

# 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 ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน) มีชื่อภาษาอังกฤษว่า SE-EDUCATION Public Company Limited โดยคำว่า **SE-ED** เป็นคำย่อมาจากคำเต็มว่า **S**cience, **E**ngineering and **E**Ducation ซึ่งเป็นการเน้นวัตถุประสงค์การก่อตั้งบริษัทฯ เมื่อ 44 ปีก่อนว่า จะดำเนินธุรกิจการเผยแพร่ความรู้ โดยเน้นการพัฒนาความรู้ความสามารถของคนไทยในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ โดยจะเน้นด้านวิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ และการศึกษา ปัจจุบันชื่อเรียกสั้นๆ ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นที่รู้จักกันแพร่หลายคือ ซีเอ็ด (**SE-ED**)

บริษัทฯ เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจหนังสือเชิงวิชาการประเภท How-to มาตลอดระยะเวลา 44 ปี และมีภาพพจน์ที่ดี ในฐานะผู้นำทางด้านหนังสือและวารสารเชิงวิชาการด้านเทคโนโลยีรายใหญ่ของประเทศ จึงทำให้การดำเนินงานในส่วนอื่นๆ ของบริษัทฯ ได้รับความน่าเชื่อถือตามไปด้วย และมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้น

บริษัทฯ กำหนดทิศทางระยะยาว และกลยุทธ์ทางการตลาดไว้ ซึ่งสรุปโดยสังเขปได้ ดังต่อไปนี้

#### 1.1 วิสัยทัศน์ การกิจ และกลยุทธ์ ของบริษัทฯ

**วิสัยทัศน์ (Vision)** ซีเอ็ด จะเป็นผู้ดำเนินการทำให้คนไทยหาความรู้ได้ง่ายขึ้น และสะดวกขึ้น

**ภารกิจ (Mission)** ซีเอ็ด จะดำเนินธุรกิจที่เอื้ออำนวยต่อการศึกษาค้นหาความรู้ในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ และจะดำเนินธุรกิจที่ทำให้ “คนไทยเก่งขึ้น” โดยพัฒนาเป็นธุรกิจที่ยั่งยืน มีการเติบโตอย่างเนื่องสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม เป็นบริษัทตัวอย่างที่ดี สามารถสร้างสรรค์ผลงานที่เป็นประโยชน์ เป็นที่ยอมรับในวงกว้าง พนักงานมีความสุข และสามารถให้ผลตอบแทนการลงทุนที่น่าพึงพอใจในระยะยาว

**กลยุทธ์** เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวิสัยทัศน์ และภารกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นความพร้อมในด้านต่างๆ เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ ให้มีคุณภาพ และตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้ โดยเน้นตั้งแต่การเพิ่มจำนวนร้านหนังสือซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ ให้ครอบคลุมพื้นที่บริการมากขึ้น การเพิ่มสินค้าที่น่าสนใจ การให้บริการ e-book และสินค้าอื่นๆ เพิ่มเติมโดยผ่าน [www.se-ed.com](http://www.se-ed.com), [m.se-ed.com](http://m.se-ed.com) และ SE-ED Application เพื่อรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงการขยายฐานธุรกิจไปสู่ธุรกิจการศึกษามากขึ้น โดยเน้นการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ต่อไปนี้

1. บริษัท มุ่งมั่นที่จะสร้างความเติบโตและเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจร้านหนังสือ ด้วยการมุ่งเน้นการขยายตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างศักยภาพในการขยายธุรกิจให้ครอบคลุมการให้บริการทั่วประเทศ ในทุกชุมชนที่มีขนาดใหญ่เพียงพอ โดยการขยายสาขาของซีอีเอดูเคชั่นเตอร์ และเครือข่ายในรูปแบบต่างๆ กัน โดยเน้นการเลือกทำเลที่มีศักยภาพสูงในระยะยาว มากกว่าการคำนึงถึงกำไรในระยะแรก เพื่อส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้คนไทยได้มีโอกาสเท่าเทียมกันในการหาความรู้ อีกทั้งยังเป็นการดำเนินกลยุทธ์เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง ส่งผลให้บริษัทฯ ครองความเป็นผู้นำในธุรกิจด้านนี้ และเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจหนังสือโดยรวมในอนาคต และรองรับการสร้างความรู้ และการยอมรับต่อ Brand ของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นประเด็นหลัก คือ **“คิดถึงหนังสือ คิดถึงซีอีเอดูเคชั่นเตอร์”**
2. บริษัท ให้ความสำคัญต่อการจัดหาสินค้า หรือบริการที่สะดวก รวดเร็ว และตรงต่อเวลา ในทุกช่องทางการให้บริการ โดยมุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ที่ดี ภายใต้แนวคิดที่ว่า **“นึกอยากอ่านอย่างซำพรุ่งนี้ต้องได้อ่าน”** จึงได้มีการจัดโครงการ **“สั่งวันนี้ พรุ่งนี้ได้”** ด้วยการนำเทคโนโลยีเข้ามาผสมผสานกับการจัดการในรูปแบบใหม่ ให้มีความเชื่อมโยงกัน ตั้งแต่การผลิต การเก็บสินค้า การรับคำสั่งซื้อด้วยการปรับปรุงระบบการสั่งซื้อหนังสือ และสินค้าอื่นๆ ผ่านทางสาขา หรือสั่งซื้อผ่านทางเว็บไซต์ [www.se-ed.com](http://www.se-ed.com) และ [m.se-ed.com](http://m.se-ed.com) และการจัดส่งสินค้า เพื่อให้ศักยภาพด้านการจัดการระบบโลจิสติกส์มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ลดข้อจำกัดจากการที่สาขามีพื้นที่ไม่เพียงพอกับปริมาณหนังสือทั้งหมดในตลาด สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการมากขึ้น และสามารถให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศมากยิ่งขึ้น เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าได้สูงสุด รวมทั้งเป็นการตอบสนองแนวคิดที่ว่า **“ร้านเล็กเหมือนร้านใหญ่”** มาแล้วได้สิ่งที่ต้องการกลับไปแน่นอน ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้น และเป็นจุดได้เปรียบในการแข่งขัน
3. บริษัท เน้นการสรรหาหรือพัฒนาสินค้าที่น่าสนใจ และจัดส่วนผสมของสินค้า ในสาขาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีความน่าสนใจเพิ่มมากขึ้น และทำให้ลูกค้ามาใช้บริการถี่มากขึ้น ซึ่งจะมีผลทำให้เกิดความแตกต่างจากร้านหนังสืออื่นมากยิ่งขึ้น รวมถึงส่งผลให้สภาพการทำกำไรของสาขาดีขึ้น
4. บริษัท ได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับการบริการที่เป็นเลิศ และการเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทฯ โดยเน้นการพัฒนาบุคลากรและทีมงานอย่างต่อเนื่อง และสร้างทัศนคติของพนักงานในการให้บริการอย่างมืออาชีพ การใส่ใจต่อการสนองความต้องการของลูกค้าในรายละเอียด และทำให้ลูกค้ามีความประทับใจเพิ่มมากขึ้น
5. บริษัท 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 คิดถึงซีอีดูเคชั่นเตอร์” รวมทั้งจัดให้มีกิจกรรมการผลักดันสินค้าที่น่าสนใจในร้านมากยิ่งขึ้น

#### บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลัก 5 ส่วน คือ

- **ธุรกิจร้านหนังสือ** โดยเป็นผู้ดำเนินงานร้าน ซีอีดูเคชั่นเตอร์ และเครือข่าย ซึ่งได้แก่ ร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ และศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารเอง ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งการบริหารพื้นที่ขายหนังสือในรูปแบบต่างๆ ในพื้นที่ศูนย์การค้า
- **ธุรกิจรับจัดจำหน่ายหนังสือ** โดยจัดจำหน่ายให้กับหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง และสำนักพิมพ์อื่น เพื่อจำหน่ายให้กับร้านหนังสือทั่วไป รวมทั้งช่องทางการขายอื่นๆ
- **ธุรกิจสำนักพิมพ์** โดยผลิตหนังสือสาระความรู้ในหมวดต่างๆ รวมทั้งผลิตสินค้าที่เป็น nonbook เช่น CD เพื่อพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆ และรับจ้างพิมพ์
- **โรงเรียนเพลินพัฒนา** เป็นการร่วมลงทุน เพื่อสร้างเป็นโรงเรียนทางเลือกแนวใหม่ที่สอนในระดับเตรียมอนุบาลถึงมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่เน้นการจัดกระบวนการเรียนการสอนที่ยึดหยุ่นเพื่อพัฒนาศักยภาพให้นักเรียน ที่จะเติบโตเป็นกำลังสำคัญของประเทศในอนาคต
- **บริษัท เบสแล็บ** เป็นธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง เน้นการพัฒนา Digital Content, การพัฒนาโปรแกรม และโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีสารสนเทศและการบริหารจัดการสื่อ Digital Content

ในธุรกิจร้านหนังสือ ธุรกิจจัดจำหน่ายหนังสือ และธุรกิจสำนักพิมพ์ ทั้งสามส่วนนี้ บริษัทฯ มีบทบาทในฐานะที่เป็นผู้นำตลาดรายใหญ่ของธุรกิจแต่ละส่วน และธุรกิจทั้งห้าส่วนนี้แต่ละส่วนต่างเกื้อกูลซึ่งกันและกัน 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* 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* การ์ตูนชุดเสริมความรู้ชุดแรก ก็ได้ออกวางตลาด และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

บริษัทฯ บุกเบิกธุรกิจวารสาร และหนังสือเชิงวิชาการ อย่างต่อเนื่องมาเป็นลำดับ จนกลายเป็นสำนักพิมพ์สาระความรู้ชั้นนำ และมีระบบจัดจำหน่ายที่เป็นที่ยอมรับว่าดีที่สุดที่สุดในธุรกิจหนังสือ และได้เริ่มบทบาทการเป็นผู้รับจัดจำหน่ายหนังสือให้กับสำนักพิมพ์อื่นที่ผลิตหนังสือประเภทใกล้เคียงกันด้วย

แม้ว่าบริษัทฯ จะมียอดขาย และมีการเติบโตอย่างน่าพอใจ เมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมหนังสือโดยเฉลี่ย โดยในขณะนั้นบริษัทฯ เป็นสำนักพิมพ์ที่มียอดขายสูงสุดในระบบร้านหนังสือ และเป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ที่สุดด้วย แต่ก็พบว่ามีข้อจำกัดที่จำนวนร้านหนังสือที่มีน้อยเกินไป ทำให้หนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นมาไม่สามารถกระจายออกไป และได้รับการจัดวางอย่างเหมาะสมได้ ยอดขายที่ได้สำหรับหนังสือแต่ละเรื่อง จึงไม่สามารถทำได้ดีมากขึ้นกว่าเดิมนัก

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

ดังนั้น ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2533 บริษัทฯ จึงยื่นเรื่องเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเริ่มโครงการร้านหนังสือ *“ซีอีดูเคชั่นเตอร์”* ขึ้น เพื่อให้คนไทยได้มีโอกาสหาซื้อหนังสือดีๆ ได้

สะดวกขึ้น และเป็นการรองรับการเติบโตของตลาดหนังสือทั้งหมด โดยมีทิศทางเน้นการเปิดร้านในศูนย์การค้าชั้นนำ ร้านซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ จะจำหน่ายหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง และหนังสือของสำนักพิมพ์อื่นด้วย เพื่อให้มีความสมบูรณ์ในฐานะร้านหนังสือทั่วไป ซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ เปิดดำเนินการสาขาแรกในปลายปี พ.ศ. 2534 ที่ศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์ โดยเน้นการเป็น ศูนย์หนังสือสาระและบันเทิง สำหรับครอบครัว และคนทำงาน

ซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ เริ่มเปิดในซูเปอร์เซ็นเตอร์ เป็นครั้งแรกในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2539 ที่โลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์ สาขาพญา เพราะเห็นว่าซูเปอร์เซ็นเตอร์เป็นทิศทางใหม่ของธุรกิจค้าปลีก ที่จะเพิ่มความสำคัญมากขึ้นในอนาคต และจะเป็นทำเลที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจร้านหนังสือในอนาคตระยะยาว หลังจากที่ได้ปรับรูปแบบของซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ให้เป็นโฉมใหม่ ที่เน้นการใช้สเต็มไฮให้ดูทันสมัยขึ้น เน้นการออกแบบชั้นหนังสือที่สามารถผลิตได้ง่ายขึ้น และมีต้นทุนต่ำลงเพื่อความรวดเร็วในการเปิดสาขาใหม่ และเน้นการพัฒนา ศูนย์กระจายหนังสือ (Book Distribution Center) ให้มีขีดความสามารถที่จะรองรับปริมาณงานได้ถึง 600 สาขา โดยในปี พ.ศ. 2549 ได้เพิ่มพื้นที่ศูนย์กระจายหนังสือ จากเดิมประมาณ 7,400 ตารางเมตร เป็นประมาณ 10,000 ตารางเมตร และในปลายปี 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 จึงทำให้ซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ มีความพร้อมในการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง และสามารถเปิดสาขาใหม่ๆ ได้อย่างรวดเร็ว ด้วยต้นทุน และค่าใช้จ่ายดำเนินการที่ต่ำลง และมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูงขึ้น

นอกจากนั้น ยังพัฒนาความสัมพันธ์กับศูนย์การค้า และซูเปอร์เซ็นเตอร์ รายใหญ่ทุกราย จนได้รับความไว้วางใจในฐานะพันธมิตรธุรกิจที่สำคัญของแต่ละแห่ง ทำให้มีโอกาสพัฒนารูปแบบธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ในปัจจุบันถือได้ว่า ซีอีดีบุ๊คเซ็นเตอร์ 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 สามารถชำระเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินได้หมด และมีสภาพคล่องทางการเงินที่เพียงพอที่จะขยายงานได้โดยไม่ติดขัด ดังนั้น ภายในปี พ.ศ. 2542 บริษัทฯ

จึงสามารถพลิกฟื้นสภาพการทำการค้าขึ้นมาได้อีกจนมีสภาพคล่องทางการเงินอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และขยายการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2551 บริษัทฯ ได้เปิดศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center บนพื้นที่ประมาณ 600 ตารางเมตร ที่อาคารจัตุรัสจามจุรี (Chamchuri Square) ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อรองรับการเติบโตของการจัดกิจกรรมเยาวชนในรูปแบบต่างๆ มากขึ้นในอนาคต รวมทั้งการฝึกอบรมทางด้านวิชาชีพ และกิจกรรมการพัฒนาศักยภาพของคนไทยในด้านต่างๆ แก่ผู้ที่สนใจทั่วไป อีกทั้งยังได้กำหนดยุทธศาสตร์ในการดำเนินธุรกิจด้วยการพัฒนาหลักสูตรเสริมการเรียนรู้ ที่เป็นการพัฒนาศักยภาพและอัจฉริยภาพของเยาวชน อันได้แก่ วิชาคณิตศาสตร์ และวิชาภาษาอังกฤษ ประกอบด้วย 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 เพื่อเพิ่มโอกาสการทำการค้าให้สูงขึ้น และมีการปรับสัดส่วนพนักงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพที่สูงขึ้นในด้านการบริการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เน้นการพัฒนากระบวนการเสนอแนะ 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. 2561 ที่ผ่านมา

บริษัทฯ มีพัฒนาการ และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในปี พ.ศ. 2561 ที่ผ่านมา ที่นอกเหนือจากการดำเนินงานตามปกติ ดังนี้

- บริษัทฯ ได้ขยายสาขาของร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ และปรับปรุงสาขาเดิมให้มีศักยภาพ ดีขึ้น มีประสิทธิภาพการขายที่ดีขึ้น ทันสมัย และพิจารณาการปิดสาขา โดยมีรายละเอียดเบื้องต้นดังนี้
  - บริษัทฯ ได้เปิดสาขาของร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์เพิ่มขึ้น จำนวน 1 สาขา รวมเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 จำนวน 357 สาขา และจุดขายที่ยังเปิดดำเนินการอยู่จำนวน 1 จุดขาย



- ปรับปรุงสาขาเดิมจำนวน 7 สาขา โดยบางส่วนมีการย้ายพื้นที่สาขาให้เหมาะสมขึ้น บางสาขาขยายพื้นที่เพิ่มขึ้นให้สอดคล้องกับความต้องการของชุมชนที่เพิ่มขึ้น บางสาขาปรับปรุงให้มีความทันสมัย และนำเข้าสู่บริการมากขึ้น
- ปิดสาขา จำนวน 38 สาขา ซึ่งเป็นสาขาที่ไม่สามารถทำกำไร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำกำไรให้เหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบัน
- บริษัทฯ ได้ปิดศูนย์การเรียนรู้ SE-ED Learning Center เนื่องจากไม่สามารถทำกำไรให้บริษัทฯ เพื่อลดต้นทุนการบริหารงานของบริษัทฯ
- จัดงาน Event อย่างเต็มรูปแบบและต่อเนื่อง โดยทีม SBC Event ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างยอดขาย การประชาสัมพันธ์ ให้รู้จักซีอีดีเคชั่นเตอร์ที่เป็นร้านหนังสือเต็มรูปแบบ จนสามารถพูดติดปากได้ว่า “คิดถึงหนังสือ คิดถึงซีอีดีเคชั่นเตอร์” รวมถึงการสร้างสายสัมพันธ์ ระหว่างเพื่อนสำนักพิมพ์ ผู้บริหารท้องถิ่น ครู อาจารย์ ตลอดจนลูกค้าทำให้การสนับสนุนทุกคน
- โครงการหนังสือเพื่อน้อง โดย บริษัท ซีอีดีเคชั่น จำกัด (มหาชน) : เป็นโครงการที่มุ่งเน้นการทำให้เด็ก ๆ และชุมชนในสังคมไทยที่ด้อยโอกาสได้เข้าถึงแหล่งความรู้ได้ง่ายมากขึ้น ผ่านกิจกรรมการบริจาคหนังสือ และสื่อการเรียนรู้ให้กับห้องสมุดโรงเรียนที่ขาดแคลน เพื่อเพิ่มโอกาสการอ่านให้กับเด็กนักเรียน ปัจจุบัน “โครงการหนังสือเพื่อน้อง” ดำเนินการส่งมอบหนังสือและสื่อความรู้อย่างต่อเนื่องตลอด 13 ปีที่ผ่านมา จนถึงสิ้นปี 2561 บริษัทฯ ได้บริจาคหนังสือให้แก่ห้องสมุดโรงเรียนต่าง ๆ ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ได้บริจาคไปแล้ว 4,803 โรงเรียน เป็นหนังสือจำนวน 2.23 ล้านเล่ม คิดเป็นมูลค่าราคาปก 345 ล้านบาท โดยในปี 2561 ได้บริจาคหนังสือให้แก่สถาบันการศึกษาต่าง ๆ ทั่วประเทศไปแล้วจำนวน 221 แห่ง เป็นหนังสือจำนวน 90,735 เล่ม คิดเป็นมูลค่าราคาปกรวมกว่า 14.45 ล้านบาท
- โครงการปรับปรุงห้องสมุดให้โรงเรียนที่ขาดแคลน โดย บริษัท ซีอีดีเคชั่น จำกัด (มหาชน) : เป็นโครงการที่บริษัทฯ ได้ร่วมบริจาคชั้นวาง พร้อมอุปกรณ์การจัดวาง เพื่อการสร้างแหล่งเรียนรู้ในโรงเรียน โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงห้องสมุดให้กับโรงเรียนต่าง ๆ ทั่วประเทศ เป็นจำนวน 49 แห่ง ได้แก่ โรงเรียนวังไทรวิทยาคม จังหวัดกำแพงเพชร, โรงเรียนบ้านวังโป่งพัฒนา จังหวัดกำแพงเพชร, โรงเรียนบ้านแม่จัน(เชียงแสนประชานุสาสน์) จังหวัดเชียงราย, โรงเรียนบ้านขี้เหล็กตอยดินแดง จังหวัดเชียงราย, โรงเรียนบ้านป่าแดง จังหวัดเชียงใหม่, โรงเรียนบ้านนาอ้อม จังหวัดพะเยา, โรงเรียนวัดธรรมนิมิตต์ จังหวัดชลบุรี, โรงเรียนบ้านห้วยน้ำเค็ม จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนบ้านวังสมบูรณ์ จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนบ้านหนองกรดน้อย จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนบ้านหนองบัวหลวง จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนบ้านโนนกลุ่มมิตรภาพที่ 210 จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนบ้านวังยายทอง จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนวัดพรหมราช จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนบ้านห้วยส้มป่อย จังหวัดเชียงใหม่, โรงเรียนบ้านซันครก จังหวัดสระบุรี, โรงเรียนวัดตาลเสี้ยน จังหวัดสระบุรี, โรงเรียนบ้านแก่งน้อย จังหวัดจันทบุรี, โรงเรียนบ้านวังปลา จังหวัดจันทบุรี, โรงเรียนบ้านศรีธาตะพง จังหวัดจันทบุรี, โรงเรียนวัดเขายายชุม จังหวัดระยอง, โรงเรียนบ้านโนนทอง จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนเทพารักษ์ราชวิทยาคม จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนบ้านโคกกระบือ จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนนาบ่อคำวิทยาคม จังหวัดกำแพงเพชร, โรงเรียนวัดเที่ยงพิมลมุข (เรืองวัฒนาคม) จังหวัดฉะเชิงเทรา, โรงเรียนบ้านหนองหิน จังหวัดนครปฐม

, โรงเรียนวัดโพธิ์งาม จังหวัดนครปฐม, โรงเรียนวัดกะทิง (ชั้นมัธยมศึกษา) จังหวัดจันทบุรี, โรงเรียนวัดพรหมสาคร จังหวัดสิงห์บุรี, โรงเรียนตรีประชาพัฒนาศึกษา จังหวัดชัยภูมิ, โรงเรียนบ้านโนนสมบูรณ์ จังหวัดบุรีรัมย์, โรงเรียนบ้านศิลาาร่วมสามัคคี จังหวัดนครราชสีมา, โรงเรียนชุมชนหนองบัวโคก (ทองวิทยานุกูล) จังหวัดชัยภูมิ, โรงเรียนบ้านรางกระต่าย "พิริยะประชาวิทยาการ" จังหวัดกาญจนบุรี, โรงเรียนบ้านหนองตาแพ่ง จังหวัด กาญจนบุรี, โรงเรียนบ้านวังลาน จังหวัดกาญจนบุรี, โรงเรียนวัดเขาหิน จังหวัดฉะเชิงเทรา, โรงเรียนบ้านสถาน จังหวัดพะเยา, โรงเรียนบ้านร่องห้า จังหวัดพะเยา, โรงเรียนบ้านวังไม้แดง จังหวัดจันทบุรี, โรงเรียนวัดทองทั่ว จังหวัดจันทบุรี, โรงเรียนแสงขาววิทยาการ จังหวัดฉะเชิงเทรา, โรงเรียนบ้านปลายคลอง 20 จังหวัดฉะเชิงเทรา, โรงเรียนบ้านวัดไผ่ดำวิทยาการ จังหวัดฉะเชิงเทรา, โรงเรียนวัดประชาบำรุงกิจ จังหวัดฉะเชิงเทรา, โรงเรียนวัดโคกสำโรง จังหวัดสุพรรณบุรี และโรงเรียนบ้านปางไม้ จังหวัดนครราชสีมา

