อทำทุจริตหรือทำลายข้อมูล

บริษัทฯ ดำเนินการป้องกันการเข้าถึงข้อมูลโดยการกำหนดสิทธิ์ให้พนักงานทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลในส่วนที่ตนทำงานเท่านั้น ไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลในส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องได้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการจัดทำเอกสาร สรุปรายละเอียดการทำงานหลักๆ ของผู้ใช้งานระบบทั้งหมด เพื่อให้ผู้บังคับบัญชาแต่ละหน่วยสามารถสอบถามการทำงานของผู้ได้บังคับบัญชาได้ เพื่อเป็นการควบคุมการเข้าถึงข้อมูล

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

มูลค่าทางบัญชีสุทธิของที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ และสิทธิการเช่า ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันสิ้นปี มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ			ภาระค้ำประกันการกู้เงิน		
		31/12/57	31/12/56	31/12/55	31/12/57	31/12/56	31/12/55
ที่ดิน	เจ้าของ	538.65	497.20	498.19	-	-	-
อาคาร	เจ้าของ	560.06	194.30	202.91	-	-	-
ค่าตกแต่งอาคาร	เจ้าของ	114.66	146.49	140.17	-	-	-
เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	376.68	258.62	251.91	-	-	-
ยานพาหนะ	เจ้าของ	9.01	10.59	12.19	-	-	-
งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	7.09	505.64	146.32	-	-	-
สิทธิการเช่าที่ดิน	สิทธิการใช้พื้นที่	6.37	6.70	7.04	-	-	-
สิทธิการเช่าอาคาร	สิทธิการใช้พื้นที่	74.60	87.41	98.84	-	-	-
รวม		1,687.12	1,706.95	1,357.57	-	-	-

สินทรัพย์ของบริษัท และบริษัทย่อย ที่สำคัญประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ และสิทธิการเช่า ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. บริษัทฯ มีสัญญาเช่าสำนักงาน และสัญญาบริการ ที่อาคาร ทีซีไอเอฟ ทาวเวอร์ (อินเตอร์ลิงค์ ทาเวอร์) ตั้งอยู่เลขที่ 1858/87-90 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ จำนวน 1 ฉบับ โดยมีสัญญาตั้งแต่ 1 มีนาคม 2556 ถึง 29 กุมภาพันธ์ 2559 ซึ่งสัญญามีอายุ 3 ปี และมีสิทธิ์ต่ออายุได้คราวละ 3 ปี
2. บริษัทฯ มีสัญญาเช่าคลังสินค้า (ถนนกิ่งแก้ว) เพื่อใช้เป็นศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้าของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้
 - ฉบับที่ 1 สัญญาตั้งแต่ 1 ธันวาคม 2551 ถึง 31 สิงหาคม 2564 อายุสัญญา ณ สิ้นปี 2557 คงเหลือ 6 ปี 8 เดือน
 - ฉบับที่ 2 สัญญาตั้งแต่ 11 ตุลาคม 2553 ถึง 11 ตุลาคม 2564 อายุสัญญา ณ สิ้นปี 2557 คงเหลือ 6 ปี 9 เดือน 11 วัน
3. บริษัทฯ มีสัญญาเช่าพื้นที่เพื่อเป็นที่ตั้งสาขารวมทั้งสิ้น 412 สาขา สัญญาดังกล่าว จะมีอายุสัญญาเช่าอยู่ระหว่าง 1 ปี ถึง 12 ปี โดยมีอายุสัญญาคงเหลือสูงสุดประมาณ 3 ปี 9 เดือน สามารถต่อสัญญาได้คราวละ 3 ปี โดยทั่วไป บริษัทฯ มีการทำสัญญาเช่าระยะค่าเช่าพื้นที่ 2 ลักษณะ คือ คิดค่าเช่าจากอัตราร้อยละของมูลค่าขายของแต่ละสาขา ซึ่งอัตราร้อยละดังกล่าวขึ้นอยู่กับข้อตกลงในสัญญาที่ตกลงระหว่างกัน และคิดค่าเช่าในอัตราคงที่

4. ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัญญาสิทธิการเช่าในศูนย์การค้า เพื่อประกอบธุรกิจร้านหนังสือซีอีดูบุ๊กเซ็นเตอร์ รวม 12 แห่ง อายุสัญญาคงเหลือประมาณ 2 เดือน ถึง 12 ปี มูลค่าสิทธิการเช่าอาคารสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 เท่ากับ 74.59 ล้านบาท
5. สิทธิการเช่าที่ดินทั้งจำนวน เป็นค่าใช้จ่ายประโยชน์จากหน้าที่ดินตามสัญญาเช่าที่ดินของบริษัทย่อย โดยเช่าจากผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยรวม 2 สัญญา มูลค่า 10 ล้านบาท มีระยะเวลาเช่า 30 ปี พื้นที่ประมาณ 20 ไร่ เพื่อใช้ประกอบธุรกิจสถานศึกษา ซึ่งมีอายุสัญญาคงเหลือประมาณ 19 ปี มูลค่าสิทธิการเช่าที่ดินสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 เท่ากับ 6.37 ล้านบาท

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

สัญญาลิขสิทธิ์ ข้อมูล ณ 31 ธันวาคม 2557

- จำนวนสัญญาลิขสิทธิ์ในประเทศ จำนวน 2,137 ฉบับ
- จำนวนสัญญาลิขสิทธิ์ต่างประเทศ จำนวน 986 ฉบับ

เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ บริษัทฯ ได้ดำเนินการยื่นจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการต่อ กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เพื่อให้ได้รับสิทธิการให้ความคุ้มครองเครื่องหมายตาม พระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2534 โดยปัจจุบัน บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ ดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	วันหมดอายุ *
1	เครื่องหมายการค้า		- แผ่นซีดี	25 มี.ค. 2564
			- หนังสือ - วารสาร	25 มี.ค. 2564
2	ซีอีดูบุ๊กเน็ต		- บริการจัดการขายหนังสือ	8 เม.ย. 2564
3	ซีอีดูบุ๊กเซ็นเตอร์		- บริการจัดการขายหนังสือ	8 เม.ย. 2564
			- เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา)	13 มี.ค. 2564
			- กระเป๋าใส่ของทำด้วยผ้า - กระเป๋าใส่ของทำด้วยหนัง	13 มี.ค. 2564
4	ซีอีดู		- หนังสือ	13 มี.ค. 2564
			- เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา)	13 มี.ค. 2564

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	วันหมดอายุ *
5	ซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์		- จำหน่ายหนังสือ	13 มี.ค. 2564
6	SE-ED BOOK CENTER		- จำหน่ายหนังสือ	13 มี.ค. 2564
7	SE-ED BOOK CENTER		- กระเป๋าใส่ของทำด้วยผ้า	13 มี.ค. 2564
			- กระเป๋าใส่ของทำด้วยหนัง	13 มี.ค. 2564
			- เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา)	13 มี.ค. 2564
			- จำหน่ายหนังสือ	13 มี.ค. 2564
8	ซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์		- จำหน่ายหนังสือ	13 มี.ค. 2564
9	SE-ED BOOK CENTER		- เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา)	13 มี.ค. 2564
			- กระเป๋าใส่ของทำด้วยผ้า	13 มี.ค. 2564
			- กระเป๋าใส่ของทำด้วยหนัง	13 มี.ค. 2564
			- จำหน่ายหนังสือ	13 มี.ค. 2564
10	ซีเอ็ด		- หนังสือ	13 มี.ค. 2564
			- เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา)	13 มี.ค. 2564
11	SE-ED KIDDY CAMP		- เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา)	13 มี.ค. 2564
			- หมวก	
12	SE-ED		- กระเป๋าใส่ของอเนกประสงค์	13 มี.ค. 2564
13	SE-ED ENJOY READING		- หนังสือ	16 ก.พ. 2564
			- วารสาร	
			- นิตยสาร	
14	SE-ED ENJOY READING		- หนังสือ	16 ก.พ. 2564
			- วารสาร	
			- นิตยสาร	

