

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ เริ่มก่อตั้งจากการรวมตัวกันของวิศวกรไฟฟ้าจำนวน 10 คน ซึ่งต่างมีประสบการณ์ในการดำเนินกิจกรรมเผยแพร่ความรู้ในชุมชนวิชาการ ขณะเป็นนิสิตคณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย วิศวกรกลุ่มนี้ตระหนักดีว่า ประเทศไทยยังขาดแคลนการพัฒนาสื่อความรู้ทางวิชาการอยู่มาก และยังไม่มีผู้สนใจเข้ามาพัฒนาอย่างจริงจัง 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 42 ปีก่อนว่า จะดำเนินธุรกิจการเผยแพร่ความรู้ โดยเน้นการพัฒนาความรู้ความสามารถของคนไทยในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ โดยจะเน้นด้านวิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ และการศึกษา ปัจจุบันชื่อเรียกสั้นๆ ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นที่รู้จักกันแพร่หลายคือ **ซีอีดู (SE-ED)**

บริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจหนังสือเชิงวิชาการประเภท How-to มาตลอดระยะเวลา 42 ปี และมีภาพพจน์ที่ดี ในฐานะผู้นำทางด้านหนังสือและวารสารเชิงวิชาการด้านเทคโนโลยีรายใหญ่ของประเทศ จึงทำให้การดำเนินงานในส่วนอื่นๆ ของบริษัทฯ ได้รับความน่าเชื่อถือตามไปด้วย และมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้น

บริษัทฯ กำหนดทิศทางระยะยาว และกลยุทธ์ทางการตลาดไว้ ซึ่งสรุปโดยสังเขปได้ ดังต่อไปนี้

1.1 วิสัยทัศน์ การกิจ และกลยุทธ์ ของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์ (Vision) ซีอีดู จะเป็นผู้นำในการทำให้คนไทยหาความรู้ได้ง่ายขึ้น และสะดวกขึ้น

การกิจ (Mission) ซีอีดู จะดำเนินธุรกิจที่เอื้ออำนวยต่อการศึกษาค้นหาความรู้ ในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ และจะดำเนินธุรกิจที่ทำให้ “คนไทยเก่งขึ้น” โดยพัฒนาเป็นธุรกิจที่ยั่งยืน มีการเติบโตอย่างเนื่องสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม เป็นบริษัทตัวอย่างที่ดี สามารถสร้างสรรค์ผลงานที่เป็นประโยชน์ เป็นที่ยอมรับในวงกว้าง พนักงานมีความสุข และสามารถให้ผลตอบแทนการลงทุนที่น่าพึงพอใจในระยะยาว

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

1. บริษัท มุ่งมั่นที่จะสร้างความเติบโตและเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจร้านหนังสือ ด้วยการมุ่งเน้นการขยายตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างศักยภาพในการขยายธุรกิจให้ครอบคลุมการให้บริการทั่วประเทศ ในทุกชุมชนที่มีขนาดใหญ่เพียงพอ โดยการขยายสาขาของซีเอดูบุ๊คเซ็นเตอร์ และเครือข่ายในรูปแบบต่างๆ กัน โดยเน้นการเลือกทำเลที่มีศักยภาพสูงในระยะยาว มากกว่าการคำนึงถึงกำไรในระยะแรก เพื่อส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้คนไทยได้มีโอกาสเท่าเทียมกันในการหาความรู้ อีกทั้งยังเป็นการดำเนินกลยุทธ์เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง ส่งผลให้บริษัท ครองความเป็นผู้นำในธุรกิจด้านนี้ และเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจหนังสือโดยรวมในอนาคต และรองรับการสร้างความรู้ และการยอมรับต่อ Brand ของบริษัท โดยมุ่งเน้นประเด็นหลัก คือ **“คิดถึงหนังสือ คิดถึงซีเอดูบุ๊คเซ็นเตอร์”**
2. บริษัท ให้ความสำคัญต่อการจัดหาสินค้า หรือบริการที่สะดวก รวดเร็ว และตรงต่อเวลา ในทุกช่องทางการให้บริการ โดยมุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ที่ดี ภายใต้แนวคิดที่ว่า **“นึกอยากอ่านอย่างซำพรุ่งนี้ต้องได้อ่าน”** 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 ซึ่งจะทำให้บริษัท มีความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้น และเป็นจุดได้เปรียบในการแข่งขัน
3. บริษัท เน้นการสรรหาหรือพัฒนาสินค้าที่น่าสนใจ และจัดส่วนผสมของสินค้า ในสาขาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีความน่าสนใจเพิ่มมากขึ้น และทำให้ลูกค้ามาใช้บริการถี่มากขึ้น ซึ่งจะมีผลทำให้เกิดความแตกต่างจากร้านหนังสืออื่นมากยิ่งขึ้น รวมถึงส่งผลให้สภาพการทำกำไรของสาขาดีขึ้น
4. บริษัท ได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับการบริการที่เป็นเลิศ และการเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัท โดยเน้นการพัฒนาบุคลากรและทีมงานอย่างต่อเนื่อง และสร้างทัศนคติของพนักงานในการให้บริการอย่างมืออาชีพ การใส่ใจต่อการสนองความต้องการของลูกค้าในรายละเอียด และทำให้ลูกค้ามีความประทับใจเพิ่มมากขึ้น
5. บริษัท เน้นการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ โดยการพัฒนาเครื่องมือ และช่องทางการประชาสัมพันธ์สินค้า และการสร้างสรรค์กิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดอย่างจริงจัง เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจอย่างสร้างสรรค์ และตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงประเด็นที่สุด และทำให้ผลิตภัณฑ์ต่างๆ มีโอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้นตั้งแต่เริ่มวางตลาด เช่น มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ สินค้าและบริการต่างๆ ของบริษัท 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 คิดถึงซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์” 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 เพื่อทำให้การขยายฐานการเติบโตของบริษัทฯ เป็นการแก้ปัญหาของประเทศไปพร้อมกันด้วย ด้วยการขยายงาน SE-ED Learning Center และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องภายในทั้งหมดมาหาทางแก้ไขปัญหาแบบครบวงจร โดยมีฐานงานวิจัยรองรับ เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาที่ต้องการให้ได้ในเวลาอันสั้นที่สุด และมีประสิทธิผลสูง 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** เป็นการร่วมลงทุนเพื่อสร้างเป็นโรงเรียนทางเลือกแนวใหม่ที่สอนในระดับเตรียมอนุบาลถึงมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่เน้นการจัดกระบวนการเรียนการสอนที่ยืดหยุ่นเพื่อพัฒนาศักยภาพให้นักเรียน ที่จะเติบโตเป็นกำลังสำคัญของประเทศในอนาคต
- **บริษัท เบสแอส** เป็นธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง เน้นการพัฒนา 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 ผลิดวารสารรายเดือน *ไมโครคอมพิวเตอร์* และเริ่มผลิตหนังสือด้านไมโครคอมพิวเตอร์ออกจำหน่าย 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 จนกลายเป็นสำนักพิมพ์สาระความรู้ชั้นนำ และมีระบบจัดจำหน่ายที่เป็นที่ยอมรับว่าดีที่สุดในการธุรกิจหนังสือ และได้เริ่มบทบาทการเป็นผู้รับจัดจำหน่ายหนังสือให้กับสำนักพิมพ์อื่นที่ผลิตหนังสือประเภทใกล้เคียงกันด้วย

แม้ว่าบริษัทฯ จะมียอดขาย และมีการเติบโตอย่างน่าพอใจ เมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมหนังสือโดยเฉลี่ย โดยในขณะนั้นบริษัทฯ เป็นสำนักพิมพ์ที่มียอดขายสูงสุดในระบบร้านหนังสือ และเป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ที่สุดด้วย แต่ก็พบว่าเมื่อข้อจำกัดที่จำนวนร้านหนังสือที่มีน้อยเกินไป ทำให้หนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นมา ไม่สามารถกระจายออกไป และได้รับการจัดวางอย่างเหมาะสมได้ ยอดขายที่ได้สำหรับหนังสือแต่ละเรื่อง จึงไม่สามารถทำได้มากขึ้นกว่าเดิมนัก

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

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

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

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

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

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นที่น่าพอใจมาโดยตลอด แต่เมื่อประเทศไทยประสบกับภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยอย่างรุนแรง จนเข้าขั้นวิกฤตหลังจากกลางปี พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา ซึ่งก่อให้เกิดสภาพการปิดตัวของธุรกิจ และการว่างงานเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก กำลังซื้อโดยรวมลดลง ธุรกิจหนังสือโดยรวมก็ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงด้วยเช่นกัน คู่ค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ หลายรายที่เป็นร้านหนังสือประสบปัญหาขาดทุนและขาดสภาพคล่องทางการเงินอย่างหนัก ส่งผลทำให้บริษัทฯ ต้องสำรองเป็นหนี้สูญจำนวนมาก การที่กำลังซื้อของประชาชนโดยรวมลดลง ร้านหนังสือชะลอการสั่งซื้อและบริษัทฯ ระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อ เพื่อรักษาระดับหนี้สูญไม่ให้สูงเพิ่มขึ้น ตลอดจนการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นต่างก็ส่งผลให้ยอดขายส่งสำหรับหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้น รวมทั้งหนังสือที่บริษัทฯ รับผิดชอบจำหน่ายให้กับสำนักพิมพ์อื่นไม่สามารถขายได้ตามที่ควรจะเป็น ประกอบกับยอดขายส่วนต่างๆ 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 จึงสามารถพลิกฟื้นสภาพการทำการค้าไร้นามาได้อีกจนมีสภาพคล่องทางการเงินอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และขยายการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

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

- หลักสูตรคณิตศาสตร์ FAN Math เป็นหลักสูตรการเรียนรู้เสริมระดับชั้น อนุบาล 3 จนถึงประถมศึกษาปีที่ 6 ที่มีการจัดทำสื่อการเรียนรู้ในรูปแบบของสื่อ Animation
- หลักสูตรภาษาอังกฤษ ACTive English 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 ได้เน้นการพัฒนาาระบบสารสนเทศ 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. 2559 ที่ผ่านมา

บริษัทฯ มีพัฒนาการ และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในปี พ.ศ. 2559 ที่ผ่านมา ที่นอกเหนือจากการดำเนินงานตามปกติ ดังนี้

- บริษัทฯ ได้ขยายสาขาของร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ และปรับปรุงสาขาเดิมให้มีศักยภาพ ดีขึ้น มีประสิทธิภาพการขายที่ดีขึ้น ทันสมัย และพิจารณาการปิดสาขา โดยมีรายละเอียดเบื้องต้นดังนี้
 - บริษัทฯ ได้เปิดสาขาของร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์เพิ่มขึ้น จำนวน 20 สาขา รวมเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 จำนวน 414 สาขา และจุดขายที่ยังเปิดดำเนินการอยู่จำนวน 2 จุดขาย
 - ปรับปรุงสาขาเดิมจำนวน 12 สาขา โดยบางส่วนมีการย้ายพื้นที่สาขาให้เหมาะสมขึ้น บางสาขาขยายพื้นที่เพิ่มขึ้นให้สอดคล้องกับความต้องการของชุมชนที่เพิ่มขึ้น บางสาขาปรับปรุงให้มีความทันสมัย และนำเข้าไปให้บริการมากขึ้น
 - ปิดสาขา จำนวน 16 สาขา ซึ่งเป็นสาขาที่ไม่สามารถทำกำไร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำกำไรให้เหมาะสมกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