- งานมหกรรมหนังสือระดับชาติ ครั้งที่ 23 ระหว่างวันที่ 17-28 ตุลาคม 2561 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยปีนี้มีรูปแบบการจัดงานภายใต้แนวความคิด “อ่านออกเสียง” ซึ่งในปีนี้มีผู้คนให้ความสนใจเข้ามาเลือกซื้อหนังสือน้อยลงกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากกระแสของโลกดิจิทัลที่เกิดขึ้น ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไปจากเดิม โดยหนังสือที่ขายดีและเป็นไฮไลต์ภายในบูธซีอีดู ได้แก่...หัวมุมถนน, ลงทุนแมน และพูดด้วยภาพ...ฟรีเซนต์อย่างไรให้ถูกใจคนฟัง ทั้งนี้หมวดหนังสือขายดีได้แก่...คู่มือเรียนสอบ, การเงินการลงทุน, การพัฒนาตนเอง และจิตวิทยา
- ได้รับการประกาศผลรายงานประเมินการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์ ประจำปี พ.ศ. 2561 (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies 2018) ว่าอยู่ในระดับ “ดีเลิศ” หรือ 5 ดาว ติดต่อกัน 11 ปีซ้อน (2551 - 2561) จัดการประเมินโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD), ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) โดยซีอีดูเป็นบริษัทเดียว ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ (Service) หมวดธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์ ที่ได้รับการประเมินในระดับ “ดีเลิศ” ติดต่อกัน 11 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 และสามารถซื้อหุ้นครั้งสุดท้ายในวันที่ 15 ธันวาคม พ.ศ. 2549
- ใบสำคัญแสดงสิทธิที่เสนอขายแก่กรรมการ พนักงาน และผู้รับช่วงซื้อหลักทรัพย์ จำนวน 3,164,800 หุ้น โดยมีอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย สามารถซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้น



ละ 10 บาท ทั้งนี้ใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวจะแบ่งออกเป็น 5 ฉบับ ระยะเวลาการใช้สิทธิแต่ละฉบับ  
ห่างกัน 1 ปี สามารถใช้สิทธิได้ทุก 3 เดือน โดยแต่ละฉบับสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญได้เป็นสัดส่วน  
ร้อยละ 10, 10, 10, 30 และ 40 ของจำนวนสิทธิที่ได้รับทั้งหมด ตามลำดับ และสามารถใช้อำนาจ  
สุดท้ายในวันที่ 14 มกราคม พ.ศ. 2551

จากนั้นในปี พ.ศ. 2546 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2546 เมื่อวันที่ 23 เมษายน พ.ศ. 2546 ได้มี  
มติอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น (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 มีสภาพคล่อง  
ส่วนเกิน จำนวน 19,783,600 หุ้น (มูลค่ารวม 122.64 ล้านบาท ราคาซื้อหุ้นคืนเฉลี่ย 6.20 บาท ต่อหุ้น) ซึ่งตาม  
กฎกระทรวงว่าด้วยเรื่อง “กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการว่าด้วยการซื้อหุ้นคืน การจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนและการตัด  
หุ้นที่ซื้อคืนของบริษัท” กำหนดให้บริษัทฯ ต้องจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนให้เสร็จสิ้นภายใน 3 ปี นับจากการซื้อหุ้นคืน  
เสร็จสิ้น โดยครบกำหนดในวันที่ 11 กันยายน พ.ศ. 2550 ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถทำการขายหุ้นที่ซื้อคืนได้ตาม  
เงื่อนไขของมติที่ประชุมคณะกรรมการ ดังนั้นเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดในกฎกระทรวง ที่ประชุมคณะกรรมการ  
บริษัท ครั้งที่ 4/2550 วันที่ 19 กันยายน พ.ศ. 2550 จึงมีมติอนุมัติการลดทุนโดยวิธีตัดหุ้นที่ซื้อคืน จำนวน  
19,783,600 หุ้น ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนของบริษัท คงเหลือ 328,345,090 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียน  
ลดทุน ในวันที่ 24 ตุลาคม พ.ศ. 2550

ในปี พ.ศ. 2554 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2554 วันที่ 28 เมษายน พ.ศ. 2554 ได้มีมติอนุมัติ  
การลดทุนจดทะเบียนของบริษัท 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 ได้มีมติอนุมัติ  
การจ่ายปันผลเป็นหุ้นปันผล ในอัตรา 10 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล เพื่อเพิ่มสภาพคล่องในหุ้นของบริษัทฯ และเพื่อ  
รักษาสภาพคล่องของทุนหมุนเวียน รองรับการลงทุนและขยายงานต่างๆ ในอนาคต และได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุน  
จดทะเบียนของบริษัทฯ 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 ได้มีมติ  
อนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับทุนชำระแล้ว 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

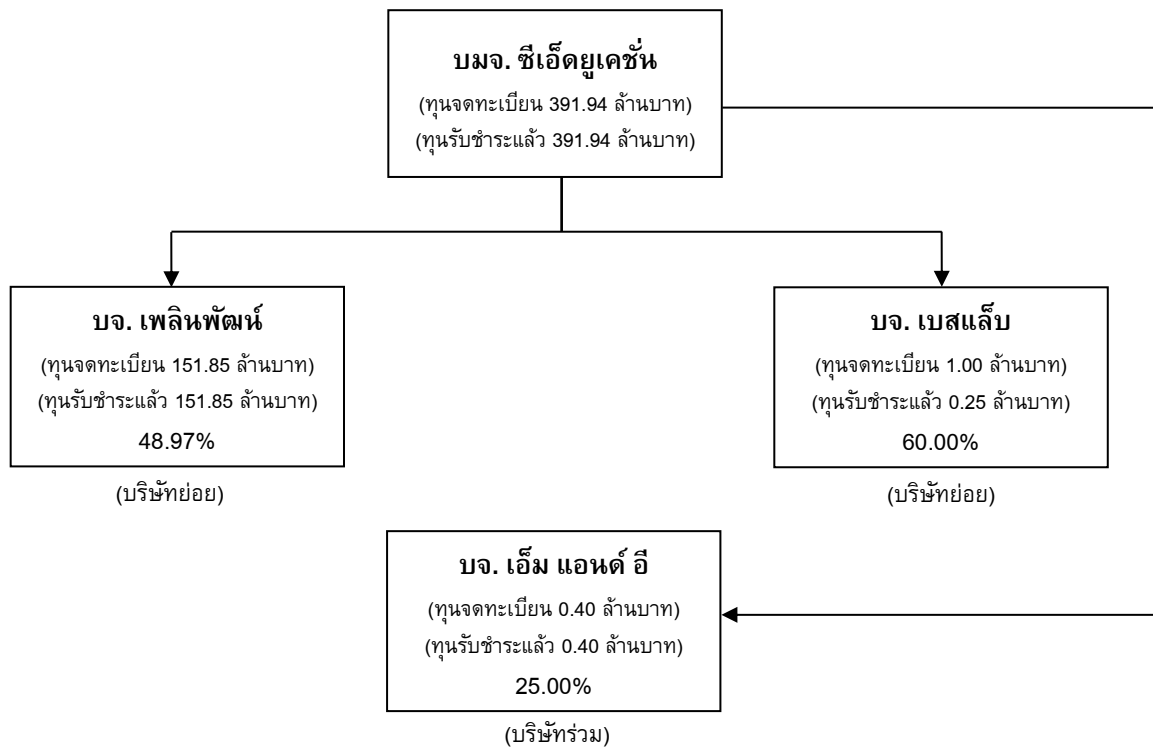
บริษัทฯ เข้าถือหุ้นร้อยละ 99.93 ในบริษัท ซีอีดูบู้เคชั่นเตอร์ จำกัด (จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม พ.ศ. 2544) ซึ่งมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 100,000 บาท แต่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจใดๆ เพราะมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันบุคคลอื่นนำชื่อ ซีอีดูบู้เคชั่นเตอร์ ไปจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทใหม่ ซึ่งอาจทำให้เกิดความเข้าใจผิด คิดว่าเป็นกิจการเดียวกันเท่านั้น และต่อมาในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ ได้เพิ่มสัดส่วนของการถือหุ้นในบริษัท ซีอีดูบู้เคชั่นเตอร์ จำกัด เป็นร้อยละ 99.99 ซึ่งมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 1,000,000 บาท ต่อมาที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 4/2561 วันที่ 9 พฤศจิกายน 2561 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ยกเลิกร่วมทุน รวมทั้งจดทะเบียนเลิกกิจการใน บริษัท ซีอีดูบู้เคชั่นเตอร์ ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี โดยได้จัดแจ้งเลิกกิจการ เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2561

ในปี พ.ศ. 2546 บริษัทฯ เข้าถือหุ้นร้อยละ 28.75 ในบริษัท เฟลลินพัฒนา จำกัด (จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 กันยายน พ.ศ. 2545) ซึ่งมีทุนชำระเต็มมูลค่า เท่ากับ 80,000,000 บาท ต่อมาในปี พ.ศ. 2548 บริษัทฯ ได้เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นเป็นร้อยละ 48.82 จากทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวน 170,000,000 บาท และได้ดำเนินการลดทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว คงเหลือเป็นจำนวน 169,475,500 บาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 48.97 โดยในไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2552 คุณทอง โชติสรยุทธ์ กรรมการผู้จัดการบริษัทฯ ได้เข้าไปดำรงตำแหน่งรักษาการผู้อำนวยการของโรงเรียนเฟลลินพัฒนา และได้ดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการโรงเรียนเฟลลินพัฒนา ในปี พ.ศ. 2553 โดยได้รับมติเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งในปี พ.ศ. 2552 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้นำงบการเงินของบริษัท เฟลลินพัฒนา จำกัด (บริษัทย่อย) มารวมในการจัดทำงบการเงินรวม ด้วยการมีส่วนร่วมในการกำกับดูแลการดำเนินงานนี้ ต่อมาเมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2560 บริษัท เฟลลินพัฒนา จำกัด ได้ลดทุนจดทะเบียนจาก 169,475,500 บาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็น 151,850,500 บาท มูลค่าหุ้นละ 8.96 บาท

โดยบริษัท เฟลลินพัฒนา จำกัด ประกอบกิจการโรงเรียนในนาม โรงเรียนเฟลลินพัฒนา 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	14 มี.ค. 61		4 พ.ค. 60		9 พ.ค. 59	
	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%
<b>กลุ่มครอบครัวจุฬางกูร</b>	<b>193,396,412</b>	<b>49.34</b>	<b>164,354,912</b>	<b>41.93</b>	<b>50,740,012</b>	<b>38.46</b>
นายทวีวัชร จุฬางกูร	97,950,000	24.99	97,950,000	24.99	97,950,000	24.99
นายวุฒิภูมิ จุฬางกูร	51,550,512	13.15	51,550,512	13.15	49,550,512	12.64
นายณัฐพล จุฬางกูร	40,656,400	10.37	11,614,900	2.96	-	-
นางหทัยรัตน์ จุฬางกูร	3,200,000	0.82	3,200,000	0.82	3,200,000	0.82
นายสรเสริญ จุฬางกูร	39,500	0.01	39,500	0.01	39,500	0.01
<b>กลุ่มครอบครัวภูววรรณ</b>	<b>25,964,456</b>	<b>6.43</b>	<b>25,964,456</b>	<b>6.62</b>	<b>25,964,456</b>	<b>6.62</b>
นางสาวณวรรณ ภูววรรณ	8,230,973	2.10	8,230,973	2.10	8,230,973	2.10
นางสาวณัญญา ภูววรรณ	7,343,919	1.87	8,093,919	2.07	8,093,919	2.07
นายณัช ภูววรรณ	6,715,340	1.71	6,715,340	1.71	6,715,340	1.71
รศ. ยืน ภูววรรณ	1,843,538	0.47	1,843,538	0.47	1,843,538	0.47
นางวรรณภา ภูววรรณ	1,080,686	0.28	1,080,686	0.28	1,080,686	0.28

