

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์

วิสัยทัศน์ของบริษัท “เป็นหนึ่งในผู้นำในการให้ความรู้ และความบันเทิงที่มีคุณภาพ”

พันธกิจ “ให้ความรู้และความบันเทิงจากทั่วโลก”

คุณค่าขององค์กร

Passion	ความรักและทุ่มเทในงาน
Integrity	ยึดมั่นในความถูกต้อง มีจริยธรรม โปร่งใส น่าเชื่อถือ
Synergy	ร่วมมือร่วมใจ ผสมผสานเพื่อความสำเร็จร่วมกัน ทำงานเป็นทีม
Care	ห่วงใยและเอาใจใส่ต่อผู้ถือหุ้น ลูกค้า พนักงาน และสังคม
Innovation	พัฒนา ปรับตัว ปรับปรุง เปลี่ยนแปลง และริเริ่มอย่างต่อเนื่อง

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

ประวัติและความเป็นมาของบริษัท

บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (“NINE”) (“บริษัทฯ”) เป็นหนึ่งในบริษัทย่อยในสายธุรกิจเอ็ดดูเทนเมนท์ และต่างประเทศ ของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“NMG”) ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ ได้ถูกจัดตั้งขึ้นเมื่อปี 2539 ภายใต้ชื่อ “เนชั่น ซิฟเวอร์วัน” ซึ่งต่อมาในปี 2545 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เนชั่นบุ๊คส์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊คส์” ในการผลิตและจำหน่ายหนังสือฟ็อกเก็ตบุ๊คส์ ซึ่งได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง

ต่อมา ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) ครั้งที่ 4/2549 เมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2549 ได้มีมติให้ปรับโครงสร้างสายธุรกิจด้านเอ็ดดูเทนเมนท์และต่างประเทศ เพื่อให้สายธุรกิจดังกล่าวมีการดำเนินงานที่คล่องตัว ชัดเจน และเกิดการเติบโตของธุรกิจตามแผนที่วางไว้ รวมทั้งมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งเพียงพอที่จะรองรับการเติบโตในอนาคต โดยไม่ต้องพึ่งพิงความช่วยเหลือด้านการเงินจาก NMG ซึ่งให้บริษัทฯ เป็นบริษัทแม่ของสายธุรกิจด้านเอ็ดดูเทนเมนท์และต่างประเทศ และถือหุ้นในบริษัทย่อย และกิจการที่ควบคุมร่วมกันจำนวน 2 บริษัท คือ 1) บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (“NED”) และ 2) บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (“NGE”) (เดิมชื่อบริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (“NEE”)) ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และ 98.99 ตามลำดับ อีกทั้งยังรับเป็นผู้ดำเนินการแทน NMG ในธุรกิจตัวแทนขายโฆษณาให้แก่สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ ตัวแทนการพิมพ์และจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์และนิตยสารในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียนบางส่วนให้แก่สำนักพิมพ์ต่างประเทศ รวมทั้งธุรกิจการอบรมสัมมนา, สอนภาษาต่างประเทศ และทักษะการสื่อสาร โดยในการปรับโครงสร้างกลุ่มธุรกิจ บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาท เป็น 70 ล้านบาท ในปี 2549 โดยการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ NMG ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิม และ NMG ได้ขายเงินลงทุนใน NED และ NGE ให้บริษัทฯ ตามมูลค่าทางบัญชี

ณ วันที่เกิดรายการ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีการดำเนินธุรกิจการอบรมสัมมนา, สอนภาษาต่างประเทศ และ ทักษะการสื่อสาร (ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทฯ) หลังจากไตรมาส 1 ปี 2552 นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังรับโอนธุรกิจสำนักพิมพ์ Bizbook จาก NMG ในไตรมาส 3 ปี 2552 เพื่อให้การแบ่งแยกธุรกิจ ระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และ NMG มีความชัดเจนยิ่งขึ้น

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2551 เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2551 ได้มีมติให้บริษัทฯ แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อบริษัทฯ จากบริษัท เนชั่นบุ๊กส์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด เป็น บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 70 ล้านบาท เป็น 85 ล้านบาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก

เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2552 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ NMG ครั้งที่ 1/2552 ได้อนุมัติแผนงานการเสนอขาย หุ้นสามัญของบริษัทฯ และการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งการ Spin-off ดังกล่าวเป็นหนึ่งในขั้นตอนสำคัญที่จะเป็นการเพิ่มมูลค่าในการลงทุนของ NMG อีกทั้ง NMG สามารถนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นเดิมพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนมาจ่ายคืนเงินกู้ยืมซึ่งเป็นการปรับปรุงสถานะทางการเงิน ของ NMG ให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของ NMG ในอนาคต ต่อมาเมื่อวันที่ 23 กันยายน 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการของ NMG ครั้งที่ 4/2553 ได้มีมติอนุมัติให้ NMG เสนอขายหุ้นสามัญจำนวน 4,000,000 หุ้น ที่ NMG ถืออยู่ในบริษัทฯ พร้อมกับการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนและบุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรกของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม การเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของ NMG ในบริษัทฯ ลดลงจากที่เคยถืออยู่ร้อยละ 99.99 ของทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว มาเป็นร้อยละ 77.65 จึงทำให้สัดส่วนการควบคุมในบริษัทฯ ลดลงไปตามสัดส่วนการถือหุ้น อย่างไรก็ตาม NMG ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุดในบริษัทฯ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญ และบริษัทฯ ยังคงมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ NMG เช่นเดิม ถึงแม้สัดส่วนการรับรู้รายได้และกำไร รวมถึงเงินปันผลของ NMG จากบริษัทฯ ที่ Spin-off ไปแล้วจะลดลงเนื่องจากสัดส่วนการถือหุ้นที่ลดลง แต่โดยทั่วไป บริษัทฯ ที่เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วจะมีการขยายตัวในธุรกิจ ทำให้มีรายได้และผลกำไรที่เติบโตขึ้น ดังนั้น หากบริษัทฯ มีกำไรเพิ่มมากขึ้นจากการขยายตัว ก็อาจทำให้ส่วนแบ่งกำไรและเงินปันผลจากบริษัทฯ เท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้น ก็เป็นไปได้ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้น NMG เช่นกัน นอกจากนั้น เพื่อเป็นการลดผลกระทบจาก Dilution Effect ที่กล่าว มาข้างต้น คณะกรรมการของบริษัทฯ จึงมีมติให้มีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 9,000,000 หุ้น คิดเป็น สัดส่วนร้อยละ 47.37 ของจำนวนหุ้นในการเสนอขายหุ้นสามัญครั้งนี้ทั้งหมด 19,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้น เดิมของ NMG ทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้นที่มีอยู่ (Pre-emptive right) โดยเป็นการจัดสรรในช่วงเวลาใกล้เคียงกับการ เสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ประชาชนและบุคคลทั่วไป ในราคาที่เหมาะสม

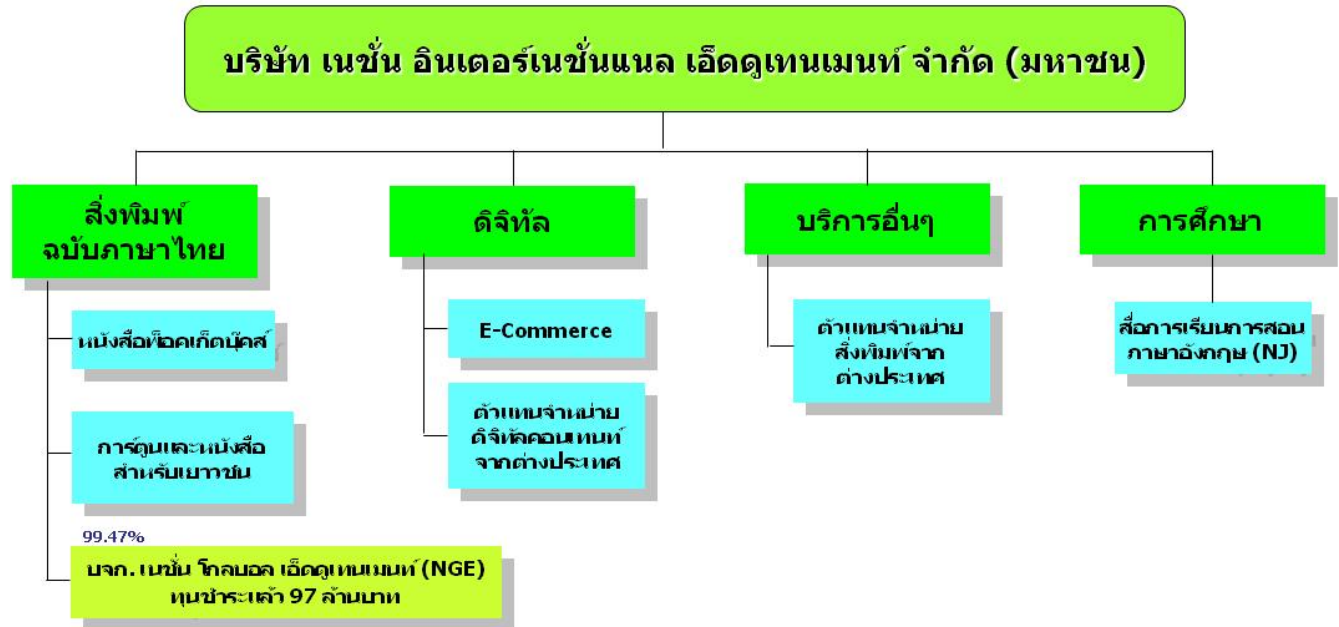
การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