- บริษัทฯ ได้เปิดสาขาศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center จำนวน 7 สาขา รวมเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 14 สาขา โดยเป็นสาขาในกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำนวน 6 สาขา สาขาในต่างจังหวัดจำนวน 8 สาขา ซึ่งเป็นสาขาที่บริษัทฯ บริหารเองจำนวน 2 สาขา สาขาที่เป็นแฟรนไชส์ 12 สาขา
- จัดงาน Event อย่างเต็มรูปแบบและต่อเนื่อง โดยทีม SBC Event ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างยอดขาย การประชาสัมพันธ์ ให้รู้จักซีอีดีเคชั่นเตอร์ที่เป็นร้านหนังสือเต็มรูปแบบ จนสามารถพูดติดปากได้ว่า “คิดถึงหนังสือ คิดถึงซีอีดีเคชั่นเตอร์” รวมถึงการสร้างสายสัมพันธ์ ระหว่างเพื่อน สานักพิมพ์ ผู้บริหารท้องถิ่น ครู อาจารย์ ตลอดจนลูกค้าที่ให้การสนับสนุนทุกคน
- โครงการหนังสือเพื่อน้อง โดย บริษัท ซีอีดีเคชั่น จำกัด (มหาชน) : เป็นโครงการที่มุ่งเน้นการทำให้เด็ก ๆ และชุมชนในสังคมไทยที่ด้อยโอกาสได้เข้าถึงแหล่งความรู้ได้ง่ายมากขึ้น ผ่านกิจกรรมการบริจาคหนังสือ และสื่อการเรียนรู้ให้กับห้องสมุดโรงเรียนที่ขาดแคลน เพื่อเพิ่มโอกาสการอ่านให้กับเด็กนักเรียน ปัจจุบัน “โครงการหนังสือเพื่อน้อง” ดำเนินการส่งมอบหนังสือและสื่อความรู้อย่างต่อเนื่องตลอด 11 ปีที่ผ่านมา จนถึงสิ้นปี 2559 บริษัทฯ ได้บริจาคหนังสือให้แก่ห้องสมุดโรงเรียนต่าง ๆ ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ได้บริจาคไปแล้ว 4,218 โรงเรียน เป็นหนังสือจำนวน 2 ล้านเล่ม คิดเป็นมูลค่าราคาปก 316 ล้านบาท โดยในปี 2559 ได้บริจาคหนังสือให้แก่สถาบันการศึกษาต่าง ๆ ทั่วประเทศไปแล้วจำนวน 360 แห่ง เป็นหนังสือจำนวน 121,522 เล่ม คิดเป็นมูลค่าราคาปกรวมกว่า 14.5 ล้านบาท
- โครงการปรับปรุงห้องสมุดให้โรงเรียนที่ขาดแคลน โดย บริษัท ซีอีดีเคชั่น จำกัด (มหาชน) : เป็นโครงการที่บริษัทฯ ได้ร่วมบริจาคชั้นวาง พร้อมอุปกรณ์การจัดวาง เพื่อการสร้างแหล่งเรียนรู้ในโรงเรียน โดยในปี 2559 บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงห้องสมุดให้กับโรงเรียนต่าง ๆ ทั่วประเทศเป็นจำนวน 26 แห่ง ได้แก่ ศูนย์ฝึกอบรมตำรวจภูธรภาค 1 จังหวัดสระบุรี, โรงเรียนหนองแขงพิทยาคม จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนอิมมาตือทราย จังหวัดอุทัยธานี, โรงเรียนระหานวิทยา จังหวัดกำแพงเพชร, โรงเรียนชุมชนแจนแลนราษฎร์บำรุง จังหวัดกาฬสินธุ์, ศูนย์การเรียนรู้แผนกที่ 4 กองคลังแสง กรมสรรพาวุธทหารบก จังหวัดลพบุรี, โรงเรียนบ้านป่าขีหนองซุ่น จังหวัดร้อยเอ็ด, โรงเรียนบ่อเกลือ จังหวัดน่าน, โรงเรียนบ้านโพธิ์หิน จังหวัดร้อยเอ็ด, โรงเรียนวัดบ้านดาด จังหวัดลพบุรี, โรงเรียนบ้านบึงน้ำใส จังหวัดยะลา, โรงเรียนบ้านทุ่งคา จังหวัดยะลา, โรงเรียนบ้านลิ้ม จังหวัดยะลา, โรงเรียนอิสลาฮียะห์ จังหวัดยะลา, โรงเรียนธรรมศาสตร์-จุฬา 2 จังหวัดราชบุรี, โรงเรียนวัดเวียงทุน จังหวัดราชบุรี, โรงเรียนมหาราช จังหวัดราชบุรี, โรงเรียนบ้านห้วยยางโทน จังหวัดราชบุรี, โรงเรียนวัดบ้านม้า จังหวัดลำพูน, โรงเรียนตำบลริมปิง จังหวัดลำพูน, โรงเรียนศรีบุญยืน-วังทอง จังหวัดลำพูน, โรงเรียนบ้านดอนเต๋อ จังหวัดอุดรธานี, โรงเรียนหนองสำโรงวิทยา จังหวัดอุดรธานี, โรงเรียนวัดรวก จังหวัดสมุทรปราการ, โรงเรียนวัดกองแก้ว จังหวัดสมุทรปราการ และโรงเรียนวัดบางขมิ้น จังหวัดสมุทรปราการ
- งานมหกรรมหนังสือระดับชาติ ครั้งที่ 21 ระหว่างวันที่ 13 – 24 ตุลาคม 2559 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยปีนี้รูปแบบการจัดงานภายใต้แนวความคิด “เสนอหน้า” ในปีนี้ยังมีผู้คนให้ความสนใจเข้ามาเลือกซื้อหนังสือบางตากว่าปีที่ผ่านมาเนื่องจากประชาชนยังใส่ใจกับการเสด็จสวรรคตของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่๙ ทางผู้จัดงานเองก็ได้ประกาศงดใช้เสียงและงด

กิจกรรมบันเทิงต่างๆ ในงาน โดยหนังสือที่ขายดีและเป็นไฮไลท์ของบูธซีเอ็ด ได้แก่ หนังสือพระราชนิพนธ์เกี่ยวกับพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่๙ รวมไปถึงหนังสือพิมพ์ฉบับพิเศษที่มีผู้ให้ความสนใจมาต่อคิวซื้อกันเป็นจำนวนมาก หนังสือภายในบูธที่เป็นไฮไลท์ ได้แก่ หนังสือหมวดบริหารการลงทุน อาทิ เปลี่ยนเลนเป็นเศรษฐี , คนไทยฉลาดทางการเงิน โดย คุณจักรพงษ์ เมษพันธุ์ หนังสือในหมวดการศึกษา อาทิ ฟิสิกส์ 150 คะแนนเต็ม GAT ภาษาไทย โดย อ.ขลุ่ย, แนวข้อสอบ GAT ภาษาอังกฤษ ของ ดร.ศุภวัฒน์ พุกเจริญ และแนวข้อสอบ 9 วิชาสามัญ คณิตศาสตร์ ของ อ.ณัฐ อุทุมพานิษฐ์

- จัดงานแสดงนิทรรศการและสัมมนาเน็ตเวิร์ค SMART NETWORK 2016 เปลี่ยนชีวิตทุกมิติด้วย DIGITAL TRANSFORMATION : ดัชนีความสำเร็จสู่องค์กรยุคใหม่ ระหว่างวันที่ 29-30 พฤศจิกายน 2559 ณ โรงแรม อโนมา แกรนด์ กรุงเทพฯ
 - IYRC 2016 (The International Youth Robot Competition 2016) เพื่อสร้างสรรค์แรงบันดาลใจและฝึกฝนให้เด็กมีระบบระเบียบในการคิดเรียนรู้ที่จะแก้ปัญหา โดยการนำสิ่งที่เรียนรู้ประยุกต์พัฒนาต่อยอดไปสู่สิ่งที่จับต้องมองเห็นได้ ผ่านการแข่งขันที่เน้นความคิดสร้างสรรค์และความสนุกบนพื้นฐานหลักวิชาการที่เรียกว่า STEM อันหมายถึงการรวบรวมสาขาวิชาทั้ง 4 สาขา มาประกอบการเรียนรู้ทั้ง วิทยาศาสตร์ (Science), เทคโนโลยี (Technology), วิศวกรรมศาสตร์ (Engineering) และคณิตศาสตร์ (Mathematics) ซึ่งทั้งหมดนี้ที่จะทำให้เด็กเข้าใจอย่างลึกซึ้งในสิ่งที่เรียนรู้
- ในปี 2559 เป็นการแข่งขันที่จัดในประเทศไทย ภายใต้ชื่อ IYRC THAILAND 2016 ดำเนินโดยงานทีมงาน STEM Education บริษัทซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือเป็นตัวแทนแต่ผู้เดียวในประเทศไทยในการจัดงาน เพื่อคัดเลือกตัวแทนเยาวชนไทยชั้นประถมศึกษาเข้าร่วมการแข่งขันในระดับนานาชาติ ที่ประเทศเกาหลีใต้ การคัดเลือกจะจัดตามจังหวัดต่างๆ และกลุ่มโรงเรียนชั้นนำในกรุงเทพฯ โดยรอบสุดท้ายจะคัดเลือกผู้ชนะเลิศในแต่ละที่ มาแข่งขันเพื่อหาตัวแทนประเทศไทยไปแข่งขันระดับนานาชาติต่อไป
- ได้รับการประกาศผลรายงานประเมินการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์ ประจำปี พ.ศ. 2559, 2558, 2557, 2556, 2555, 2554, 2553, 2552 และ 2551 (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies 2016, 2015, 2014, 2013, 2012, 2011, 2010, 2009 and 2008) ว่าอยู่ในระดับ “ดีเลิศ” หรือ 5 ดาว ติดต่อกัน 9 ปีซ้อน จัดการประเมินโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD), ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) โดยซีเอ็ดเป็นบริษัทเดียว ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ (Service) หมวดธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์ ที่ได้รับการประเมินในระดับ “ดีเลิศ” ติดต่อกัน 9 ปีซ้อน

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเงินทุน

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

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

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

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

นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2547 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2547 ได้มีมติให้บริษัทฯ ซื้อหุ้นคืน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบริหารทางการเงิน เนื่องจากบริษัทฯ มีสภาพคล่องส่วนเกิน จำนวน 19,783,600 หุ้น (มูลค่ารวม 122.64 ล้านบาท ราคาซื้อหุ้นคืนเฉลี่ย 6.20 บาท ต่อหุ้น) ซึ่งตามกฎหมายกระทรวงว่าด้วยเรื่อง “กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการว่าด้วยการซื้อหุ้นคืน การจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนและการตัดหุ้นที่ซื้อคืนของบริษัท” กำหนดให้บริษัทฯ ต้องจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนให้เสร็จสิ้นภายใน 3 ปี นับจากการซื้อหุ้นคืนเสร็จสิ้น โดยครบกำหนดในวันที่ 11 กันยายน พ.ศ. 2550 ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถทำการขายหุ้นที่ซื้อคืนได้ตามเงื่อนไขของมติที่ประชุมคณะกรรมการ ดังนั้นเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดในกฎหมายที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 4/2550 วันที่ 19 กันยายน พ.ศ. 2550 จึงมีมติอนุมัติการลดทุนโดยวิธีตัดหุ้นที่ซื้อคืน จำนวน 19,783,600 หุ้น ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ 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 ได้มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับทุนรับชำระแล้ว ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ คงเหลือ 323,921,130 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนลดทุน ในวันที่ 11 พฤษภาคม พ.ศ. 2554