รายชื่อผู้ถือหุ้น	14 มี.ค. 61		4 พ.ค. 60		9 พ.ค. 59	
	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%
กลุ่มครอบครัวโชติสรยุทธ์	24,284,421	6.21	4,173,821	6.17	4,173,821	6.17
นายทง โชติสรยุทธ์	9,818,122	2.50	9,818,122	2.50	9,818,122	2.50
นายรัชชัย โชติสรยุทธ์	9,361,407	2.39	9,361,407	2.39	9,361,407	2.39
นายธนโชติ โชติสรยุทธ์	2,710,967	0.69	2,670,167	0.68	2,670,167	0.68
นางมณฑล โชติสรยุทธ์	2,324,125	0.59	2,324,125	0.59	2,324,125	0.59
นางสาวโชติกา โชติสรยุทธ์	110,600	0.03	-	-	-	-
นายฤทธิ์ ธีระโกเมน	18,759,566	4.79	27,840,625	7.10	27,840,625	7.10
DBS BANK LTD	18,377,800	4.69	18,845,000	4.81	5,445,000	1.39

บริษัท เพลินพัฒน์ จำกัด มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 ดังนี้

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่	2018		2017		2016	
	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%
1. บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)	8,300,000	48.97	8,300,000	48.97	8,300,000	48.97
2. นายฤทธิ์ ธีระโกเมน	2,000,000	11.80	2,000,000	11.80	2,000,000	11.80
3. บริษัท รักลูก กรุ๊ป จำกัด	700,000	4.13	700,000	4.13	700,000	4.13
4. นายวศิน ดลรีเดช	415,000	2.45	415,000	2.45	-	-
5. นางสาวกรองทอง บุญประครอง	410,000	2.42	410,000	2.42	400,000	2.36

บริษัท เบสแล็บ จำกัด มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 ดังนี้

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่	2018		2017		2016	
	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%
1. บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)	60,000	60.00	60,000	60.00	60,000	60
2. นายปรีชาพล บุญส่ง	32,500	32.50	32,500	32.50	-	-
3. นางจิตรา จันทรากุล	7,500	7.50	7,500	7.50	7,500	7.50

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้รวมตามผลิตภัณฑ์และบริการ (จำแนกตามช่องทางการขาย)

(หน่วย : พันบาท)

	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	งบการเงินรวม					
			ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากธุรกิจ								
- ขายปลีก <sup>1</sup>	บริษัทฯ	100	2,364,086	69.90	2,778,907	73.74	3,229,343	75.32
- ขายส่ง <sup>2</sup>	บริษัทฯ	100	732,680	21.66	731,961	17.07	824,808	21.89
Kiddy Camp <sup>3</sup>	บริษัทฯ	100	7,620	0.23	7,482	0.20	21,209	0.49
<b>รวม</b>			<b>3,104,386</b>	<b>91.79</b>	<b>3,518,350</b>	<b>93.36</b>	<b>4,075,360</b>	<b>95.05</b>
รายได้ค่าธรรมเนียม การศึกษาและบริการ และรายได้จากการขาย	บริษัทย่อย	48.97	201,764	5.97	183,000	4.86	171,519	4.00
รายได้อื่นๆ	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	N/A	77,369	2.29	71,591	1.90	44,854	1.05
รายการระหว่างกัน	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	N/A	-1,470	-0.04	-4184	-0.11	-4,184	-0.10
<b>รวมรายได้</b>			<b>3,382,049</b>	<b>100</b>	<b>3,768,757</b>	<b>100</b>	<b>4,287,549</b>	<b>100</b>

หมายเหตุ <sup>1</sup> ขายปลีก หมายถึง รายได้จากการขายที่เครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์

<sup>2</sup> ขายส่ง หมายถึง รายได้จากการขายส่งหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง และที่รับจัดจำหน่าย ไปให้แก่ร้านหนังสืออื่น และช่องทางการขายอื่น เช่น สถาบันการศึกษา ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

<sup>1</sup> และ <sup>2</sup> มูลค่าขายของหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง ในปี พ.ศ. 2561, 2560 และ 2559 คิดเป็นร้อยละ 9.67, 7.75 และ 7.79 ของรายได้จากการขายตามงบการเงินเฉพาะกิจการ ตามลำดับ

<sup>3</sup> Kiddy Camp หมายถึง รายได้จากการจัดค่าย SE-ED Kiddy Camp

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ ผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ ที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่ มีดังนี้

1. หนังสือ ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตหนังสือสู่ระบบร้านหนังสือ เป็นรายใหญ่รายหนึ่งของประเทศ โดยเป็นผู้บุกเบิก และเป็นผู้นำตลาดในการผลิตหนังสือสาระความรู้ในหมวดต่างๆ ได้แก่ การบริหาร / การจัดการ การพัฒนาตนเอง จิตวิทยา วิศวกรรมศาสตร์สาขาต่างๆ หนังสือสาระความรู้สำหรับเยาวชน ภาษาศาสตร์ และพจนานุกรม แม่และเด็ก อาหารและสุขภาพ แผนที่ เป็นต้น รวมทั้งผลิตสินค้าที่เป็น nonbook เช่น CD เพื่อพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆ
2. การรับจัดจำหน่ายหนังสือ บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นเอง และยังรับจัดจำหน่ายหนังสือให้สำนักพิมพ์และองค์กรอื่น ที่มีผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทฯ โดยขายส่งให้ร้านหนังสือทั้งขนาดเล็ก และขนาดใหญ่ทั่วประเทศกว่า 762 ร้าน อีกทั้งยังขายให้กับสถาบันการศึกษาโดยตรง

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายหนังสือและสื่อการเรียนการสอนภาษาอังกฤษของสำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยออกซฟอร์ด (Oxford University Press) แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2550 เป็นต้นไป ความร่วมมือกันครั้งนี้ จะช่วยให้บริษัทฯ เพิ่มบทบาทในการผลิต และจัดจำหน่ายหนังสือเรียนรู้อังกฤษมากยิ่งขึ้น โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีส่วนในการช่วยแก้ปัญหาด้านการศึกษารู้อังกฤษของนักเรียนไทย และคนไทยที่สนใจภาษาอังกฤษมากยิ่งขึ้น

ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายหนังสือเข้าสู่ระบบร้านหนังสือรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยมีหนังสือที่ผลิตขึ้นเอง และยังจัดจำหน่ายอยู่ประมาณ 1,686 ชื่อเรื่อง และรับจัดจำหน่ายให้กับหน่วยงานและสำนักพิมพ์อื่นอีกประมาณ 3,262 ชื่อเรื่อง

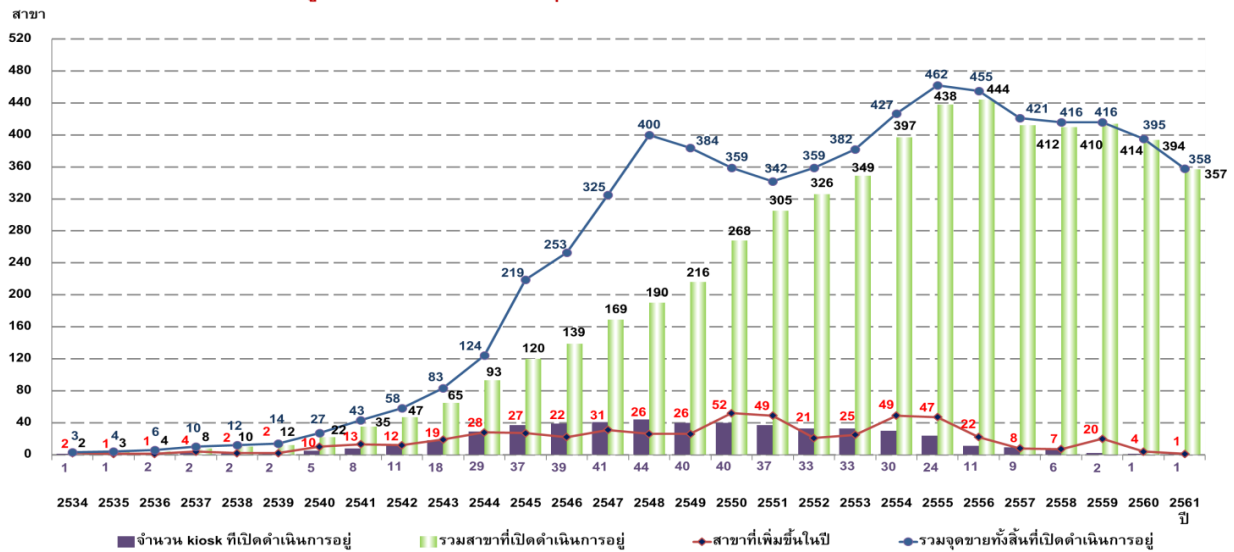
- 3. ธุรกิจร้านหนังสือซีอีดูเคชั่นเตอร์ (SE-ED Book Center หรือ SBC) บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินงานร้านหนังสือ ซีอีดูเคชั่นเตอร์ และเครือข่าย ซึ่งประกอบด้วย ร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ และศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารเอง ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งการบริหารพื้นที่ขายในศูนย์การค้ารูปแบบต่างๆ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

ร้านหนังสือซีอีดูเคชั่นเตอร์ เป็นร้านหนังสือทั่วไปขนาดกลาง ที่มีลักษณะการออกแบบและการจัดวางสินค้าที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพการขายที่ดี และเน้นการเปิดในทำเลที่อำนวยความสะดวกให้แก่คนทั่วไป ให้สามารถหาซื้อหนังสือที่ดีได้ง่ายขึ้น ส่วนใหญ่จึงตั้งอยู่ในซูเปอร์เซ็นเตอร์ชั้นนำ (เช่น เทสโก้โลตัส บิ๊กซี เป็นต้น) ศูนย์การค้าชั้นนำ (เช่น เซ็นทรัล เดอะมอลล์ โรบินสัน พิวเจอร์พาร์ครังสิตคอนสแควร์ และศูนย์การค้าชั้นนำของต่างจังหวัด เป็นต้น) และสถาบันการศึกษา (เช่น สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม และมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ) โดยเปิดในรูปแบบต่างๆ กัน ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

จนถึงสิ้นปี พ.ศ. 2561 บริษัทฯ เปิดร้าน ซีอีดูเคชั่นเตอร์ และร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ ได้รวมทั้งสิ้น 531 สาขา โดยเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินการอยู่จำนวน 357 สาขา อยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 113 สาขาและอยู่ในต่างจังหวัดอีก 244 สาขา ในจำนวนทั้งหมดนี้เป็นร้านที่บริษัทฯ บริหารเองทั้งสิ้น 354 สาขา เป็นร้านเครือข่ายซีอีดูเคชั่นเตอร์ (เป็นร้านที่ได้รับความช่วยเหลือเต็มรูปแบบโดยซีอีดูเคชั่นเตอร์ เป็นผู้จัดส่งสินค้าให้) จำนวน 1 สาขา และเป็นร้านเครือข่ายซีอีดู (เป็นร้านที่ได้รับความช่วยเหลือไม่เต็มรูปแบบร้านส่งสินค้าเอง) จำนวน 1 สาขา และจุดบริการย่อยอีก 1 จุดบริการ ปัจจุบันซีอีดูเคชั่นเตอร์ นับเป็นเครือข่ายร้านหนังสือเต็มรูปแบบที่มียอดขายมากที่สุดในประเทศไทย



## ข้อมูลจำนวนสาขาของซีเอ็ดบुकเซ็นเตอร์ และร้านในเครือข่าย ณ วันสิ้นปี



- หมายเหตุ - มีการจัดประเภทสาขาใหม่ให้มีความเหมาะสมยิ่งขึ้น ทำให้จำนวนสาขาอาจต่างจากเอกสารของบริษัทฯ ก่อนหน้านี้ โดยคำว่า สาขา ในที่นี้ รวมสาขานขนาดเล็ก (20-50 ตร.ม.) เข้าไปด้วย **kiosk** หมายถึง การเปิดในลักษณะแผงลอยขายหนังสือพิมพ์และนิตยสารเป็นหลัก **จุดขายย่อย** หมายถึง การเข้าไปบริหารสินค้าในมุมหนังสือ (รวมหนังสือพิมพ์และนิตยสารด้วย) ในซูเปอร์เซ็นเตอร์ของศูนย์การค้า
- ณ สิ้นปี พ.ศ. 2561 มีสาขาที่เปิดดำเนินการอยู่ 357 สาขา โดยเป็นสาขาในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 113 สาขา และสาขาในต่างจังหวัด 244 สาขา ในจำนวนดังกล่าว มีสาขานขนาดเล็กอยู่จำนวน 3 สาขา
  - ณ สิ้นปี พ.ศ. 2561 มีร้านเครือข่ายซีเอ็ดบुकเซ็นเตอร์ (บริษัทฯ รับผิดชอบการจัดหาสินค้าให้ทั้งหมด) ที่เปิดดำเนินการอยู่จำนวน 1 สาขา และมีจำนวนร้านเครือข่ายซีเอ็ด (บริษัทฯ ให้ความช่วยเหลือพิเศษ โดยอนุญาตให้ใช้ชื่อซีเอ็ดบुकเซ็นเตอร์ หรือร้านเครือข่ายได้ แต่จัดหาสินค้าเอง) ที่เปิดดำเนินการอยู่ จำนวน 1 สาขา และมี kiosk 1 จุด