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	วันหมดอายุ *
15	ADD FREE MAGAZINE		- นิตยสาร	13 มี.ค. 2564
16	ET EXTREME TECHNOLOGY MAGAZINE		- นิตยสาร	13 มี.ค. 2564
17	THE ABSOLUTE SOUND & STAGE		- นิตยสาร	13 มี.ค. 2564
18	FAN MATH BY SE-ED		- บริการจัดการเรียนการสอน	22 มี.ค. 2565
			- หนังสือ	22 มี.ค. 2565
			- ตำราเรียน	
			- แผ่นซีดี	22 มี.ค. 2565
			- แผ่นดีวีดี	
			- บริการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์	
19	SE-ED,iKids		- บริการแฟรนไชส์	12 ก.ย. 2566
			- บริการบริหารและควบคุมธุรกิจแฟรนไชส์	
			- การศึกษา	
			- สถาบันการศึกษา	
			- การจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน	12 ก.ย. 2566
			- บริการทางการศึกษา	
19	SE-ED,iKids		- บริการจัดการเรียนการสอน	22 มี.ค. 2565
			- หนังสือ	22 มี.ค. 2565
			- ตำราเรียน	
			- แผ่นซีดี	22 มี.ค. 2565
			- แผ่นดีวีดี	
			- บริการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์	
19	SE-ED,iKids		- บริการแฟรนไชส์	12 ก.ย. 2566
			- บริการบริหารและควบคุมธุรกิจแฟรนไชส์	
			- การศึกษา	
			- สถาบันการศึกษา	
			- การจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน	12 ก.ย. 2566
			- บริการทางการศึกษา	
19	SE-ED,iKids		- บริการจัดการเรียนการสอน	
			- บริการบริหารและควบคุมธุรกิจแฟรนไชส์	
			- การศึกษา	
			- สถาบันการศึกษา	
			- การจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน	
			- บริการทางการศึกษา	

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	วันหมดอายุ *
20	ACTIVE ENGLISH BY SE-ED		- บริการจัดการเรียนการสอน	10 พ.ย. 2566
			- หนังสือ - ตำราเรียน	10 พ.ย. 2566
			- แผ่นซีดี - แผ่นดีวีดี	22 มี.ค. 2565
			- บริการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ - บริการแฟรนไชส์ - บริการบริหารและควบคุมธุรกิจแฟรนไชส์	12 ก.ย. 2566
			- การศึกษา - สถาบันการศึกษา - การจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน - บริการทางการศึกษา - บริการด้านการเรียน	12 ก.ย. 2566
21	SE-ED LEARNING CENTER		- บริการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ - บริการแฟรนไชส์ - บริการบริหารและควบคุมธุรกิจแฟรนไชส์	12 ก.ย. 2566
			- การศึกษา - สถาบันการศึกษา - การจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน - บริการทางการศึกษา - บริการด้านการเรียน	12 ก.ย. 2566

หมายเหตุ * การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการมีอายุ 10 ปี นับแต่วันจดทะเบียนและอาจต่ออายุได้ทุก 10 ปี

เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ ที่อยู่ระหว่างการพิจารณาจดทะเบียน

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	หมายเหตุ
1	FAN MATH BY SE-ED		- หนังสือ - วัสดุใช้ในการเรียนการสอน ยกเว้น เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ทาง วิทยาศาสตร์	อยู่ระหว่างรอพิจารณาคำขอ ยื่นคำขอวันที่ 13 ก.ย. 2556
2	ACTIVE ENGLISH BY SE-ED		- หนังสือ - วัสดุใช้ในการเรียน การสอน ยกเว้นเครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์ทาง วิทยาศาสตร์	อยู่ระหว่างรอพิจารณาคำขอ ยื่นคำขอวันที่ 13 ก.ย. 2556