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

และในปี พ.ศ. 2556 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 วันที่ 25 เมษายน พ.ศ. 2556 ได้มีมติอนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับทุนรับชำระแล้ว และมีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของ

บริษัทฯ เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล ในอัตรา 10 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็น 391,944,529 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนเพิ่มทุนในวันที่ 22 พฤษภาคม 2556

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

การลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

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

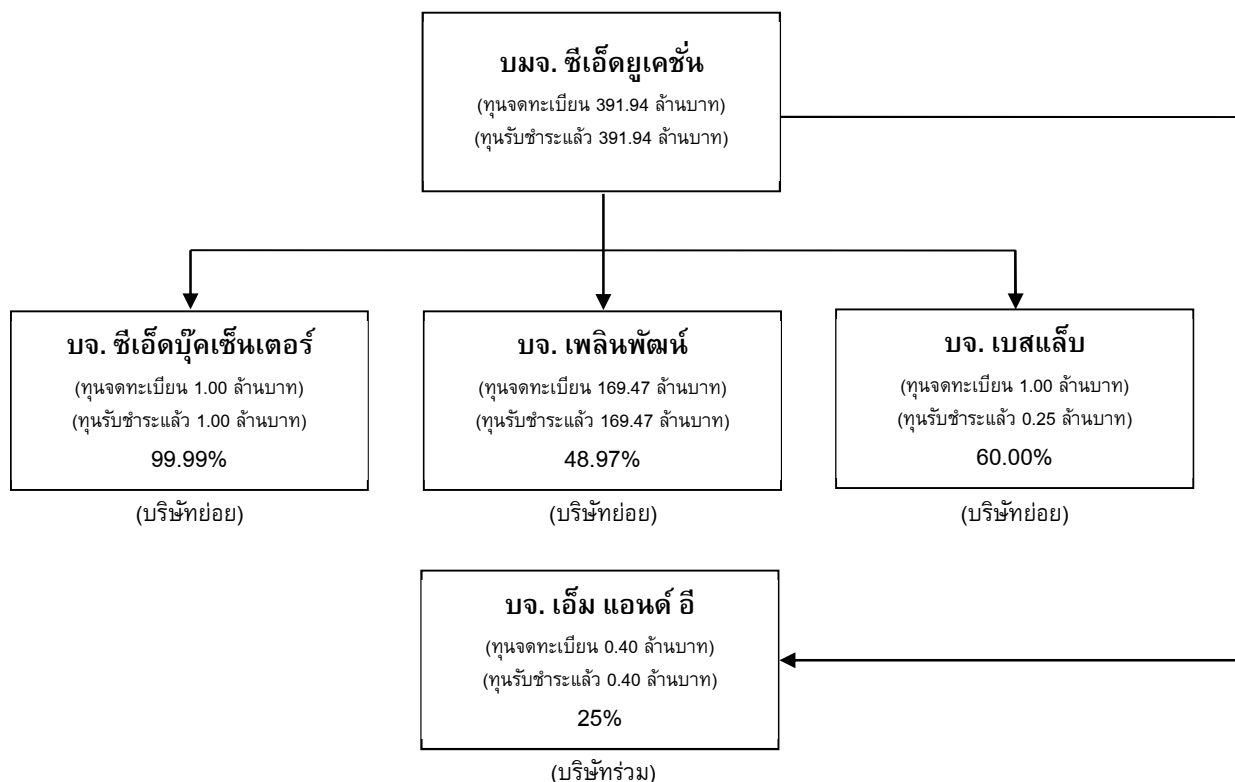
บริษัทฯ เข้าถือหุ้นร้อยละ 99.93 ในบริษัท ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ จำกัด (จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม พ.ศ. 2544) ซึ่งมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 100,000 บาท แต่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจใดๆ เพราะมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันบุคคลอื่นนำชื่อ ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ ไปจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทใหม่ ซึ่งอาจทำให้เกิดความเข้าใจผิด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

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

โดยบริษัท เฟลนิพัฒน์ จำกัด ประกอบกิจการโรงเรียนในนาม โรงเรียนเฟลนิพัฒน์ 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	9 พ.ค. 59		7 พ.ค. 58		23 พ.ค. 57	
	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%
นายทวีจักร จุฬางกูร	97,950,000	24.99	85,155,700	21.73	40,394,300	10.31
นายวุฒิภูมิ จุฬางกูร	49,550,512	12.64	49,550,512	12.64	-	-
นายฤทธิ์ ชีระโกเมน	27,840,625	7.10	27,840,625	7.10	27,840,625	7.10
นายพงษ์ศักดิ์ ศิวะภัทรกำพล	13,129,518	3.35	13,129,518	3.35	13,129,518	3.35
บริษัท ยอดกิจธุรกิจ จำกัด	13,041,702	3.33	13,041,702	3.33	-	-

บริษัท เพลินพัฒน จำกัด มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 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. นางสาวรองทอง บุญประครอง	400,000	2.36

บริษัท เบสแล็บ จำกัด มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 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 2559		ปี 2558		ปี 2557	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากธุรกิจ								
- ขายปลีก ¹	บริษัทฯ	100	3,229,343	75.32	3,496,463	76.97	3,919,105	78.94
- ขายส่ง ²	บริษัทฯ	100	777,168	18.13	796,466	17.53	775,261	15.61
- รับจ้างพิมพ์	บริษัทฯ	100	20,057	0.47	191	0.00	10,088	0.20
กลุ่มวารสาร ³	บริษัทฯ	100	27,583	0.64	35,182	0.77	43,496	0.88
SLC + Kiddy Camp ⁴	บริษัทฯ	100	21,209	0.49	12,299	0.27	17,684	0.36
รวม			4,075,360	95.05	4,340,601	95.55	4,765,634	95.99
รายได้ค่าธรรมเนียม การศึกษาและบริการ และรายได้จากการขาย	บริษัทย่อย	48.97	171,519	4.00	160,127	3.53	153,836	3.10
รายได้อื่นๆ	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	N/A	44,854	1.05	46,032	1.01	52,284	1.05
รายการระหว่างกัน	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	N/A	-4,184	-0.10	-4,190	-0.09	-6,817	-0.14
รวมรายได้			4,287,549	100	4,542,570	100	4,964,937	100

หมายเหตุ ¹ ขายปลีก หมายถึง รายได้จากการขายที่เครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์

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

¹ และ ² มูลค่าขายของหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง ในปี พ.ศ. 2559, 2558, และ 2557 คิดเป็นร้อยละ 7.79, 7.18, และ 6.52 ของรายได้จากการขายตามงบการเงินเฉพาะกิจการ 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. 2559 บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตวารสารทางด้านวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี จำนวน 4 ฉบับ ดังนี้

- **วารสารเซมิคอนดักเตอร์อิเล็กทรอนิกส์พลัส** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักด้านการให้ความรู้ในสาขาอิเล็กทรอนิกส์ เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่ พ.ศ. 2517 ต่อมาบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อวารสารจากเดิมคือ วารสารเซมิคอนดักเตอร์อิเล็กทรอนิกส์ เป็น **วารสารเซมิคอนดักเตอร์อิเล็กทรอนิกส์พลัส** ตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2551 โดยยังคงเนื้อหาเดิม
- **วารสาร MICRO COMPUTER** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักด้านการให้ความรู้ในสาขาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศในระดับองค์กร เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่ พ.ศ. 2526
- **วารสาร Industrial Technology Review** เป็นวารสารรายเดือน เน้นหนักในการให้ความรู้ด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรมและการจัดการแก่ผู้บริหารงานด้านอุตสาหกรรม วิศวกรโรงงานและผู้ใช้งานทั่วไป เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่กลางปี พ.ศ. 2537
- **วารสาร The Absolute Sound & Stage** เป็นวารสารรายเดือน ที่เน้นการให้สาระความรู้ด้านเทคโนโลยีของระบบเครื่องเสียงและระบบแสงสีบนเวที งานในด้านสตูดิโอ และอุปกรณ์เครื่องมือต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เริ่มออกจำหน่ายตั้งแต่ปลายเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2545

รายได้ของบริษัทฯ ในส่วนนี้ จะเกิดจากรายได้จากการรับลงโฆษณา รายได้จากการขายวารสาร รายได้จากการจัดทำหนังสือพิเศษ และรายได้จากการจัดกิจกรรมต่างๆ

3. **การจัดจำหน่ายหนังสือ** บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง และยังรับจัดจำหน่ายหนังสือให้สำนักพิมพ์และองค์กรอื่น ที่มีผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทฯ โดยขายส่งให้ร้านหนังสือทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ทั่วประเทศกว่า 4,762 ร้าน อีกทั้งยังขายให้กับสถาบันการศึกษาโดยตรง

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

ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือเข้าสู่ระบบร้านหนังสือรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยมีหนังสือที่ผลิตขึ้นเอง และยังจัดจำหน่ายอยู่ประมาณ 1,400 ชื่อเรื่อง และรับจัดจำหน่ายให้กับหน่วยงานและสำนักพิมพ์อื่นอีกประมาณ 4,600 ชื่อเรื่อง

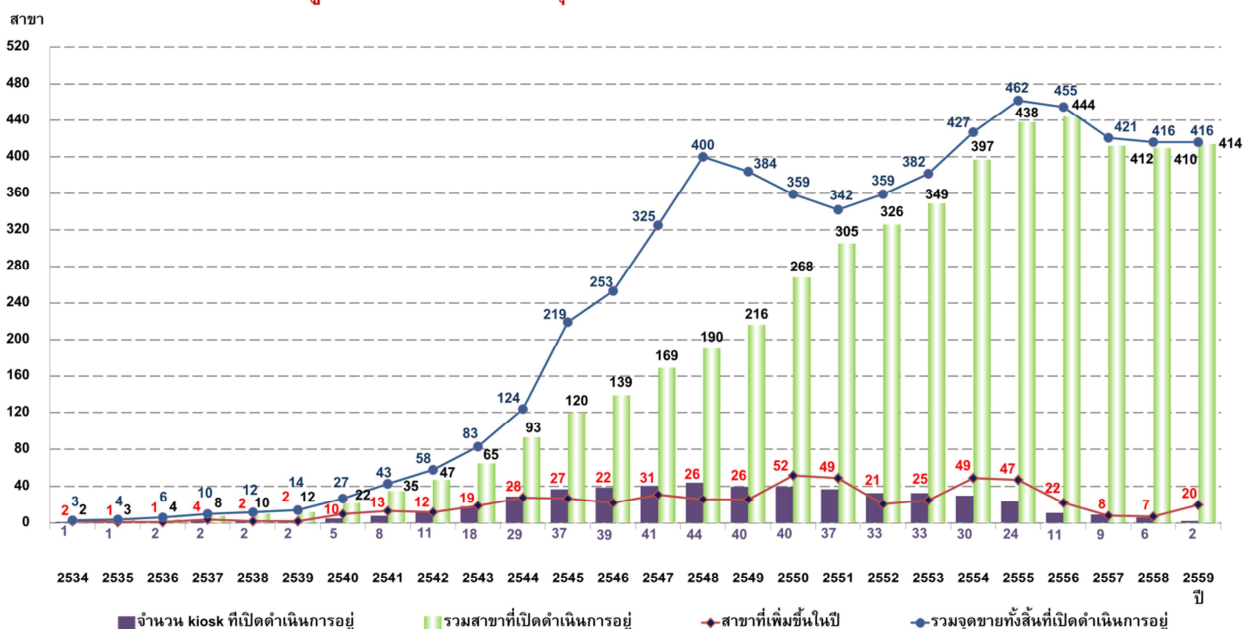
4. **ธุรกิจร้านหนังสือซีอีดูเคชั่นเตอร์ (SE-ED Book Center หรือ SBC)** บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินงานร้านหนังสือ ซีอีดูเคชั่นเตอร์ และเครือข่าย ซึ่งประกอบด้วย ร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ และศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารเอง ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งการบริหารพื้นที่ขายในศูนย์การค้ารูปแบบต่างๆ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