#### 4. SE-ED Kiddy Camp บริษัทฯ ได้ออกแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างทักษะในการแก้ปัญหาอย่างเป็นระบบให้แก่เยาวชน ผ่านการเรียนรู้ในรูปแบบของกิจกรรม ดังต่อไปนี้

- 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 นอกจากนี้ยังได้ร่วมสนุกในกิจกรรมต่างๆ อีกมากมาย เช่น นักสำรวจน้อย เข้าฐานกิจกรรม เล่นเกม ออกกำลังกาย เล่นกีฬา ฯลฯ
5. โรงเรียนเพลินพัฒนา บริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนในโรงเรียนเพลินพัฒนา โดยมีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 48.97 โดยร่วมบริหาร เพื่อระดมทรัพยากร ความรู้ความสามารถที่มี ก่อตั้งโรงเรียนเพลินพัฒนาขึ้นมาเป็นโรงเรียนทางเลือกแนวใหม่ ด้วยความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพเด็กไทยให้เป็นการสำคัญในการพัฒนาประเทศในอนาคต โดยผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอนที่ยืดหยุ่น โดยเปิดสอนตั้งแต่ระดับช่วงชั้นเตรียมอนุบาล จนถึงระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6

ทั้งนี้ในรอบปีการศึกษา 3 ปีที่ผ่านมา โรงเรียนเพลินพัฒนา มีจำนวนนักเรียนในแต่ละปีการศึกษาดังนี้

(หน่วย : คน)

ปีการศึกษา	2561	2560	2559
จำนวนนักเรียนในปีการศึกษา	1,282	1,243	1,261

6. บริษัท เบสแอนด์ จำกัด เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### การดำเนินการทางการตลาด

นโยบายราคาของบริษัทฯ บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาสินค้าของบริษัทฯ ที่ผลิตขึ้น ให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของกลุ่มเป้าหมาย สอดคล้องกับต้นทุนการผลิตที่แท้จริง และสามารถทำกำไรในระยะยาวได้อย่างเหมาะสม

ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ (Key Success Factors) ปัจจัยที่ส่งผลให้บริษัทฯ เป็นบริษัทที่สิ่งพิมพ์ที่อยู่ในระดับแนวหน้าของประเทศ และมีบทบาทมากขึ้นในการดำเนินธุรกิจในอนาคต สามารถสรุปโดยสังเขปดังนี้

- นโยบายธุรกิจที่ชัดเจนและจำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ นับแต่เริ่มก่อตั้ง บริษัทฯ เน้นการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลากรของประเทศ ในสาขาที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศมาโดยตลอด ดังนั้นจึงเติบโตได้อย่างต่อเนื่องตามการพัฒนาประเทศ และไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจรุนแรงนัก นอกจากนั้นการที่บริษัทฯ มีนโยบายที่มีจริยธรรมที่ดี และสนับสนุนอุตสาหกรรม

หนังสือให้เติบโตไปด้วยกัน ทำให้ภาพพจน์ของบริษัท มีความชัดเจนเป็นที่ยอมรับ และได้รับความไว้วางใจจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

- **มีเครื่องมือและส่วนประกอบทางธุรกิจที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต** เนื่องจากปัจจุบันโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของบริษัท มีส่วนเกี่ยวพันกัน ทำให้มีโอกาสประสบความสำเร็จได้สูงขึ้นที่สำคัญคือ
  1. บริษัท มีช่องทางการจัดจำหน่ายและมีระบบการจัดจำหน่ายเอง โดยผ่านเครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ ซึ่งถือว่าเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญ และเป็นรายใหญ่ของประเทศ เพราะกระจายอยู่ตามชุมชนที่สำคัญทั่วประเทศ ทำให้มีโอกาสได้รับการเสนอทำเลเปิดสาขาให้พิจารณา ก่อน และยังส่งผลให้เกื้อหนุนต่อธุรกิจการรับจัดจำหน่ายหนังสือให้มีโอกาสการเติบโตตามไปด้วย และส่งผลกลับมาทำให้ธุรกิจร้านหนังสือมีต้นทุนต่ำลง นอกจากนี้ยังส่งผลให้การผลิตหนังสือมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้นอีกด้วย เนื่องจากมีช่องทางที่สามารถกระจายสินค้าตรงไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้สะดวกและรวดเร็ว
  2. บริษัท มีสื่อและเครื่องมือการประชาสัมพันธ์เป็นของตนเอง ได้แก่ เว็บไซต์ [www.se-ed.com](http://www.se-ed.com), [m.se-ed.com](http://m.se-ed.com) สำหรับใช้งานบน smartphone หรือ tablet เพื่อเป็นช่องทางการส่งเสริมกิจกรรมทางการตลาด

**การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย** บริษัท จัดจำหน่ายหนังสือและวารสาร ผ่านเครือข่ายร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ และร้านหนังสืออื่นๆทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งสถาบันการศึกษา โดยบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งตามประเภทของลูกค้า และสินค้าหรือบริการดังนี้

1. **ลูกค้าขายปลีกหนังสือและวารสาร** ได้แก่ กลุ่มเป้าหมายที่เป็นบุคคลทั่วไป บริษัท จำหน่ายผ่านร้านซีอีดูเคชั่นเตอร์ ที่เปิดไปแล้วจำนวน 531 สาขาโดยเป็นสาขาที่ยังเปิดดำเนินงานอยู่จำนวน 357 สาขา ซึ่งจำนวนนี้ได้รวมร้านเครือข่าย 2 สาขา (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561) และจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ [www.se-ed.com](http://www.se-ed.com) และ [m.se-ed.com](http://m.se-ed.com) ซึ่งเป็นศูนย์รวมสื่อความรู้ความบันเทิงสำหรับทุกคนในครอบครัวและคนทำงาน โดยเปิดดำเนินการตามศูนย์การค้าชั้นนำ และซูเปอร์เซ็นเตอร์ทั่วไป ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และในสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษา
2. **ลูกค้าขายส่งหนังสือ** คือ กลุ่มร้านหนังสืออื่นทั้งรายใหญ่ที่มีเครือข่าย และรายย่อยทั่วประเทศ ประมาณ 762 ร้าน

สำหรับร้านหนังสือ ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล บริษัท จัดส่งหนังสือเองทั้งหมด ซึ่งใช้ระบบการจัดจำหน่ายหนังสือที่เรียกว่า Standing Order เป็นหลัก ซึ่งเป็นระบบการจัดจำหน่ายที่บริษัท พัฒนาขึ้น เป็นส่วนผสมระหว่างการค้าขายและการขายขาด สำหรับร้านหนังสือในต่างจังหวัดส่วนใหญ่ บริษัท ใช้บริการของบริษัทรับส่งพัสดุของเอกชน โดยใช้ระบบการจัดจำหน่ายแบบขายขาด และรับคืนได้จำนวนหนึ่ง

### ภาวะการแข่งขัน

**ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน** ในปี 2561 ธุรกิจหนังสือได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ทำให้ยอดขายลดลงในทุกภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง บริษัท จึงได้พิจารณา

ปิดสาขาที่ไม่สามารถทำอะไร ปรับปรุงสัดส่วนสินค้าภายในร้าน และส่งเสริมการขายสินค้าผ่านระบบ e-commerce เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้ทันกับกระแสการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

**โอกาสและอุปสรรค** ในปี 2561 - 2562 รัฐบาลได้ออกมาตรการ “ช้อปช่วยชาติ” เพื่อลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา มีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นการบริโภคภายในประเทศ ซึ่งช่วยส่งเสริมการขายตัวทางเศรษฐกิจโดยรวม สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยบวกต่อธุรกิจหนังสือ แต่อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมผู้บริโภคที่ใช้เวลากับสิ่งเร้าอย่างอื่นมากขึ้น ทำให้มีแนวโน้มว่า จะใช้เวลาในการอ่านหนังสือลดน้อยลง

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

**จำนวนและขนาดของกลุ่มแข่งขัน** บริษัท อยู่ในฐานะผู้นำตลาดรายใหญ่ที่สุด ได้รับการยอมรับจากผู้อ่านหนังสือทั่วไป และมีความพร้อมในการขยายสาขามากที่สุด จึงสามารถรักษาระยะห่างไว้ได้มาก เนื่องจากได้เปรียบเรื่องการได้เลือกทำเลที่ดีก่อน และมีต้นทุนการดำเนินการที่ต่ำกว่า บริษัท คาดการณ์ว่า ธุรกิจร้านหนังสือในอนาคตจะเติบโตจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีความพร้อม เพียงไม่กี่รายเท่านั้น

นอกจากนั้น การที่บริษัท ดำเนินธุรกิจครบวงจรทั้งในฐานะสำนักพิมพ์ ผู้จัดจำหน่าย และร้านหนังสือ ทำให้ได้รับประโยชน์ในทางใดทางหนึ่งอยู่เสมอ ไม่ว่าผู้มาใหม่จะเข้ามาในธุรกิจส่วนใดก็ตาม จึงทำให้บริษัท ได้รับผลกระทบต่างๆ ไม่มากนัก

**ส่วนแบ่งการตลาด** บริษัท เป็นผู้นำตลาดในทั้ง 3 บทบาท คือ ร้านหนังสือ ผู้รับจัดจำหน่ายหนังสือ และสำนักพิมพ์ แต่เนื่องจากธุรกิจหนังสือ 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 แต่ไม่ว่าเทคโนโลยีทางการสื่อสารและคอมพิวเตอร์ จะก้าวหน้าไปไกลถึงเพียงใด หนังสือก็ยังเป็นสื่อเดียวที่ให้ความรู้ได้สะดวกทุกที่ ทุกเวลา ราคาถูก และมีอายุยาวนาน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัท ก็ได้เฝ้าจับตามองพฤติกรรมผู้อ่านผ่านทาง smartphone หรือ tablet ที่อาจเปลี่ยนแปลงไป บริษัท จึงได้มีการพัฒนา application บนช่องทางต่างๆ เพื่อเป็นทางเลือกให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสื่อความรู้ได้อย่างหลากหลายโดยไม่จำกัดแต่เพียงเฉพาะหนังสือเล่ม

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

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าที่ซื้อมาขายไปจากสำนักพิมพ์อื่น โดยทั่วไปประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

1. หนังสือที่รับจัดจำหน่าย ปัจจุบันหนังสือที่บริษัทฯ รับจัดจำหน่ายไปยังระบบร้านหนังสือทั่วประเทศนั้น มาจากหนังสือที่บริษัทฯ ผลิตเอง และมาจากสำนักพิมพ์อื่นอีกประมาณ 318 ราย ที่ติดต่อให้สายงานรับจัดจำหน่ายของบริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายไปยังร้านหนังสืออื่นทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาเมื่อเห็นว่า เป็นผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับทิศทางของบริษัทฯ และมีโอกาสการขายที่เป็นไปได้
2. หนังสือและสินค้าอื่น ที่ซีอีโต้เคชั่นเตอร์รับมาจำหน่าย ซีอีโต้เคชั่นเตอร์รับสินค้ามาจาก 2 ทางใหญ่ คือ มาจากสายงานรับจัดจำหน่ายของบริษัทฯ และอีกทางหนึ่งซึ่งส่วนใหญ่เป็นการรับสินค้าจากสำนักพิมพ์และผู้จัดจำหน่ายรายอื่น เข้ามาขายในสาขา โดยสายงานซีอีโต้เคชั่นเตอร์เป็นผู้พิจารณาคัดเลือกนำมาเข้ามาจำหน่าย