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	หมายเหตุ
3	SE-ED,IKiDS		- หนังสือ - วัสดุใช้ในการเรียนการสอน ยกเว้นเครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ทางวิทยาศาสตร์	อยู่ระหว่างรอพิจารณาคำขอยื่นคำขออนุมัติ 13 ก.ย. 2556
4	SE-ED LEARNING CENTER		- หนังสือ - วัสดุใช้ในการเรียนการสอน ยกเว้นเครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ทางวิทยาศาสตร์	อยู่ระหว่างรอพิจารณาคำขอยื่นคำขออนุมัติ 13 ก.ย. 2556

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกิจการเป็นหลัก เพื่อเป็นการสนับสนุนและเกื้อกูลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ในการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ ได้มอบหมายให้ผู้บริหารหรือคณะกรรมการบริษัทฯ ที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจดังกล่าว เข้าไปทำหน้าที่ในการบริหารงาน ในฐานะตัวแทนของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังนี้

ชื่อ	ความสัมพันธ์	ประเภทกิจการ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือครองหุ้น (%)
บริษัท ซีอีดูเคชั่นเตอร์ จำกัด	บริษัทย่อย	บริษัทที่ปรึกษาทางธุรกิจ	1.00	99.99
บริษัท เพลินพัฒน์ จำกัด	บริษัทย่อย	สถาบันการศึกษาเอกชน (โดยดำเนินการ โรงเรียนเพลินพัฒนา)	169.48	48.97
บริษัท เบสแล็บ จำกัด	บริษัทย่อย	ธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง	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. 2557 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 อาคาร อินเทอร์เน็ต ทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
ที่ตั้งศูนย์กระจายสินค้า และคลังสินค้า	: เลขที่ 118 หมู่ที่ 1 ตำบลศรีระจรรย์ใหญ่ อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10540
ที่ตั้ง SE-ED Learning Center	: ศูนย์การค้าพาราไดซ์พาร์ค ชั้น 4 เลขที่ 61 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250
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 ศูนย์หนังสือหนังสือมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารเอง และจุดขายย่อย) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ● ศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center มีรูปแบบในการดำเนินธุรกิจ คือ การเป็นโรงเรียนสอนเสริม และศูนย์การเรียนรู้ และกิจกรรมพัฒนาศักยภาพและอัจฉริยะภาพของเยาวชน ด้วยการพัฒนาหลักสูตรเสริมการเรียนรู้ที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาศักยภาพ อันได้แก่ วิชาคณิตศาสตร์ และวิชาภาษาอังกฤษ ● ดำเนินกิจการ โรงเรียนเพลินพัฒนา ซึ่งเป็นโรงเรียนระดับเตรียมอนุบาล จนถึงมัธยมศึกษาตอนปลาย ● ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107536000285
ทุนจดทะเบียน	: 391,944,529 บาท (หุ้นสามัญ 391,944,529 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 391,944,418 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 บาท (หุ้นสามัญ 16,947,550 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 169,475,500 บาท (หุ้นสามัญ 16,947,550 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
สัดส่วนเงินลงทุน	: อัตราร้อยละ 48.97
ชื่อที่ตั้ง	: บริษัท ซีเอ็ดบิวท์เซ็นเตอร์ จำกัด
	: เลขที่ 1858/87-90 อาคาร อินเตอร์ลิ้งค์ 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 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 1,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
สัดส่วนเงินลงทุน	: อัตราร้อยละ 99.99
ชื่อที่ตั้ง	: บริษัท เบสแล็บ จำกัด
	: เลขที่ 1858/87-90 อาคาร อินเตอร์ลิ้งค์ 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 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 250,000 บาท (หุ้นสามัญ 25,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
สัดส่วนเงินลงทุน	: อัตราร้อยละ 60

ชื่อ สถานที่ตั้งของบริษัทร่วม

ชื่อ	: บริษัท เอ็ม แอนด์ อี จำกัด
ที่ตั้ง	: เลขที่ 77/111 อาคารสินสารถาวเวอร์ 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 บาท (หุ้นสามัญ 4,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 400,000 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 ศุภเศรษฐนนท์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3972 และ/หรือ ผู้สอบบัญชีอื่นในสำนักงานเดียวกัน
ที่ตั้ง	: บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด 193/136 - 137 อาคารเลอรัชดา 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-