ร้านหนังสือซีอีดูเคชั่นเตอร์ เป็นร้านหนังสือทั่วไปขนาดกลาง ที่มีลักษณะการออกแบบและการจัดวางสินค้าที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพการขายที่ดี และเน้นการเปิดโอกาสให้คำแนะนำความสะดวกให้แก่คนทั่วไป ให้สามารถหาซื้อหนังสือที่ดีได้ง่ายขึ้น ส่วนใหญ่จึงตั้งอยู่ในซูเปอร์เซ็นเตอร์ชั้นนำ (เช่น เทสโกโลตัส บิ๊กซี เป็นต้น) ศูนย์การค้าชั้นนำ (เช่น สยามพารากอน เซ็นทรัล เดอะมอลล์ โรบินสัน

ฟิวเจอร์พาร์ก ซีคอนสแควร์ และศูนย์การค้าชั้นนำของต่างจังหวัด เป็นต้น) และสถาบันการศึกษา (เช่น มหาวิทยาลัยรามคำแหง สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยสยาม และมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร) โดยเปิดในรูปแบบต่างๆ กัน ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

จนถึงสิ้นปี พ.ศ. 2559 บริษัทฯ เปิดร้าน ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ และร้านเครือข่ายซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ ได้รวมทั้งสิ้น 526 สาขา โดยเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่จำนวน 414 สาขา อยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 133 สาขาและอยู่ในต่างจังหวัดอีก 281 สาขา ในจำนวนทั้งหมดนี้เป็นร้านที่บริษัทฯ บริหารเองทั้งสิ้น 411 สาขา เป็นร้านเครือข่ายซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ (เป็นร้านที่ได้รับความช่วยเหลือเต็มรูปแบบโดยซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ เป็นผู้จัดส่งสินค้าให้) จำนวน 2 สาขา และเป็นร้านเครือข่ายซีอีดู (เป็นร้านที่ได้รับความช่วยเหลือไม่เต็มรูปแบบร้านส่งสินค้าเอง) จำนวน 1 สาขา และจุดบริการย่อยอีก 2 จุดบริการ ปัจจุบันซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ นับเป็นเครือข่ายร้านหนังสือเต็มรูปแบบที่มียอดขายมากที่สุดในประเทศไทย

ข้อมูลจำนวนสาขาของซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ และร้านในเครือข่าย ณ วันสิ้นปี



- หมายเหตุ - มีการจัดประเภทสาขาใหม่ให้มีความเหมาะสมยิ่งขึ้น ทำให้จำนวนสาขาอาจต่างจากเอกสารของบริษัทฯ ก่อนหน้านี้ โดยคำว่า **สาขา** ในที่นี้ รวมสาขานาขนาดเล็ก (20-50 ตร.ม.) เข้าไปด้วย **kiosk** หมายถึง การเปิดในลักษณะแผงลอยขายหนังสือพิมพ์และนิตยสารเป็นหลัก **จุดขายย่อย** หมายถึง การเข้าไปบริหารสินค้าในมุมหนังสือ (รวมหนังสือพิมพ์และนิตยสารด้วย) ในซูเปอร์เซ็นเตอร์ของศูนย์การค้า
- ณ สิ้นปี พ.ศ. 2559 มีสาขาที่เปิดดำเนินการอยู่ 414 สาขา โดยเป็นสาขาในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 133 สาขา และสาขาในต่างจังหวัด 281 สาขา ในจำนวนดังกล่าว มีสาขานาขนาดเล็กอยู่จำนวน 11 สาขา
 - ณ สิ้นปี พ.ศ. 2559 มีสาขาที่เปิดดำเนินการอยู่ในชื่อของ ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ จำนวน 408 สาขา และศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัย จำนวน 3 สาขา
 - ณ สิ้นปี พ.ศ. 2559 มีร้านเครือข่ายซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์ (บริษัทฯ รับผิดชอบการจัดหาสินค้าให้ทั้งหมด) ที่เปิดดำเนินการอยู่จำนวน 2 สาขา และมีจำนวนร้านเครือข่ายซีอีดู (บริษัทฯ ให้ความช่วยเหลือพิเศษ โดยอนุญาตให้

ใช้ชื่อซีอีดีเคชั่นเตอร์ หรือร้านเครือข่ายได้ แต่จัดหาสินค้าเอง) ที่เปิดดำเนินการอยู่ จำนวน 1 สาขา และมี kiosk 2 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 ขณะเดียวกันก็ได้ศึกษาพฤติกรรมของเด็กในการเรียนรู้ ก่อนที่จะขยายความคิดและฝึกกับแนวทางอื่นๆ ที่เสริมกันเพื่อสร้างเด็กไทย ให้เก่งขึ้นในปริมาณที่มากขึ้น และส่งเสริมให้เยาวชนที่เข้าค่าย มีความกล้าในการเรียนรู้สิ่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทางวิทยาศาสตร์ สิ่งประดิษฐ์อิเล็กทรอนิกส์ การทำงานเป็นทีม ความเป็นผู้นำ การเรียนรู้ด้วยตนเอง ความรู้พื้นฐานในการดำรงชีวิต ศิลธรรม และโดยเฉพาะอย่างยิ่งมีรูปภาพ นอกจากนี้ยังได้ร่วมสนุกในกิจกรรมต่างๆ อีกมากมาย เช่น นักสำรวจน้อย เข้าฐานกิจกรรม เล่นเกม ออกกำลังกาย เล่นกีฬา ฯลฯ

6. โรงเรียนเพลินพัฒนา บริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนในโรงเรียนเพลินพัฒนา โดยมีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 48.97 จากทุนจดทะเบียนและทุนรับชำระแล้วจำนวน 169,475,500 บาท โดยร่วมบริหาร เพื่อระดมทรัพยากร ความรู้ความสามารถที่มี ก่อตั้งโรงเรียนเพลินพัฒนาขึ้นมาเป็นโรงเรียนทางเลือกแนวใหม่ด้วยความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพเด็กไทยให้เป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาประเทศในอนาคต โดย

ผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอนที่ยืดหยุ่น โดยเปิดสอนตั้งแต่ระดับช่วงชั้นเตรียมอนุบาล จนถึงระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 บนเนื้อที่ 20 ไร่ ในสภาพแวดล้อมชุมชนเมืองกรุงเทพฯ

ทั้งนี้ในรอบปีการศึกษา 3 ปีที่ผ่านมา โรงเรียนเฟลิ้นพัฒนา มีจำนวนนักเรียนในแต่ละปีการศึกษาดังนี้

(หน่วย : คน)

ปีการศึกษา	2559	2558	2557
จำนวนนักเรียนในปีการศึกษา	1,261	1,230	1,203

7. บริษัท เบสแล็บ จำกัด เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

การดำเนินการทางการตลาด

นโยบายราคาของบริษัทฯ บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาสินค้าของบริษัทฯ ที่ผลิตขึ้น ให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของกลุ่มเป้าหมาย สอดคล้องกับต้นทุนการผลิตที่แท้จริง และสามารถทำกำไรในระยะยาวได้อย่างเหมาะสม ในกรณีที่สินค้าเป็นวารสารที่ผลิตขึ้นเอง ซึ่งรายได้จากการขายวารสารไม่สามารถรองรับนโยบายนี้ได้โดยตรง จะอาศัยรายได้จากการขายโฆษณาเป็นรายได้หลักแทน

ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ (Key Success Factors) ปัจจัยที่ส่งผลให้บริษัทฯ เป็นบริษัทที่ลึ้มฟิมพ์ที่อยู่ในระดับแนวหน้าของประเทศ และมีบทบาทมากขึ้นในการดำเนินธุรกิจในอนาคต สามารถสรุปโดยสังเขปดังนี้

- **นโยบายธุรกิจที่ชัดเจนและจำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ** นับแต่เริ่มก่อตั้ง บริษัทฯ เน้นการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลากรของประเทศ ในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศมาโดยตลอด ดังนั้นจึงเติบโตได้อย่างต่อเนื่องตามการพัฒนาประเทศ และไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจรุนแรงนัก นอกจากนี้การที่บริษัทฯ มีนโยบายที่มีจริยธรรมที่ดี และสนับสนุนอุตสาหกรรมหนังสือให้เติบโตไปด้วยกัน ทำให้ภาพพจน์ของบริษัทฯ มีความชัดเจนเป็นที่ยอมรับ และได้รับความไว้วางใจจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง
- **มีเครื่องมือและส่วนประกอบทางธุรกิจที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต** เนื่องจากปัจจุบันโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีส่วนเกี่ยวพันกัน ทำให้มีโอกาสประสบความสำเร็จได้สูงขึ้นที่สำคัญคือ
 1. บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายและมีระบบการจัดจำหน่ายเอง โดยผ่านเครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ ซึ่งถือว่าเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญ และเป็นรายใหญ่ของประเทศ เพราะกระจายอยู่ตามชุมชนที่สำคัญทั่วประเทศ ทำให้มีโอกาสได้รับการเสนอทำเลเปิดสาขาให้พิจารณา ก่อน และยังส่งผลให้เกื้อหนุนต่อธุรกิจการจัดจำหน่ายหนังสือให้มีโอกาสการเติบโตตามไปด้วย 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, รายการโทรทัศน์ “อ่านเช้าเส้น” ทางช่อง One 31 และรายการ “Read Around Live on Facebook”

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย บริษัทฯ จัดจำหน่ายหนังสือและวารสาร ผ่านเครือข่ายร้านซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ และร้านหนังสืออื่นๆทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งสถาบันการศึกษา โดยบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งตามประเภทของลูกค้า และสินค้าหรือบริการดังนี้