**การคัดเลือกคู่ค้า** บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างยิ่งต่อการคัดเลือกคู่ค้าที่เหมาะสมโดยจะต้องมั่นใจว่ากระบวนการคัดเลือก และการปฏิบัติต่อคู่ค้าเป็นไปอย่างเท่าเทียมกันและเป็นธรรม บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการมีคู่ค้าที่มีชื่อเสียงที่ดี มีจริยธรรม ความเป็นมืออาชีพ คำนึงถึงประเด็นสังคม สิ่งแวดล้อม และไม่มีการละเมิดกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมและแรงงาน ซึ่งได้กำหนดประเด็นไว้ในสัญญาจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงการส่งเสริมและสนับสนุนให้คู่ค้าร่วมต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดเพื่อการพัฒนาธุรกิจให้มีความก้าวหน้ายิ่งขึ้น

ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ยึดปฏิบัติตาม พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า ตามมติคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าในปี พ.ศ. 2549 ที่ประกาศใช้เกณฑ์แนวทางพิจารณาการปฏิบัติการค้าระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย ภายใต้ พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า 2542 และเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้สอดคล้องตามประกาศข้างต้น บริษัทฯ ได้ตกลงร่วมกันในการปรับแก้ข้อสัญญากับบริษัทคู่ค้าให้มีความละเอียดและชัดเจนยิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ ดูแลคู่ค้าเสมือนเป็นหุ้นส่วนในการทำธุรกิจระหว่างกัน สำหรับเกณฑ์ในการคัดเลือกมีดังนี้

1. มีประวัติทางการเงินที่เชื่อถือได้ และมีศักยภาพที่จะเติบโตไปพร้อมกับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว มีกระบวนการผลิตที่คำนึงถึงสังคม และสิ่งแวดล้อมตามข้อกำหนดตามกฎหมาย
2. ผลิต หรือจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการ และไม่เป็นสินค้าที่ละเมิดลิขสิทธิ์ หรือเครื่องหมายทางการค้า สามารถตรวจสอบได้
3. ให้การสนับสนุนด้านการส่งเสริมการขาย และการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า

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

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ปี พ.ศ. 2561		ปี พ.ศ. 2560		ปี พ.ศ. 2559	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
มูลค่าสินค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายจากคู่ค้ารายใหญ่ 10 รายการแรก	809.58	41.12	846.78	38.56	927.43	35.99
ต้นทุนขายรวม	1,968.97	100	2,196.18	100	2,577.01	100

ในปี พ.ศ. 2561 ถือว่าไม่มีรายใดมีน้ำหนักมากจนมีผลกระทบรุนแรงต่อบริษัท นอกจากนั้นบริษัทไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับผู้จำหน่ายดังกล่าว และไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องซื้อในอนาคต

**สินค้าที่บริษัท ผลิตเอง** หนังสือที่บริษัท เป็นผู้ผลิตเอง มีสายงานผลิตหนังสือเป็นผู้รับผิดชอบในการกำหนดทิศทาง และคัดเลือกต้นฉบับที่จะนำมาผลิตจนกระทั่งถึงขั้นตอนการผลิตออกมาเป็นรูปเล่ม เพื่อส่งให้สายงานจัดจำหน่ายของบริษัท นำไปวางตลาด

**อัตราการใช้กำลังการผลิต** เนื่องจากบริษัท ไม่มีโรงพิมพ์เอง ดังนั้นการผลิตหนังสือจะมีหน่วยงานภายในรับผิดชอบดูแลการผลิตครบวงจร และกระจายงานพิมพ์ไปตามโรงพิมพ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับกำหนดการผลิต ดังนั้น อัตราการผลิตจึงสามารถเพิ่มหรือลดได้ โดยไม่เกิดอัตราสูญเสียใดๆ

**วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ** กระดาษเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญของบริษัท โดยบริษัท ซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายในประเทศทั้งจำนวน กระดาษที่ใช้ในการผลิตหนังสือ ส่วนมากจะเป็นกระดาษปอนด์ กระดาษปรู๊ฟ กระดาษอาร์ต และกระดาษอาร์ตการ์ด

**ความสัมพันธ์และผลกระทบ หากสูญเสียผู้จำหน่ายวัตถุดิบ** สำหรับมูลค่าการสั่งซื้อกระดาษบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับผู้จำหน่ายดังกล่าว และบริษัท ไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องซื้อในอนาคต ในกรณีที่บริษัท เหล่านี้ไม่สามารถจัดหากระดาษให้ได้ บริษัท สามารถซื้อจากผู้จำหน่ายรายอื่นๆ ได้ โดยบริษัท มียอดซื้อวัตถุดิบ จากคู่ค้า รวมคิดเป็น 28.80% ของต้นทุนผลิต หรือคิดเป็น 1.62% ของต้นทุนขายทั้งหมดของบริษัท ในปี พ.ศ. 2561 ซึ่งถือว่าไม่มีรายใดมีน้ำหนักมากจนมีผลกระทบรุนแรง

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

ขณะเดียวกันพนักงานศิลป์จะเริ่มออกแบบรูปเล่ม เมื่อต้นฉบับได้รับการปรับปรุงเรียบร้อยแล้ว ก็ถึงขั้นตอนการจัดทำอาร์ตเวิร์กด้วยคอมพิวเตอร์ อาร์ตเวิร์กที่จัดเสร็จแล้วจะได้รับการตรวจทานซ้ำ และแก้ไขจนเนื้อหาและ



องค์ประกอบศิลปะสมบูรณ์ ในกรณีที่เป็นหนังสือเล่ม จะมีขั้นตอนเพิ่มขึ้น คือ การตั้งชื่อหนังสือ การกำหนดราคา รวมถึงการตลาดต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

สำหรับเทคโนโลยีที่ใช้ในการทำต้นฉบับหนังสือ บริษัทฯ ใช้อุปกรณ์หลัก คือ คอมพิวเตอร์ PC และแมคอินทอช รวมถึงอุปกรณ์อื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยอุปกรณ์คอมพิวเตอร์เหล่านี้ มีแนวโน้มว่าประสิทธิภาพสูงขึ้นแต่ราคาถูกลง นอกจากนี้บุคลากรที่อยู่ในกองบรรณาธิการ ล้วนเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการผลิตต้นฉบับ สำหรับการเขียนเรื่องและบทความ มาจากทั้งบุคลากรในกองบรรณาธิการและนักเขียนทั่วไป เมื่อผลิตต้นฉบับเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะว่าจ้างโรงพิมพ์ โดยบริษัทฯ เป็นผู้สั่งซื้อกระดาษเอง และกำหนดให้ผู้ขายกระดาษส่งกระดาษไปยังโรงพิมพ์โดยตรง ตามกำหนดเวลาที่ต้องการใช้ เพื่อจัดพิมพ์ต้นฉบับดังกล่าว เป็นหนังสือเพื่อจัดจำหน่ายต่อไป

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สายงานการผลิตหลักของบริษัทฯ เป็นกองบรรณาธิการ ดังนั้นกระบวนการผลิตจะเป็นการจัดทำต้นฉบับและประสานงานอยู่ภายในสำนักงานของบริษัทฯ จึงไม่สร้างมลภาวะที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของหน่วยงานรัฐใดๆ

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

คณะกรรมการของ บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) ตระหนักถึงความรับผิดชอบในการดูแลให้มีการกำกับกิจการที่ดี เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยจัดให้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงในธุรกิจที่ดำเนินการปัจจุบันอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง ทำให้ปัจจัยความเสี่ยงในด้านต่างๆ 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 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 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 **แผนกป้องกันการสูญหาย (Loss Prevention Department หรือ LPD)** ขึ้นเพื่อกำหนดมาตรการต่างๆ และดำเนินการเพื่อลดสินค้าสูญหายเป็นการเฉพาะ ส่งผลให้มูลค่าสินค้าสูญหายที่สาขาจากเดิมประมาณ 1.59% ในปี พ.ศ. 2549 ลดลงเหลือเพียงประมาณ 0.30%, 0.29% และ 0.22% ของยอดขายสาขาในปี พ.ศ. 2559, 2560 และ 2561 ตามลำดับ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีมาตรการติดตั้งเสาเข็มขโมยในสาขาที่มีความเสี่ยงจากกลุ่มมิจฉาชีพจำนวนหนึ่งควบคู่กับการใช้กล้อง CCTV รวมถึงการกำหนดให้มีขั้นตอนการสุ่มตรวจนับสินค้าในกลุ่มหนังสือขายดีอย่างเป็นประจำทุกเดือน

- **ความเสี่ยงจากความผิดพลาด หรือขัดข้องของระบบคอมพิวเตอร์ และระบบข้อมูลสารสนเทศ** 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 ซึ่งส่วนใหญ่แล้วล้วนแต่เป็นธุรกิจบุกเบิก

แม้ว่าที่ผ่านมาบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะต้องเผชิญกับภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจ ผ่นกกับปัญหาราคาน้ำมันที่ปรับราคาสูงขึ้น 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 มีการจัดอบรมพนักงานภายในองค์กร มีการเพิ่มพูนความรู้ความสามารถที่เกี่ยวข้องกับสายงาน มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ซึ่งกันและกัน

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเข้าถึงข้อมูลสารสนเทศเพื่อทำทุจริตหรือทำลายข้อมูล** บริษัทฯ ดำเนินการป้องกันการเข้าถึงข้อมูลโดยการกำหนดสิทธิให้พนักงานทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลในส่วนที่ตนทำงานเท่านั้น ไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลในส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องได้

- **ความเสี่ยงจากการเช่าที่ดินเพื่อใช้ดำเนินงานของบริษัทย่อย** ปัจจุบันบริษัทย่อย ซึ่งประกอบกิจการโรงเรียนเพลินพัฒนา ตั้งอยู่บนถนนพุทธมณฑลสาย 2 ในพื้นที่กว่า 20 ไร่ โดยเช่าที่ดิน 14

ไว้ จากผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย รวม 2 สัญญา มูลค่า 10 ล้านบาท และมีระยะเวลาเช่า 30 ปี เพื่อให้ประกอบธุรกิจสถานศึกษา โดยมีข้อตกลงว่าในระหว่างที่สัญญานี้มีผลบังคับ ผู้ให้เช่าสัญญาว่าจะไม่ขายที่ดินที่เช่าให้แก่บุคคลใดๆ โดยไม่ได้รับความยินยอมจากบริษัทย่อย และหากผู้ให้เช่ามีความจำเป็นอย่างถึงที่สุดอันมีอาจหาทางอื่นได้ ผู้ให้เช่าสัญญาว่าจะเสนอขายให้แก่บริษัทย่อยก่อนในราคาเช่นเดียวกับที่เสนอขายแก่บุคคลภายนอก และหากบริษัทย่อยไม่ตอบรับข้อเสนอภายใน 60 วัน นับแต่วันที่ได้รับคำเสนอ ก็ให้ผู้ให้เช่าตกลงขายให้แก่บุคคลภายนอกได้ อย่างไรก็ตามบริษัทย่อย อยู่ระหว่างการพิจารณา เพื่อกำหนดเงื่อนไขสัญญาที่เหมาะสมในการทำสัญญาเช่าเพิ่มเติมเกี่ยวกับที่ดินดังกล่าว เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น