1. **ลูกค้าขายปลีกหนังสือและวารสาร** ได้แก่ กลุ่มเป้าหมายที่เป็นบุคคลทั่วไป บริษัทฯ จำหน่ายผ่านเครือข่ายร้านซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ ที่เปิดไปแล้วจำนวน 526 สาขาโดยเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่จำนวน 414 สาขา ซึ่งจำนวนนี้ได้รวมร้านเครือข่าย 3 สาขา (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559) และจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.se-ed.com และ m.se-ed.com ซึ่งเป็นศูนย์รวมสื่อความรู้ความบันเทิงสำหรับทุกคนในครอบครัว และคนทำงาน โดยเปิดดำเนินการตามศูนย์การค้าชั้นนำ และซูเปอร์เซ็นเตอร์ทั่วไป ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และในสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษา
2. **ลูกค้าขายส่งหนังสือและวารสาร** คือ กลุ่มร้านหนังสืออื่นทั้งรายใหญ่ ที่มีเครือข่าย และรายย่อยทั่วประเทศประมาณ 4,600 ร้าน โดยบริษัทฯ จัดส่งหนังสือที่บริษัทฯ รับจัดจำหน่ายทั้งหมดไปสู่ร้านค้าต่างๆ ในเขตกรุงเทพฯ และร้านหนังสือในต่างจังหวัด แล้วแต่ความเหมาะสม ดังนี้
 - การจัดจำหน่ายวารสารที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง บริษัทฯ จะติดต่อกับสายส่งหลายราย เพื่อกระจายวารสารไปยังร้านค้าย่อยในแต่ละพื้นที่
 - การจัดจำหน่ายหนังสือ เพื่อส่งร้านหนังสือ ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล บริษัทฯ จัดส่งหนังสือเองทั้งหมด โดยใช้ระบบการจัดจำหน่ายหนังสือที่เรียกว่า Standing Order เป็นหลักซึ่งเป็นระบบการจัดจำหน่ายที่บริษัทฯ พัฒนขึ้น โดยเป็นส่วนผสมระหว่างการฝากขายและการขายขาด สำหรับร้านหนังสือในต่างจังหวัดส่วนใหญ่ บริษัทฯ ใช้บริการของบริษัทรับส่งพัสดุของเอกชน โดยใช้ระบบการจัดจำหน่ายแบบขายขาด และรับคืนได้จำนวนหนึ่ง
3. **ลูกค้าใช้บริการโฆษณาในวารสาร** ได้แก่ กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ และอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งลูกค้าที่ใช้บริการโฆษณานี้ มีทั้งลูกค้าที่ใช้บริการโฆษณาเป็นรายปี หรือที่ใช้บริการโฆษณาเป็นครั้งคราว

ภาวะการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน ด้วยปัจจัยเกื้อหนุนที่สำคัญจากแรงสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐที่กำหนดให้ปี พ.ศ. 2552 - 2561 เป็น “ทศวรรษแห่งการอ่าน” และเชื่อว่าขนาดตลาดยังเล็ก และยังมีช่องว่างทางการตลาดอยู่มาก จึงทำให้มีผู้สนใจเข้ามามากในธุรกิจสำนักพิมพ์ ธุรกิจร้านหนังสือ และธุรกิจวารสาร การแข่งขันจึงเริ่มมีมากขึ้น แต่ก็ถือว่ามีส่วนช่วยกระตุ้นให้ขนาดของตลาดใหญ่ขึ้นได้อย่างรวดเร็ว

อย่างไรก็ตามในปี 2559 ธุรกิจหนังสือได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ทำให้ยอดขายลดลงในทุกภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้พิจารณาปิดสาขาที่ไม่สามารถทำกำไร ปรับปรุงสัดส่วนสินค้าภายในร้าน และส่งเสริมการขายสินค้าผ่านระบบ e-commerce เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้ทันกับกระแสการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

โอกาสและอุปสรรค เนื่องจากภาครัฐบาลส่งเสริมสนับสนุนให้ประชาชนได้รับการศึกษาที่สูงขึ้น และมีนโยบายให้สังคมไทยเป็นสังคมแห่งการเรียนรู้ เพื่อให้ทันต่อการพัฒนาของโลกโดยการประกาศให้ปี พ.ศ. 2552-2561 เป็น “ทศวรรษแห่งการอ่าน” ทำให้มีนโยบายที่จะผลักดันการอ่านเพิ่มสูงขึ้น สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยบวกต่อธุรกิจหนังสือ แต่อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมผู้บริโภคที่ใช้เวลากับสิ่งเร้าอย่างอื่นมากขึ้น ทำให้มีแนวโน้มว่า จะใช้เวลาในการอ่านหนังสือลดน้อยลง

ในส่วนของ e-book แม้จะได้รับความนิยมในต่างประเทศมากขึ้นตามการเติบโตของตลาดเครื่องอ่าน e-book (e-book Reader) และ tablet แต่สำหรับเมืองไทยยังถือว่ามีตลาดเล็กมาก เพราะยังมีจำนวน e-book ภาษาไทยให้เลือกซื้อได้น้อยมาก และยังไม่อยู่ในรูปแบบที่อ่านได้ง่ายเพียงพอ จึงคาดว่าจะต้องใช้เวลาก่อเกิดประโยชน์กว่าจะได้รับความนิยมมากจนมีผลกระทบต่อตลาดหนังสือเล่ม แต่ในส่วนของ e-magazine ภาษาไทย ได้รับความนิยมมากขึ้นจนเริ่มมีผลกระทบต่อการขายนิตยสารที่เป็นเล่มจริงระดับหนึ่งบ้างแล้ว อย่างไรก็ตามบริษัท ได้ปรับตัวรองรับการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ไว้แล้ว โดยปัจจุบันบริษัท ได้เตรียมรองรับการให้บริการขายทั้ง e-book และหนังสือ ผ่านทาง online เป็นรายใหญ่ที่สุด

จำนวนและขนาดของกลุ่มแข่งขัน สำหรับธุรกิจร้านหนังสือนั้น มีการแข่งขันเพิ่มขึ้น จากการที่มีผู้ประกอบการรายใหญ่จากธุรกิจอื่นหลายราย ให้ความสนใจเข้ามาทำธุรกิจร้านหนังสือมากขึ้น แต่ก็มีมีการแบ่งลูกค้าตามส่วนผสมของสินค้าในร้าน และตามทำเล ทำให้ไม่ได้รับผลกระทบมากนัก ขณะที่บริษัท อยู่ในฐานะผู้นำตลาดรายใหญ่ที่สุด มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ได้รับการยอมรับจากผู้อ่านหนังสือทั่วไป และมีความพร้อมในการขยายสาขามากที่สุด จึงสามารถรักษาระยะห่างไว้ได้มาก เนื่องจากได้เปรียบเรื่องการได้เลือกทำเลที่ดีก่อน และมีต้นทุนการดำเนินการที่ต่ำกว่า บริษัท คาดการณ์ว่า ธุรกิจร้านหนังสือในอนาคต จะเติบโตจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีความพร้อม เพียงไม่กี่รายเท่านั้น

นอกจากนั้น การที่บริษัท ดำเนินธุรกิจครบวงจรทั้งในฐานะสำนักพิมพ์ ผู้จัดจำหน่าย และร้านหนังสือ ทำให้ได้รับประโยชน์ในทางใดทางหนึ่งอยู่เสมอ ไม่ว่าผู้มาใหม่จะเข้ามาในธุรกิจส่วนใดก็ตาม จึงทำให้บริษัท ได้รับผลกระทบต่างๆ ไม่มากนัก

ส่วนแบ่งการตลาด บริษัท เป็นผู้นำตลาดในทั้ง 3 บทบาท คือ ร้านหนังสือ ผู้รับจัดจำหน่ายหนังสือ และสำนักพิมพ์ แต่เนื่องจากมีผู้ประกอบการให้ความสนใจเข้ามาในธุรกิจนี้เป็นจำนวนมาก การกระจายตัวจึงสูงทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้นำตลาดต่างก็มีสัดส่วนไม่มากนัก

เนื่องจากธุรกิจหนังสือ ยังมีข้อจำกัดจากระบบการจัดฐานข้อมูลที่ยังไม่สมบูรณ์เพียงพอ ทำให้การคาดการณ์ส่วนแบ่งการตลาดในแต่ละส่วน จึงอาจจะมีความคลาดเคลื่อนมากระดัดหนึ่ง

ธุรกิจร้านหนังสือ บริษัท คาดว่าเครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ของบริษัท มีส่วนแบ่งทางการตลาดในลำดับต้นของประเทศ

สำหรับในธุรกิจรับจัดจำหน่ายหนังสือสู่ระบบร้านหนังสือ บริษัท เป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่สุดของตลาด แต่ก็ยังมีสัดส่วนไม่สูงนัก เพราะส่วนแบ่งทางการตลาดมีการกระจายตัวมาก

ส่วนธุรกิจสำนักพิมพ์ บริษัท มีส่วนแบ่งตลาดเป็น 1 ใน 3 ลำดับแรกของตลาดในร้านหนังสือ แต่ก็ยังมีส่วนแบ่งไม่สูงนัก เพราะส่วนแบ่งทางการตลาดมีการกระจายตัวมาก

สินค้าทดแทน การพัฒนาเทคโนโลยีเป็นไปอย่างรวดเร็ว ทั้งด้านอุตสาหกรรมและธุรกิจ ทำให้เกิดความจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้สิ่งใหม่ พัฒนาความรู้เพื่อไม่ให้เสียเปรียบในการแข่งขัน แต่ไม่ว่าเทคโนโลยีทางการสื่อสาร

และคอมพิวเตอร์ จะก้าวหน้าไปไกลถึงเพียงใด หนังสือก็ยังเป็นสื่อเดียวที่ให้ความรู้ได้สะดวกทุกที่ ทุกเวลา ราคาถูก และมีอายุยาวนาน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็ได้เปิดเจดีย์ต่อพฤติกรรมการอ่านผ่านทาง 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

สินค้าที่ซื้อมาขายไปจากสำนักพิมพ์อื่น โดยทั่วไปประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

1. หนังสือที่รับจัดจำหน่าย ปัจจุบันหนังสือที่บริษัทฯ รับจัดจำหน่ายไปยังระบบร้านหนังสือทั่วประเทศนั้น มาจากหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง และมาจากสำนักพิมพ์อื่นอีกประมาณ 386 ราย ที่ติดต่อให้สายงานรับจัดจำหน่ายของบริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายไปยังร้านหนังสืออื่นทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ จะพิจารณารับต่อเมื่อเห็นว่า เป็นผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทฯ และมีโอกาสการขายที่เป็นไปได้
2. หนังสือและสินค้าอื่น ที่ซีอีดูเคชั่นเตอร์รับมาจำหน่าย ซีอีดูเคชั่นเตอร์รับสินค้ามาจาก 2 ทางใหญ่ คือ มาจากสายงานรับจัดจำหน่ายของบริษัทฯ และอีกทางหนึ่งซึ่งส่วนใหญ่เป็นการรับสินค้าจากสำนักพิมพ์และผู้จัดจำหน่ายรายอื่น เข้ามาขายในสาขา โดยมีแผนการตลาดของสายงาน ซีอีดูเคชั่นเตอร์เป็นผู้พิจารณาคัดเลือกนำเข้ามาจำหน่าย

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

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ปี พ.ศ. 2559		ปี พ.ศ. 2558		ปี พ.ศ. 2557	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
มูลค่าสินค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายจากคู่ค้ารายใหญ่ 10 รายการแรก	927.43	35.99	1,082.43	39.89	1,356.37	44.93
ต้นทุนขายรวม	2,577.01	100	2,713.43	100	3,018.63	100

ในปี พ.ศ. 2559 ถือว่าไม่มีรายใดมีน้ำหนักมากนักจนมีผลกระทบรุนแรงต่อบริษัทฯ นอกจากนั้นบริษัทฯ ไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับผู้จำหน่ายดังกล่าว และไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องซื้อในอนาคต

สินค้าที่บริษัท ผลิตเอง หนังสือและวารสารที่บริษัท เป็นผู้ผลิตเอง มีสายงานผลิตหนังสือ และสายงานวารสารของบริษัท เป็นผู้รับผิดชอบในการกำหนดทิศทาง และคัดเลือกต้นฉบับที่จะนำมาผลิตจนกระทั่งถึงขั้นตอนการผลิตออกมาเป็นรูปเล่ม เพื่อส่งให้สายงานจัดจำหน่ายของบริษัท นำไปวางตลาด

อัตรการใช้กำลังการผลิต เนื่องจากบริษัท ไม่มีโรงพิมพ์เอง ดังนั้นการผลิตหนังสือและวารสารจะมีหน่วยงานภายในรับผิดชอบดูแลการผลิตครบวงจร และกระจายงานพิมพ์ไปตามโรงพิมพ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับการผลิต ดังนั้น อัตราการผลิตจริง จึงสามารถเพิ่มหรือลดได้ โดยไม่เกิดอัตราสูญเปล่าใดๆ

วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ กระดาษเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญของบริษัท โดยบริษัท ซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายในประเทศทั้งจำนวน กระดาษที่ใช้ในการผลิตหนังสือและวารสาร ส่วนมากจะเป็นกระดาษปอนด์ กระดาษปรู๊ฟ กระดาษอาร์ต และกระดาษอาร์ตการ์ด

ความสัมพันธ์และผลกระทบ หากสูญเสียผู้จำหน่ายวัตถุดิบ สำหรับมูลค่าการสั่งซื้อกระดาษบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับผู้จำหน่ายดังกล่าว และบริษัท ไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องซื้อในอนาคต ในกรณีที่บริษัท เหล่านี้ไม่สามารถจัดหากระดาษให้ได้ บริษัท สามารถซื้อจากผู้จำหน่ายรายอื่นๆ ได้ โดยบริษัท มียอดซื้อวัตถุดิบ จากลูกค้า รวมคิดเป็น 23.96% ของต้นทุนผลิต หรือคิดเป็น 1.28% ของต้นทุนขายทั้งหมดของบริษัท ใน ปี พ.ศ. 2559 ซึ่งถือว่าไม่มีรายใดมีน้ำหนักมากจนมีผลกระทบรุนแรง

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

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

การจัดทำวารสาร มีขั้นตอนการทำงานคล้ายกับทำหนังสือเล่ม คือ มีกองบรรณาธิการรับผิดชอบตั้งแต่ด้านทิศทางการตลาด ไปจนถึงขั้นตอนการผลิต

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

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สายงานการผลิตหลักของบริษัทฯ เป็นกองบรรณาธิการ ดังนั้นกระบวนการผลิตจะเป็นการจัดทำต้นฉบับและประสานงานอยู่ภายในสำนักงานของบริษัทฯ จึงไม่สร้างมลภาวะที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของหน่วยงานรัฐใดๆ

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

คณะกรรมการของ บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) ตระหนักถึงความรับผิดชอบในการดูแลให้มีการกำกับกิจการที่ดี เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยจัดให้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงในธุรกิจที่ดำเนินการปัจจุบันอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง ทำให้ปัจจัยความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ ได้รับการควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ อาทิ ความเสี่ยงทางด้านการดำเนินงาน ความเสี่ยงทางด้านธุรกิจ ความเสี่ยงทางด้านการเงิน ความเสี่ยงทางด้านการผลิต เป็นต้น

คณะกรรมการของบริษัทฯ จึงได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบ เป็นผู้กำกับดูแลการบริหารความเสี่ยง ซึ่งได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงระดับจัดการ ประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ และให้รายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้มีความมั่นใจว่า มีการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัทฯ อย่างเพียงพอ อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และมีผลกระทบต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ที่ควรพิจารณา ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงทางด้านการดำเนินงาน

- ความเสี่ยงจากข้อขัดข้องของสถานที่ดำเนินงานที่สำคัญ

- ศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้า สินค้าส่วนใหญ่ที่จำหน่ายในร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ และสินค้าที่บริษัทฯ รับผิดชอบจำหน่ายไปให้ร้านหนังสืออื่น 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 จะได้ทำ

ประกันภัยไว้อย่างครอบคลุม แต่บริษัทฯ ก็ยังได้ตระหนักถึงความสำคัญของเหตุดังกล่าวอยู่เสมอ จึงได้มีการปรับปรุงมาตรการป้องกันภัยต่างๆ ไว้อย่างต่อเนื่อง

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

ความเสี่ยงด้านระบบไฟฟ้า ศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ มีการตรวจสอบและปรับปรุงอุปกรณ์ไฟฟ้าให้พร้อมใช้งานอย่างสม่ำเสมอ 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 **แผนกป้องกันการสูญเสียน** (Loss Prevention Department หรือ LPD) ขึ้นเพื่อกำหนดมาตรการต่างๆ และดำเนินการเพื่อลดสินค้าสูญหายเป็นการเฉพาะ ส่งผลให้มูลค่าสินค้าสูญหายที่สาขาจากเดิมประมาณ 1.59% ในปี พ.ศ. 2549 ลดลงเหลือเพียงประมาณ 0.33%, 0.31% และ 0.30% ของยอดขายสาขาในปี พ.ศ. 2557, 2558 และ 2559 ตามลำดับ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีมาตรการติดตั้งเสากันขโมยในสาขาที่มีความเสี่ยงจากกลุ่มมิจฉาชีพจำนวนหนึ่งควบคู่กับการใช้กล้อง CCTV รวมถึงการกำหนดให้มีขั้นตอนการสุ่มตรวจนับสินค้าในกลุ่มหนังสือขายดีอย่างเป็นประจำทุกเดือน

- **ความเสี่ยงจากความผิดพลาด หรือขัดข้องของระบบคอมพิวเตอร์ และระบบข้อมูล**

สารสนเทศ บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศต่างๆ ในระบบงานของ บริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยครอบคลุม เช่น ระบบการขายหน้าร้าน ระบบบริหารคลังสินค้า ระบบจัดซื้อ ระบบบัญชีการเงิน เป็นต้น ซึ่งระบบคอมพิวเตอร์และสารสนเทศ ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยผลักดันให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น ความผิดพลาดหรือขัดข้องของระบบคอมพิวเตอร์และระบบข้อมูลสารสนเทศ จึงอาจมีผลกระทบต่อการบริหารจัดการได้

ดังนั้น เพื่อลดผลกระทบจากความผิดพลาด หรือขัดข้องของระบบคอมพิวเตอร์และระบบข้อมูลสารสนเทศทั้งที่สาขา 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 และค่าเบี่ยงเสี่ยง 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 และหากผู้ให้เช่ามีความจำเป็นอย่างถึงที่สุดอันมิอาจหาทางอื่นได้ ผู้ให้เช่าสัญญาว่าจะเสนอขายให้แก่บริษัทย่อยก่อนในราคาเช่นเดียวกับที่เสนอขายแก่

บุคคลภายนอก และหากบริษัทย่อยไม่ตอบรับข้อเสนอภายใน 60 วัน นับแต่วันที่ได้รับคำเสนอาก็ให้ผู้ให้เช่าตกลงขายให้แก่บุคคลภายนอกได้ อย่างไรก็ตามบริษัทย่อย อยู่ในช่วงการพิจารณา เพื่อกำหนดเงื่อนไขสัญญาที่เหมาะสมในการทำสัญญาเช่าเพิ่มเติมเกี่ยวกับที่ดินดังกล่าว เพื่อลดความเสี่ยงที่จะอาจเกิดขึ้น

- **ความเสี่ยงจากข้อมูลสูญหายของโปรแกรมและไลบรารีต่าง ๆ (Source codes & Libraries) ในโปรเจกต์ต่าง ๆ ของบริษัทย่อย** บริษัท เบสแล็บ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษาการพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์ และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง มีการใช้ระบบบริหารจัดการเวอร์ชันของรหัสโปรแกรม (Version Control System หรือ VCS) ในการจัดเก็บรหัสโปรแกรม (source code) และเวอร์ชัน (version) ต่าง ๆ โดยในที่นี้ได้เลือกใช้บริการ Private Repository ของ Github.com ซึ่งเป็น VCS ที่ได้รับความนิยมมากในปัจจุบัน สามารถรองรับการทำงานเป็นทีม และมีเครื่องมือสำหรับติดตามความก้าวหน้าของปัญหาต่าง ๆ

3.2 ความเสี่ยงทางด้านธุรกิจ

- **ความเสี่ยงในเรื่องผลิตภัณฑ์ล้าสมัย ชำรุด หรือถูกสื่ออื่นทดแทน และพฤติกรรม**
การอ่านหนังสือที่เปลี่ยนไป ผู้บริโภคใช้เวลากับสื่อสังคมออนไลน์มากขึ้น ในปัจจุบันธุรกิจหนังสือ มีการเติบโตมากขึ้นเรื่อย ๆ มีปริมาณหนังสือออกใหม่มากขึ้น ส่งผลให้มีการแย่งชิงพื้นที่วางขายที่มีอยู่อย่างจำกัด จึงทำให้อัตราการคืนหนังสือเพิ่มสูงขึ้น และหนังสือที่รับคืนกลายเป็นสินค้าที่หาช่องทางจำหน่ายได้ยากขึ้น และส่วนที่ชำรุดมีสัดส่วนมากขึ้น บริษัทฯ จึงกำหนดแนวทางการสั่งซื้อสินค้าที่ลูกค้ามีความต้องการ และกำหนดวงเงินอนุมัติในการสั่งซื้อที่เหมาะสม รวมถึงกำหนดให้มีการผลักดันการจัดจำหน่ายสินค้าล้าสมัย และชำรุด โดยการจัดโปรโมชั่นในราคาพิเศษ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ในปัจจุบัน นอกจากนี้เทคโนโลยีทางด้านคอมพิวเตอร์ได้รับการพัฒนาอย่างรวดเร็ว 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 คาดว่ายังต้องใช้เวลาพอสมควรที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมคนไทยส่วนใหญ่นั่นคือยังไม่คุ้นเคยการอ่านหนังสือผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ จนเริ่มมีน้ำหนักที่กระทบต่อธุรกิจหนังสืออย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งเมื่อถึงเวลาดังกล่าว บริษัทฯ ก็มั่นใจว่าจะสามารถปรับตัวรับกับกระแสดังกล่าวได้ทันทั่วทั้งที่ เนื่องจากได้เตรียมโครงสร้างพื้นฐานไว้รองรับแล้วระดับหนึ่ง โดยในปี 2555 บริษัทฯ ได้เริ่มจำหน่าย e-book และได้พัฒนาระบบ

คอมพิวเตอร์และสารสนเทศต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความเชื่อมั่นในระบบการรักษาความปลอดภัยในข้อมูลของการจำหน่าย