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

### 3.2 ความเสี่ยงทางด้านธุรกิจ

- **ความเสี่ยงในเรื่องผลิตภัณฑ์ล้าสมัย ชำรุด หรือถูกสื่ออื่นทดแทน และพฤติกรรมผู้อ่านหนังสือที่เปลี่ยนไป ผู้บริโภคใช้เวลาไปกับสื่อสังคมออนไลน์มากขึ้น** ในปัจจุบันธุรกิจหนังสือมีการเติบโตมากขึ้นเรื่อยๆ มีปริมาณหนังสือออกใหม่มากขึ้น ส่งผลให้มีการแข่งขันที่วางขายที่มีอยู่อย่างจำกัด จึงทำให้อัตราการคืนหนังสือเพิ่มสูงขึ้น และหนังสือที่รับคืนกลายเป็นสินค้าที่หาช่องทางจำหน่ายได้ยากขึ้น และส่วนที่ชำรุดมีสัดส่วนมากขึ้น บริษัทฯ จึงกำหนดแนวทางการสั่งซื้อสินค้าที่ลูกค้ามีความต้องการ และกำหนดวงเงินอนุมัติในการสั่งซื้อที่เหมาะสม รวมถึงกำหนดให้มีการผลักดันการจัดจำหน่ายสินค้าล้าสมัย และชำรุด โดยการจัดโปรโมชั่นในราคาพิเศษ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ในปัจจุบัน นอกจากนี้เทคโนโลยีทางด้านคอมพิวเตอร์ได้รับการพัฒนาอย่างรวดเร็ว จึงทำให้หนังสือในกลุ่มคอมพิวเตอร์ ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้นำตลาดด้วยรายหนึ่ง มีอายุการขายสั้นลงกว่าเดิม และเริ่มมีการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์เข้ามาแทนที่หนังสือบางประเภทและการใช้งานบางรูปแบบ บริษัทฯ จึงปรับทิศทางโดยเน้นการเลือกผลิตหนังสือที่มีอายุยาวและขายดี เป็นสัดส่วนมากขึ้น แต่ยังคงผลิตหนังสือคอมพิวเตอร์และหนังสือคู่มือประกอบการเรียนรู้อุปกรณ์หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ๆ โดยเลือกผลิตเฉพาะสินค้าที่ได้รับความนิยมสูงสุดในตลาดเท่านั้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังผลักดันให้มีช่องทางการระบายสินค้าที่มีอัตราการหมุนเวียนช้า รวมทั้งได้จัดทำเว็บไซต์ชื่อ [www.se-ed.com](http://www.se-ed.com) และ [m.se-ed.com](http://m.se-ed.com) สำหรับใช้งานบน smartphone หรือ tablet เพื่อให้ทันต่อพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน

แม้สื่ออิเล็กทรอนิกส์จะได้รับการพัฒนาอย่างรวดเร็ว และมีกระแสการบุกตลาดของ e-book และ e-book Reader แต่บริษัทฯ คาดว่ายังต้องใช้เวลาพอสมควรที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมคนไทยส่วนใหญ่ที่ยังไม่คุ้นเคยการอ่านหนังสือผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ จนเริ่มมีน้ำหนักที่กระทบต่อธุรกิจหนังสืออย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งเมื่อถึงเวลาดังกล่าว บริษัทฯ ก็มั่นใจว่าจะสามารถปรับตัวรับกับกระแสดังกล่าวได้ทันทั่วทั้ง เนื่องจากได้เตรียมโครงสร้างพื้นฐานไว้รองรับแล้วระดับหนึ่ง โดยในปี 2555 บริษัทฯ ได้เริ่มจำหน่าย e-book และได้

พัฒนาระบบคอมพิวเตอร์และสารสนเทศต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความเชื่อมั่นในระบบการรักษาความปลอดภัยในข้อมูลของการจำหน่าย

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

ที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงได้กระจายความเสี่ยงทางด้านช่องทางการจำหน่ายออกไปหลายทาง โดยการเปิดร้านหนังสือของตนเองในชื่อ “ซีอีดีบุ๊กเซ็นเตอร์” และเครือข่าย ตามศูนย์การค้าชั้นนำ ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ศูนย์การค้าท้องถิ่น ศูนย์คอมพิวเตอร์ สถาบันการศึกษาระดับมหาวิทยาลัย ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จนกระทั่งมีรายได้ประมาณ 76% ของรายได้รวมของบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2561

ในการเปิดร้านหนังสือของตนเองนั้น นอกจากบริษัทฯ มีนโยบายปรับปรุงสาขาให้มีความเหมาะสมกับการให้บริการในแต่ละทำเลเป็นระยะๆ ตามความเหมาะสม เพื่อให้มีศักยภาพในการแข่งขันได้ตลอดเวลาแล้ว บริษัทฯ ยังได้กระจายความเสี่ยงโดยการที่มีได้ผูกมัด หรือเปิดทำการเฉพาะศูนย์การค้าใด ศูนย์การค้าหนึ่ง แต่เปิดกระจายอยู่หลายกลุ่มผู้ประกอบการ โดยสาขาที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่ส่วนหนึ่งได้ทำสัญญาเช่าระยะยาว หรือเช่าพื้นที่ เพื่อให้มีเสถียรภาพเรื่องพื้นที่ขายในระดับหนึ่ง ดังนั้น หากปีใดศูนย์การค้าหรือซูเปอร์เซ็นเตอร์รายใดประสบปัญหา หรืออยู่ในภาวะใดๆ ที่ไม่สามารถเปิดดำเนินการต่อได้ หรือมีนโยบายต่อผู้เช่าเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม รายได้ของบริษัทฯ ก็จะได้รับผลกระทบไม่มากนัก

บริษัทฯ ยังได้ประกันความเสียหายของทรัพย์สินและสินค้าในสาขาเหล่านั้น ไว้อย่างครอบคลุมเพื่อลดความเสี่ยงที่คาดไม่ถึงเกี่ยวกับภัยต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น

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

● **ความเสี่ยงด้านการจำหน่ายสินค้าที่ไม่ผ่านการอนุญาต และละเมิดลิขสิทธิ์**

**หนังสือ** เนื่องจากสินค้าบางอย่าง เช่น CD และสิ่งพิมพ์ เป็นสินค้าที่มีกฎหมายที่เกี่ยวข้องควบคุมบางอย่างต้องขออนุญาตเพื่อจำหน่ายก่อน และส่วนใหญ่มีเรื่องลิขสิทธิ์มาเกี่ยวข้อง ทำให้การผลิต และการรับมาจำหน่าย ทั้งการขายปลีก และการขายส่ง ของบริษัทฯ ในสินค้าเหล่านั้นต้องระมัดระวังมากขึ้น เพื่อไม่ให้ผิดกฎหมาย ไม่ไปละเมิดลิขสิทธิ์ของผู้อื่น และไม่มีข้อขัดแย้งที่จะนำไปสู่การถูกฟ้องร้อง และการได้รับการต่อต้านใดๆ

เพื่อลดโอกาสความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้ระบุในเงื่อนไขสัญญา ที่ผู้เขียนหรือเจ้าของสินค้า จะต้องเป็นผู้ยืนยันว่าผลงานหรือสินค้าของตน มิได้ละเมิดลิขสิทธิ์ผู้หนึ่งผู้ใด และหากมี



ปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์เกิดขึ้น จะยินยอมรับผิดชอบค่าเสียหายทั้งหมดที่บริษัทฯ ต้องจ่ายจากการละเมิดดังกล่าวด้วย

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะไม่สนับสนุนผลิตภัณฑ์ที่ละเมิดลิขสิทธิ์โดยเด็ดขาด พร้อมทั้งได้จัดอบรมเพื่อส่งเสริมให้ผู้เขียน และบุคคลทั่วไปเข้าใจ และรับทราบถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการไม่ละเมิดลิขสิทธิ์ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีปัญหาเหล่านี้เกิดขึ้นน้อยครั้ง และผลกระทบมีมูลค่าที่ไม่มีนัยสำคัญ

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

### 3.3 ความเสี่ยงทางการเงิน

- **ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ** บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้จัดให้มีนโยบายการกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อกับลูกค้าอย่างเหมาะสม รวมถึงมีระบบการติดตามทวงถามหนี้จากลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ และกำหนดให้มีการทบทวนวงเงินการให้สินเชื่อกับลูกหนี้ของบริษัทฯ เป็นประจำทุกปี เพื่อปรับเปลี่ยนวงเงินการให้สินเชื่อที่เหมาะสม และสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน เนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายการให้สินเชื่อที่ระมัดระวัง มีการกระจายน้ำหนักของลูกหนี้กระจายตัวออกไป และมีการพิจารณาค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญอย่างเหมาะสม จึงเชื่อว่าบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้จะไม่ชำระหนี้ที่อยู่ในระดับต่ำ

- **ความเสี่ยงด้านการบริหารเงินทุน** บริษัทฯ มีการกำหนดขั้นตอนและวงเงินการอนุมัติสำหรับการลงทุนในหลักทรัพย์ หรือบริษัทอื่น และเลือกลงทุนในกลุ่มหลักทรัพย์ที่มีความเสี่ยงต่ำ มีระยะเวลาในการลงทุนสั้นๆ และเน้นการลงทุนในตราสารหนี้ โดยการกำหนดวงเงินในการลงทุน ซึ่งหากวงเงินสูงจะต้องผ่านการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัทฯ

- **ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ** จากการที่บริษัทฯ ได้เซ็นสัญญาเป็นตัวแทน จัดจำหน่ายหนังสือเรียนภาษาอังกฤษ (ELT) แต่ผู้เดียวในประเทศไทยให้กับสำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยออกซฟอร์ด (Oxford University Press : OUP) และมีสิทธิการขายในประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และอินโดนีเซีย ด้วย เพื่อช่วยผลักดันการเรียนรู้ภาษาอังกฤษในประเทศไทย และประเทศข้างเคียงส่งผลให้บริษัทฯ อาจประสบปัญหาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อันเนื่องมาจากภาวะผูกพันที่เกิดจากการซื้อหรือจำหน่ายสินค้าในสกุลเงินตราต่างประเทศ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและยอมรับได้ บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการพิจารณาเลือกทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตามความเหมาะสม

### 3.4 ความเสี่ยงทางการผลิต

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัตถุดิบและสินค้า** กระดาษเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตหนังสือและการเปลี่ยนแปลงด้านราคาแปรผันตามความต้องการของตลาดและตามปริมาณการผลิตอยู่

ตลอดเวลา แต่เนื่องจากหนังสือที่บริษัทฯ ผลิต มีกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อ และมีการศึกษา จึงทำให้บริษัทฯ สามารถใช้นโยบายปรับราคาตามสภาพต้นทุนที่แท้จริงได้เป็นระยะๆ โดยไม่ได้รับผลกระทบมากนัก

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

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 4.1 ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

มูลค่าทางบัญชีสุทธิของที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ และสิทธิการเช่า ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันสิ้นปี มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ			การค้ำประกันการกู้เงิน		
		31/12/61	31/12/60	31/12/58	31/12/61	31/12/60	31/12/59
ที่ดิน	เจ้าของ	908.43	905.48	534.17	711.31	712.17	-
อาคาร	เจ้าของ	662.10	687.76	527.78	505.40	519.37	-
ค่าตกแต่งอาคาร	เจ้าของ	67.90	89.11	101.48	-	-	-
เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	131.54	151.60	319.40	-	-	-
ยานพาหนะ	เจ้าของ	3.90	6.63	8.68	-	-	-
งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	3.04	4.57	0.83	-	-	-
สิทธิการเช่าที่ดิน	สิทธิการใช้พื้นที่	5.81	6.10	5.70	-	-	-
สิทธิการเช่าอาคาร	สิทธิการใช้พื้นที่	40.04	50.79	62.08	-	-	-
รวม		1,822.76	1,902.04	1,560.12	1,216.71	1,231.54	-