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

ที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงได้กระจายความเสี่ยงทางด้านช่องทางการจำหน่ายออกไปหลายทาง โดยการเปิดร้านหนังสือของตนเองในชื่อ “ซีอีดูเคชั่นเตอร์” และเครือข่าย ตามศูนย์การค้าชั้นนำ ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ศูนย์การค้าท้องถิ่น ศูนย์คอมพิวเตอร์ สถาบันการศึกษาระดับมหาวิทยาลัย ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จนกระทั่งมีรายได้ประมาณ 79% ของรายได้รวมของบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2559

ในการเปิดร้านหนังสือของตนเองนั้น นอกจากบริษัทฯ มีนโยบายปรับปรุงสาขาให้มีความเหมาะสมกับการให้บริการในแต่ละทำเลเป็นระยะๆ ตามความเหมาะสม เพื่อให้มีศักยภาพในการแข่งขันได้ตลอดเวลาแล้ว บริษัทฯ ยังได้กระจายความเสี่ยงโดยการที่มีได้ผูกมัด หรือเปิดทำการเฉพาะศูนย์การค้าใดศูนย์การค้าหนึ่ง แต่เปิดกระจายอยู่หลายกลุ่มผู้ประกอบการ โดยสาขาที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่ส่วนหนึ่งได้ทำสัญญาเช่าระยะยาวหรือเช่าพื้นที่ เพื่อให้มีเสถียรภาพเรื่องพื้นที่ขายในระดับหนึ่ง ดังนั้น หากปีใดศูนย์การค้าหรือซูเปอร์เซ็นเตอร์รายใดประสบปัญหา หรืออยู่ในภาวะใดๆ ที่ไม่สามารถเปิดดำเนินการต่อได้ หรือมีนโยบายต่อผู้เช่าเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม รายได้ของบริษัทฯ ก็จะได้รับผลกระทบไม่มากนัก

บริษัทฯ ยังได้ประกันความเสียหายของทรัพย์สินและสินค้าในสาขาเหล่านั้น ไว้อย่างครอบคลุม เพื่อลดความเสี่ยงที่คาดไม่ถึงเกี่ยวกับภัยต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่าน www.se-ed.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่พัฒนาขึ้นมารองรับการซื้อขายหนังสือในระบบ e-commerce และอีกช่องทางหนึ่งคือ m.se-ed.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ของบริษัทฯ สำหรับการเข้าถึงด้วยอุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่ชนิดต่างๆ เช่น smartphone หรือ tablet เพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกในการซื้อสินค้าได้สะดวกขึ้น และหาสินค้าได้และหลากหลายมากขึ้น คาดว่าช่องทางดังกล่าวจะเป็นช่องทางในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ ได้อย่างมากในอนาคต จากการที่มีจำนวนผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว และรองรับการเปลี่ยนแปลงลักษณะการซื้อขายเป็น e-book มากขึ้นในอนาคตด้วย

● **ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวส่งผลกระทบต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมโฆษณา** ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้รวมของบริษัทฯ เนื่องจากธุรกิจวารสารเชิงวิชาการที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตอยู่ จะมีรายได้จากค่าโฆษณาเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว จึงมีการพัฒนาสิ่งพิมพ์ใหม่ๆ ที่เน้นตลาดเฉพาะทางมากขึ้น โดยในปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการวารสารในรูปแบบดิจิทัลแมกกาซีน (Digital Magazine) ผ่านทางเว็บไซต์ www.se-edmag.com เป็นการขยายตลาดออกไปสู่กลุ่มผู้อ่านใหม่ๆ ได้มากขึ้น เนื่องจากมีความสะดวกในการอ่านที่สามารถอ่านได้จากทุกที่ทุกเวลา ผ่านทางอุปกรณ์ไอทีและอุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่ชนิดต่างๆ เป็นการเพิ่มโอกาสในการขายโฆษณาลงวารสารได้มากขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการทำสัญญาลงโฆษณาล่วงหน้ากับลูกค้าในระยะยาว และใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย โดยเน้นให้มีการจัดโปรโมชั่นพิเศษในการดึงดูดลูกค้าให้หัน

มาสนใจในการลงโฆษณากับบริษัท เช่น การทำ Barter สินค้า แลกกับค่าโฆษณา เพื่อขยายฐานลูกค้า และสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ และลดผลกระทบของความเสียหายจากอุตสาหกรรมโฆษณาที่อาจจะชะลอตัวลงในช่วง บริษัท ยังหารายได้จากกิจกรรมการจัดสัมมนา และหาสินค้าทางเทคโนโลยีมาจำหน่าย เพื่อชดเชยรายได้ที่ขาดหายไป รวมทั้งการขายโฆษณาบนสื่อออนไลน์มากขึ้น บนเว็บไซต์ www.thailandindustry.com และโฆษณาในวารสารฉบับดิจิทัล

● ความเสี่ยงทางการจำหน่ายสินค้าที่ไม่ผ่านการอนุญาต และละเมิดลิขสิทธิ์

หนังสือ เนื่องจากสินค้าบางอย่าง เช่น CD และสิ่งพิมพ์ เป็นสินค้าที่มีกฎหมายที่เกี่ยวข้องควบคุม บางอย่างต้องขออนุญาตเพื่อจำหน่ายก่อน และส่วนใหญ่มีเรื่องลิขสิทธิ์มาเกี่ยวข้อง ทำให้การผลิต และการรับมาจำหน่าย ทั้งการขายปลีก และการขายส่ง ของบริษัท ในสินค้าเหล่านั้นต้องระมัดระวังมากขึ้น เพื่อไม่ให้ผิดกฎหมาย ไม่ไปละเมิดลิขสิทธิ์ของผู้อื่น และไม่มีข้อขัดแย้งที่จะนำไปสู่การถูกฟ้องร้อง และการได้รับการต่อต้านใดๆ

เพื่อลดโอกาสความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าว บริษัท จึงได้ระบุในเงื่อนไขสัญญา ที่ผู้เขียน หรือเจ้าของสินค้า จะต้องเป็นผู้ยืนยันว่าผลงานหรือสินค้าของตน มิได้ละเมิดลิขสิทธิ์ผู้อื่นผู้ใด และหากมีปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์เกิดขึ้น จะยินยอมรับผิดชอบค่าเสียหายทั้งหมดที่บริษัท ต้องจ่ายจากการละเมิดดังกล่าวด้วย

บริษัท มีนโยบายที่จะไม่สนับสนุนผลิตภัณฑ์ที่ละเมิดลิขสิทธิ์โดยเด็ดขาด พร้อมทั้งได้จัดอบรมเพื่อส่งเสริมให้ผู้เขียน และบุคคลทั่วไปเข้าใจ และรับทราบถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการไม่ละเมิดลิขสิทธิ์ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีปัญหาเหล่านี้เกิดขึ้นน้อยครั้ง และผลกระทบมีมูลค่าที่ไม่มีนัยสำคัญ

● ความเสี่ยงเกี่ยวกับการแข่งขันในอุตสาหกรรมการพิมพ์ เนื่องจากบริษัท ไม่ได้ลงทุนสร้างโรงพิมพ์เป็นของตนเอง จึงทำให้บริษัท ไม่มีความเสี่ยงจากการลงทุน และไม่ได้รับผลกระทบในเชิงลบจากการแข่งขันตัดราคากันในอุตสาหกรรมการพิมพ์ ในการนี้บริษัท เลือกใช้โรงพิมพ์หลายแห่งเป็นฐานรองรับการผลิต ซึ่งทำให้สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างเหมาะสม จากสถานการณ์การแข่งขันเสนอราคาพิมพ์อยู่ตลอดเวลา และยังสามารถกำหนดระยะเวลาการผลิตได้อย่างแน่นอนอีกด้วย

3.3 ความเสี่ยงทางการเงิน

● ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ บริษัท มีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า อย่างไรก็ตามบริษัท ได้จัดให้มีนโยบายการกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อกับลูกค้าอย่างเหมาะสม รวมถึงมีระบบการติดตามทวงถามหนี้จากลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ และกำหนดให้มีการทบทวนวงเงินการให้สินเชื่อกับลูกหนี้ของบริษัท เป็นประจำทุกปี เพื่อปรับเปลี่ยนวงเงินการให้สินเชื่อที่เหมาะสม และสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน เนื่องจากบริษัท มีนโยบายการให้สินเชื่อที่ระมัดระวัง มีการกระจายน้ำหนักของลูกหนี้ที่จะขายตัวออกไป และมีการพิจารณาค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญอย่างเหมาะสม จึงเชื่อว่าบริษัท มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้จะไม่ชำระหนี้อยู่ในระดับต่ำ

● ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ จากการที่บริษัท ได้เซ็นสัญญาเป็นตัวแทน จัดจำหน่ายหนังสือเรียนภาษาอังกฤษ (ELT) แต่ผู้เดียวในประเทศไทยให้กับสำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยออกซฟอร์ด (Oxford University Press : OUP) และมีสิทธิการขายในประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และอินโดนีเซีย ด้วย เพื่อช่วยผลักดันการเรียนรู้ภาษาอังกฤษในประเทศไทย และประเทศข้างเคียง

ส่งผลให้บริษัทฯ อาจประสบปัญหาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อันเนื่องมาจากภาวะผูกพันที่เกิดจากการซื้อหรือจำหน่ายสินค้าในสกุลเงินตราต่างประเทศ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและยอมรับได้ บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการพิจารณาเลือกทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตามความเหมาะสม

3.4 ความเสี่ยงทางด้านการผลิต

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

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

3.5 ความเสี่ยงทางด้านการคอร์รัปชัน

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับการทุจริตของพนักงานสาขา คลังสินค้าและสำนักงานใหญ่** บริษัทฯ ได้ติดตั้งกล้องวงจรปิดที่สาขาและคลังสินค้า จัดให้มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย เพื่อตรวจค้นพนักงานและบุคคลที่เข้าออกภายในคลังสินค้าทุกครั้ง เพื่อป้องกันการขโมยหนังสือออกจากคลังสินค้า อีกทั้งได้มีการติดตั้งเสา Electromagnetic เพื่อป้องกันการขโมยในสาขาที่มียอดสูญหายสูง ทั้งในระยะยาว บริษัทฯ ได้วางมาตรการที่จะเพิ่มการติดตั้งเสาให้ครอบคลุมสาขาที่มีความเสี่ยง มีการตรวจตราภายในร้าน โดยมุ่งเน้นการป้องกันและปราบปรามการทุจริตภายในให้เข้มงวดขึ้น และจัดตั้งแผนกป้องกันการสูญเสีย (Loss Prevention Department หรือ LPD) ขึ้นมา เพื่อกำหนดมาตรการต่างๆ ในการทุจริต ของพนักงานสาขา นอกจากนี้บริษัทฯ จัดตั้งแผนกตรวจสอบภายในและนักลงทุนสัมพันธ์ เพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบควบคุม ป้องกันมิให้เกิดการทุจริตในทุกระดับการปฏิบัติงาน รวมทั้งจัดให้มีมาตรการป้องกันมิให้พนักงานผู้บริหาร หรือกรรมการขององค์กร นำข้อมูลภายในไปใช้เพื่อหาประโยชน์ให้แก่ตนเองและผู้อื่นในทางมิชอบ บริษัทฯ จัดทำข้อกำหนดและอำนาจการอนุมัติเบิกจ่าย / การลงทุน / การสั่งซื้อและการดำเนินการเกี่ยวกับรายจ่ายต่างๆ ของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามระเบียบและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้วางไว้ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่า รายการนั้น ๆ ถูกต้องตามระเบียบ และกำหนดให้พนักงานที่เข้ามาใหม่รับทราบแนวทางปฏิบัติ / กฎระเบียบในการดำเนินธุรกิจขององค์กรว่าด้วยคู่มือจรรยาบรรณ / จริยธรรมทางธุรกิจที่องค์กรจัดทำขึ้น

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับการสูญหายของวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน** บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงระบบการเบิกจ่ายวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน โดยจัดพิมพ์ใบเบิกวัสดุที่มีการบันทึกข้อมูลตัดข้อมูลสินค้าคงเหลือจากระบบข้อมูลกลาง เพื่อให้พนักงานตรวจสอบก่อน บริษัทฯ นำระบบบาร์โค้ดมาใช้ในการ

ควบคุมระบบสต็อกวัสดุสำนักงาน และปรับปรุงขั้นตอนการทำงานเรื่องการโอนย้ายทรัพย์สินระหว่างแผนก หรือเปลี่ยนผู้ถือครองทรัพย์สินภายในแผนก การส่งคืนทรัพย์สินให้กระชับและเกิดประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อลดการสูญหาย

- ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเข้าถึงข้อมูลสารสนเทศเพื่อทำทุจริตหรือทำลายข้อมูล

บริษัทฯ ดำเนินการป้องกันการเข้าถึงข้อมูลโดยการกำหนดสิทธิ์ให้พนักงานทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลในส่วนที่ตนทำงานเท่านั้น ไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลในส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

มูลค่าทางบัญชีสุทธิของที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ และสิทธิการเช่า ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันสิ้นปี มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ			การค้ำประกันการกู้เงิน		
		31/12/59	31/12/58	31/12/57	31/12/59	31/12/58	31/12/57
ที่ดิน	เจ้าของ	534.17	536.43	538.65	-	-	-
อาคาร	เจ้าของ	527.78	544.26	560.06	-	-	-
ค่าตกแต่งอาคาร	เจ้าของ	101.48	98.99	114.66	-	-	-
เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	319.40	339.45	376.68	-	-	-
ยานพาหนะ	เจ้าของ	8.68	9.38	9.01	-	-	-
งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	0.83	0.67	7.09	-	-	-
สิทธิการเช่าที่ดิน	สิทธิการใช้พื้นที่	5.70	6.03	6.37	-	-	-
สิทธิการเช่าอาคาร	สิทธิการใช้พื้นที่	62.08	63.29	74.60	-	-	-
รวม		1,560.12	1,598.50	1,687.12	-	-	-

สินทรัพย์ของบริษัท และบริษัทย่อย ที่สำคัญประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ และสิทธิการเช่า ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. บริษัทฯ มีสัญญาเช่าสำนักงาน และสัญญาบริการ ที่อาคาร ทีซีไอเอฟ ทาวเวอร์ (อินเตอร์ลิงค์ ทาวเวอร์) ตั้งอยู่เลขที่ 1858/87-90 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ จำนวน 1 ฉบับ โดยมีสัญญาตั้งแต่ 1 มีนาคม 2559 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2562 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 2559 คงเหลือ 4 ปี 8 เดือน
 - ฉบับที่ 2 สัญญาตั้งแต่ 11 ตุลาคม 2553 ถึง 30 มิถุนายน 2564 อายุสัญญา ณ สิ้นปี 2559 คงเหลือ 4 ปี 6 เดือน
3. บริษัทฯ มีสัญญาเช่าพื้นที่เพื่อเป็นที่ตั้งสาขารวมทั้งสิ้น 414 สาขา สัญญาดังกล่าว จะมีอายุสัญญาเช่าอยู่ระหว่าง 1 ปี ถึง 20 ปี โดยมีอายุสัญญาคงเหลือสูงสุดประมาณ 20 ปี สามารถต่อสัญญาได้คราวละ 3 ปี โดยทั่วไป บริษัทฯ มีการทำสัญญาชำระค่าเช่าพื้นที่ 2 ลักษณะ คือ คิดค่าเช่าจากอัตราร้อยละของมูลค่าขายของแต่ละสาขา ซึ่งอัตราร้อยละดังกล่าวขึ้นอยู่กับข้อตกลงในสัญญาที่ตกลงระหว่างกัน และคิดค่าเช่าในอัตราคงที่

4. ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัญญาสิทธิการเช่าในศูนย์การค้า เพื่อประกอบธุรกิจร้านหนังสือซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ รวม 12 แห่ง อายุสัญญาคงเหลือประมาณ 6 เดือน ถึง 20 ปี มูลค่าสิทธิการเช่าอาคารสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 เท่ากับ 62.08 ล้านบาท
5. สิทธิการเช่าที่ดินทั้งจำนวน เป็นค่าใช้จ่ายประโยชน์จากหน้าที่ดินตามสัญญาเช่าที่ดินของบริษัทย่อย โดยเช่าจากผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยรวม 2 สัญญา มูลค่า 10 ล้านบาท มีระยะเวลาเช่า 30 ปี พื้นที่ประมาณ 20 ไร่ เพื่อใช้ประกอบธุรกิจสถานศึกษา ซึ่งมีอายุสัญญาคงเหลือประมาณ 17 ปี มูลค่าสิทธิการเช่าที่ดินสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 เท่ากับ 5.70 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 2559

- จำนวนสัญญาลิขสิทธิ์ในประเทศ จำนวน 2,397 ฉบับ
- จำนวนสัญญาลิขสิทธิ์ต่างประเทศ จำนวน 1,251 ฉบับ

เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ บริษัทฯ ได้ดำเนินการยื่นจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า และเครื่องหมายบริการต่อ 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	25 มี.ค. 2564
			- วารสาร	25 มี.ค. 2564
2	ซีอีดีบุ๊คเน็ต		- บริการจัดการขายหนังสือ	8 เม.ย. 2564
3	ซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์		- บริการจัดการขายหนังสือ	8 เม.ย. 2564
			- เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา)	13 มี.ค. 2564
			- กระเป๋าใส่ของทำด้วยผ้า	13 มี.ค. 2564
4	ซีอีดี		- หนังสือ	13 มี.ค. 2564
			- เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา)	13 มี.ค. 2564
5	ซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์		- จำหน่ายหนังสือ	13 มี.ค. 2564

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	วันหมดอายุ*
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	ซีอีดูบุ๊คเซ็นเตอร์		- 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	ซีอีดู		- 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	
15	SE-ED Kiddy Card		- การ์ด	8 มี.ค. 2568

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

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	วันหมดอายุ*
21	ACTIVE ENGLISH BY SE-ED		- บริการจัดการเรียนการสอน	10 พ.ย. 2566
			- หนังสือ	10 พ.ย. 2566
			- ตำราเรียน	
			- แผ่นซีดี	22 มี.ค. 2565
			- แผ่นดีวีดี	
			- บริการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์	12 ก.ย. 2566
22	SE-ED LEARNING CENTER		- บริการแฟรนไชส์	12 ก.ย. 2566
			- บริการบริหารจัดการและควบคุมธุรกิจแฟรนไชส์	
			- การศึกษา	12 ก.ย. 2566
			- สถาบันการศึกษา	
			- การจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน	
			- บริการทางการศึกษา	
			- บริการด้านการเรียน	
			- หนังสือ	12 ก.ย. 2566
			- วัสดุใช้ในการเรียนการสอน ยกเว้นเครื่องมือ	
			- เครื่องใช้และอุปกรณ์ทาง	
			- วิทยาศาสตร์	
			- บริการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์	12 ก.ย. 2566
			- บริการแฟรนไชส์	
			- บริการบริหารจัดการและควบคุมธุรกิจแฟรนไชส์	
			- การศึกษา	12 ก.ย. 2566
			- สถาบันการศึกษา	
			- การจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน	
			- บริการทางการศึกษา	
			- บริการด้านการเรียน	
			- หนังสือ	12 ก.ย. 2566
			- วัสดุใช้ในการเรียนการสอน ยกเว้น	
			- เครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์	
			- ทางวิทยาศาสตร์	

หมายเหตุ * การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการมีอายุ 10 ปี นับแต่วันจดทะเบียนและอาจต่ออายุได้ทุก 10 ปี

เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ ที่อยู่ระหว่างการพิจารณาขอจดทะเบียน

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	หมายเหตุ
1	SE-ED, iKIDS		- หนังสือ - วัสดุใช้ในการเรียนการสอน ยกเว้น เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ทาง วิทยาศาสตร์	อยู่ระหว่างขั้นตอนการประกาศ โฆษณา ประกาศวันที่ 13/07/2559

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกิจการเป็นหลัก เพื่อเป็นการสนับสนุนและเกื้อกูลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ในการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ ได้มอบหมายให้ผู้บริหารหรือคณะกรรมการบริษัทฯ ที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจดังกล่าว เข้าไปทำหน้าที่ในการบริหารงาน ในฐานะตัวแทนของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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 เบสแليب 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. 2559 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 ซีอีดีเคชั่น 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 ตำบลศรีษะจรเข้ใหญ่ 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 <ul style="list-style-type: none"> • ผลิตหนังสือและวารสารเชิงวิชาการ • บริหารจัดการจำหน่ายหนังสือ • ธุรกิจร้านหนังสือซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ (SE-ED Book Center หรือ SBC) และร้านเครือข่าย (ร้านเครือข่ายซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ ศูนย์หนังสือหนังสือมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารเอง และจุดขายย่อย) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด • ศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center มีรูปแบบในการดำเนินธุรกิจ คือ การเป็นโรงเรียนสอนเสริม และศูนย์การเรียนรู้ และกิจกรรมพัฒนาศักยภาพและอัจฉริยภาพของเยาวชน 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 โดยดำเนินการกิจการ 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 ซีเอ็ดบิ๊คเซ็นเตอร์ จำกัด
	: เลขที่ 1858/87-90 อาคาร อินเทอร์เน็ต 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 อินเทอร์เน็ต 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 100,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 2.50 บาท
สัดส่วนเงินลงทุน	: อัตราร้อยละ 60

ชื่อ สถานที่ตั้งของบริษัทร่วม

ชื่อ	: บริษัท เอ็ม แอนด์ อี จำกัด
ที่ตั้ง	: เลขที่ 77/111 อาคารสินสาทรทาวเวอร์ ชั้น 26 ถนนกรุงธนบุรี แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10600
โทรศัพท์	: 0-2862-1396-9
โทรสาร	: 0-2862-1395
เว็บไซต์	: www.me.co.th
ประเภทธุรกิจ	: สำนักพิมพ์ผู้ผลิตวารสารและหนังสือสำหรับวิศวกร
ทะเบียนบริษัท	: 0105527008994
ทุนจดทะเบียน	: 400,000 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	: 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	: 0-2009-9000
โทรสาร	: 0-2009-9991
Call center	: 0-2009-9999
อีเมล	: SETContactCenter@set.or.th
เว็บไซต์	: http://www.set.or.th/tsd

ผู้สอบบัญชี	: นายโสภณ เพิ่มศิริวัลลภ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3182 และ/หรือ นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3516 และ/หรือ นางสาวรศพร เดชอาคม ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5659 และ/หรือ นางสาวสมนา พันธุ์พงษ์สานนท์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5872 และ/ หรือผู้สอบบัญชีอื่นในสำนักงานเดียวกัน
-------------	---

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-