สินทรัพย์ของบริษัท และบริษัทย่อย ที่สำคัญประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ และสิทธิการเช่า ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. บริษัทฯ มีสัญญาเช่าสำนักงาน และสัญญาบริการ ที่อาคาร อินเทอร์เน็ต ทาวเวอร์ ตั้งอยู่เลขที่ 1858/87-90 ถ.เทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ จำนวน 1 ฉบับ โดยมีสัญญาตั้งแต่ 1 มีนาคม 2562 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2565 ซึ่งสัญญาอายุ 3 ปี และมีสิทธิ์ต่ออายุได้คราวละ 3 ปี
2. บริษัทฯ มีสัญญาเช่าคลังสินค้า (ถนนกิ่งแก้ว) เพื่อใช้เป็นศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้าของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้
  - ฉบับที่ 1 สัญญาตั้งแต่ 1 ธันวาคม 2551 ถึง 31 สิงหาคม 2564 อายุสัญญา ณ สิ้นปี 2561 คงเหลือ 2 ปี 8 เดือน
  - ฉบับที่ 2 สัญญาตั้งแต่ 11 ตุลาคม 2553 ถึง 30 มิถุนายน 2564 อายุสัญญา ณ สิ้นปี 2561 คงเหลือ 2 ปี 6 เดือน
3. บริษัทฯ มีสัญญาเช่าพื้นที่เพื่อเป็นที่ตั้งสาขารวมทั้งสิ้น 357 สาขา สัญญาดังกล่าว จะมีอายุสัญญาเช่าอยู่ระหว่าง 1 ปี ถึง 18 ปี โดยมีอายุสัญญาคงเหลือสูงสุดประมาณ 18 ปี สามารถต่อสัญญาได้คราวละ 3 ปี โดยทั่วไป บริษัทฯ มีการทำสัญญาเช่าระยะค่าเช่าพื้นที่ 2 ลักษณะ คือ คิดค่าเช่าจากอัตราร้อยละของมูลค่าขายของแต่ละสาขา ซึ่งอัตราร้อยละดังกล่าวขึ้นอยู่กับข้อตกลงในสัญญาที่ตกลงระหว่างกัน และคิดค่าเช่าในอัตราคงที่

4. ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัญญาสิทธิการเช่าในศูนย์การค้า เพื่อประกอบธุรกิจร้านหนังสือซีอีดูเคชั่นเซ็นเตอร์ รวม 11 แห่ง อายุสัญญาคงเหลือประมาณ 5 เดือน ถึง 18 ปี มูลค่าสิทธิการเช่าอาคารสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 เท่ากับ 40.04 ล้านบาท
5. สิทธิการเช่าที่ดินทั้งจำนวน เป็นค่าใช้จ่ายประโยชน์จากหน้าที่ดินตามสัญญาเช่าที่ดินของบริษัทย่อย โดยเช่าจากผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยรวม 2 สัญญา มูลค่า 10 ล้านบาท มีระยะเวลาเช่า 30 ปี พื้นที่ประมาณ 20 ไร่ (เช่าจากผู้ถือหุ้นจำนวน 14 ไร่) เพื่อใช้ประกอบธุรกิจสถานศึกษา ซึ่งมีอายุสัญญาคงเหลือประมาณ 15 ปี มูลค่าสิทธิการเช่าที่ดินสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 เท่ากับ 5.8 ล้านบาท

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



สัญญาลิขสิทธิ์ ข้อมูล ณ 31 ธันวาคม 2561

- จำนวนสัญญาลิขสิทธิ์ในประเทศ จำนวน 2,186 ฉบับ
- จำนวนสัญญาลิขสิทธิ์ต่างประเทศ จำนวน 1,385 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	25 มี.ค. 2564
			- วารสาร	
2	ซีอีดูเคชั่นเน็ต		- บริการจัดการขายหนังสือ	8 เม.ย. 2564
3	ซีอีดูเคชั่นเซ็นเตอร์		- บริการจัดการขายหนังสือ	8 เม.ย. 2564
			- เสื้อ (ยกเว้นเสื้อชั้นในและเสื้อกีฬา)	13 มี.ค. 2564
			- กระเป๋าใส่ของทำด้วยผ้า - กระเป๋าใส่ของทำด้วยหนัง	13 มี.ค. 2564

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

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	วันหมดอายุ*
15	SE-ED Kiddy Card		- การ์ด	8 มี.ค. 2568
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 - ตำราเรียน	22 มี.ค. 2565
			- แผ่นซีดี - แผ่นดีวีดี	22 มี.ค. 2565
			- บริการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ - บริการแฟรนไชส์ - บริการบริหารและควบคุมธุรกิจแฟรนไชส์	12 ก.ย. 2566
			- การศึกษา - สถาบันการศึกษา - บริการทางการศึกษา - บริการด้านการเรียน	12 ก.ย. 2566
			- วัสดุใช้ในการเรียนการสอน ยกเว้น เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ทางวิทยาศาสตร์	12 ก.ย. 2566
20	SE-ED,iKids		- บริการจัดการเรียนการสอน	22 มี.ค. 2565
			- หนังสือ - ตำราเรียน	22 มี.ค. 2565
			- แผ่นซีดี - แผ่นดีวีดี	22 มี.ค. 2565
			- วัสดุใช้ในการเรียนการสอน ยกเว้นเครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์ทางวิทยาศาสตร์	12 ก.ย. 2566
			- บริการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ - บริการแฟรนไชส์ - บริการบริหารและควบคุมธุรกิจแฟรนไชส์	12 ก.ย. 2566
			- การศึกษา - สถาบันการศึกษา - บริการทางการศึกษา - บริการด้านการเรียน	12 ก.ย. 2566



ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	วันหมดอายุ*
21	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 - บริการทางการศึกษา - บริการด้านการเรียน	12 ก.ย. 2566
			- วัสดุใช้ในการเรียน การสอน ยกเว้นเครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์ทาง วิทยาศาสตร์	12 ก.ย. 2566
22	SE-ED LEARNING CENTER		- บริการจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ - บริการแฟรนไชส์ - บริการบริหารและควบคุมธุรกิจแฟรนไชส์	12 ก.ย. 2566
			- การศึกษา - สถาบันการศึกษา - การจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน - บริการทางการศึกษา - บริการด้านการเรียน	12 ก.ย. 2566
			- หนังสือ - วัสดุใช้ในการเรียนการสอน ยกเว้น เครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์ ทางวิทยาศาสตร์	12 ก.ย. 2566

หมายเหตุ \* การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการมีอายุ 10 ปี นับแต่วันจดทะเบียนและอาจต่ออายุได้ทุก 10 ปี

#### เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ ที่อยู่ระหว่างการพิจารณาจดทะเบียน

ลำดับ	ชื่อเครื่องหมาย	ภาพตัวอย่าง	สำหรับสินค้า/บริการ	หมายเหตุ
1	SE-ED		- คำส่งและขายปลีกสินค้า หนังสือ	คำขอใหม่ วันที่ยื่น 20/11/2561 ตรวจสอบคำ เหมือน/คล้าย(14/01/2562)

2	se-ed แรงบันดาลใจเริ่มต้น ที่นี่		- คำส่งและและขายปลีก สินค้าหนังสือ	คำขอใหม่ วันที่ยื่น 20/11/2561 ตรวจสอบคำ เหมือน/คล้าย(14/01/2562)
3	se-ed inspiration starts here		- คำส่งและและขายปลีก สินค้าหนังสือ	คำขอใหม่ วันที่ยื่น 20/11/2561 ตรวจสอบคำ เหมือน/คล้าย(14/01/2562)

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกิจการเป็นหลัก เพื่อเป็นการสนับสนุนและเกื้อกูลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ในการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ ได้มอบหมายให้ผู้บริหารหรือคณะกรรมการบริษัทฯ ที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจดังกล่าว เข้าไปทำหน้าที่ในการบริหารงาน ในฐานะตัวแทนของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังนี้

ชื่อ	ความ สัมพันธ์	ประเภทกิจการ	ทุนชำระ แล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือ ครองหุ้น (%)
บริษัท เฟลิมพัฒนา จำกัด	บริษัทย่อย	สถาบันการศึกษาเอกชน (โดยดำเนินการกิจการ โรงเรียนเฟลิมพัฒนา)	151.85	48.97
บริษัท เบสแล็บ จำกัด	บริษัทย่อย	ธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่ พัฒนาขึ้นเอง	0.25	60.00
บริษัท เอ็ม แอนด์ อี จำกัด	บริษัทร่วม	สำนักพิมพ์ผู้ผลิตวารสารและหนังสือสำหรับ วิศวกร	0.40	25.00

#### 4.3 ข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินที่มีการประเมินราคา หรือการตีราคาทรัพย์สินใหม่ใน ระหว่างรอบบัญชี

- ไม่มี -

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 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 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
ที่ตั้งศูนย์กระจายสินค้า และคลังสินค้า	: เลขที่ 118 หมู่ที่ 1 ตำบลศรีระจรเข้ใหญ่ อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10540
ที่ตั้ง SE-ED Learning Center	: ศูนย์การค้าพาราไดซ์พาร์ค ชั้น 4 เลขที่ 61 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250
เว็บไซต์	: <a href="http://www.se-ed.com">www.se-ed.com</a>
โทรศัพท์	: 0-2826-8000
โทรสาร	: 0-2826-8999
อีเมลล์	: เลขานุการบริษัท : <a href="mailto:cs@se-ed.com">cs@se-ed.com</a> : กรรมการอิสระ : <a href="mailto:id@se-ed.com">id@se-ed.com</a> : นักลงทุนสัมพันธ์ : <a href="mailto:ir@se-ed.com">ir@se-ed.com</a>
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจหลัก คือ <ul style="list-style-type: none"> <li>● ผลิตหนังสือและวารสารเชิงวิชาการ</li> <li>● บริหารจัดการจำหน่ายหนังสือ</li> <li>● ธุรกิจร้านหนังสือซีอีดีบุ๊กเซ็นเตอร์ (SE-ED Book Center หรือ SBC) และร้านเครือข่าย (ร้านเครือข่ายซีอีดีบุ๊กเซ็นเตอร์ ศูนย์หนังสือหนังสือมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่บริษัท เป็นผู้บริหารเอง และจุดขายย่อย) ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด</li> <li>● ดำเนินกิจการ โรงเรียนเฟลีนพัฒนา ซึ่งเป็นโรงเรียนระดับเตรียมอนุบาล จนถึงมัธยมศึกษาตอนปลาย</li> <li>● ดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา การพัฒนา การออกแบบ และการจำหน่ายซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ที่พัฒนาขึ้นเอง</li> </ul>
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**

ชื่อ	: บริษัท เพลินพัฒนา จำกัด
ที่ตั้ง	: 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 ซึ่งเป็น โรงเรียนระดับเตรียมอนุบาล จนถึงมัธยมปลาย
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105545100716
ทุนจดทะเบียน	: 151,850,048 บาท (หุ้นสามัญ 16,947,550 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 8.96 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 51,850,048 บาท (หุ้นสามัญ 16,947,550 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 8.96 บาท
สัดส่วนเงินลงทุน	: อัตราร้อยละ 48.97

ชื่อ	: บริษัท เบสแล็บ จำกัด
ที่ตั้ง	: เลขที่ 1858/87-90 อาคาร อินเทอร์เน็ต ทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์	: 0-2826-8000
โทรสาร	: 0-2826-8999
ประเภทธุรกิจ	: กิจกรรมการให้คำปรึกษาทางด้านซอฟต์แวร์
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
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 สถานที่ตั้งของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหุ้น	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง	: 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 ถนนรัชดาภิเษก แขวง ดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	: 0-2009-9000
โทรสาร	: 0-2009-9991
Call center	: 0-2009-9999
อีเมล	: SETContactCenter@set.or.th
เว็บไซต์	: <a href="http://www.set.or.th/tsd">http://www.set.or.th/tsd</a>

ผู้สอบบัญชี	: นางสาวรสพร เดชอาคม	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5659 และ/หรือ
	นางสาวสุมนา พันธุ์พงษ์สานนท์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5872 และ/หรือ
	นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4521 และ/หรือ
	นายชยพล ศุภเศรษฐนันท์	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	: <a href="mailto:Ernstyoung.thailand@th.ey.com">Ernstyoung.thailand@th.ey.com</a>	
เว็บไซต์	: <a href="http://www.ey.com">www.ey.com</a>	

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-