- ปี 2555
- วันที่ 25 กรกฎาคม 2555 บริษัทฯ เปิดตัว Canimals (แคนนิมอลส์) กวนกระป๋องจอมซน ตัวการ์ตูนชื่อดังจาก เกาหลีอย่างเป็นทางการ
 - วันที่ 26 พฤศจิกายน 2555 บริษัทฯ เข้าถือหุ้นในบริษัท เนชั่น คิวดส์ จำกัด (“NTK”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจผลิตรายการในรูปแบบต่างๆ เพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อโทรทัศน์ และสื่อรูปแบบใหม่
 - วันที่ 2 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ เปิดตัวช่อง KidZone อย่างเป็นทางการ

- วันที่ 14 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ ดำเนินการเลิกกิจการและชำระบัญชีของ บริษัท เอ็นคูเปอร์ จำกัด
- วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นใน NINE ร้อยละ 78.46
- ปี 2556
 - วันที่ 3 เมษายน 2556 บริษัทฯ จัดแถลงข่าวและเปิดตัวหนังสือชีวประวัติ “ไอน์สไตน์” ฉบับภาษาไทย
 - วันที่ 23 เมษายน 2556 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ดังนี้
 - ออกหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 85,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) ในอัตราส่วน 1 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 4 บาท
 - ออกหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 85,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) และได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ที่ออกและเสนอขายครั้งนี้
 - ออกหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 4,250,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ แก่กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือ พนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย (ESOP) โดยไม่คิดมูลค่า มีอัตราการใช้สิทธิคือใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย ต่อ 1 หุ้นสามัญ ราคาใช้สิทธิ 4 บาทต่อหุ้น
 - วันที่ 26 สิงหาคม 2556 จัดตั้งบริษัท ไนน์ บี โปรดัก จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนระหว่าง NINE และ บี โปรดัก สัดส่วนการลงทุน 60:40 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการศึกษา
- ปี 2557
 - วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นใน NINE ร้อยละ 83.76
 - วันที่ 3 มีนาคม 2557 บริษัทฯ จัดแถลงข่าวและเปิดตัวหนังสือชีวประวัติ “อเล็กซ์ เฟอร์กูสัน” ฉบับภาษาไทย
 - วันที่ 25 กันยายน 2557 บริษัทฯ ได้รับรางวัล "Investor's Choice Award" จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย สำหรับบริษัทจดทะเบียนที่ทำคะแนนการประเมินคุณภาพการประชุมสามัญประจำปีเต็ม 100% ต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 4 ปี
 - วันที่ 29 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้น บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด จำนวน 49% จากผู้ถือหุ้นเดิม และเปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด เป็น บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด
 - วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นใน NINE ร้อยละ 80.06
 - เดือนพฤษภาคม 2557 บริษัท เนชั่น คิวด์ จำกัด หยุดดำเนินพาณิชย์กิจ
- ปี 2558
 - วันที่ 20 ตุลาคม 2558 บริษัทฯ ดำเนินการเลิกกิจการและชำระบัญชีของ บริษัท ไนน์ บี โปรดัก จำกัด
 - วันที่ 30 ธันวาคม 2558 บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นใน NINE ร้อยละ 76.49
- ปี 2559
 - วันที่ 30 มิถุนายน 2559 การควบรวมกิจการของบริษัทย่อย 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด และบริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ซึ่งเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันเพื่อปรับโครงสร้างการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ หลังจากการควบรวมกิจการดังกล่าว บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด มีทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 97 ล้านบาท และบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ และได้ดำเนินการชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2559
 - วันที่ 27 ธันวาคม 2559 บริษัท เนชั่น คิวด์ จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์
 - วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นใน NINE ร้อยละ 72.35

1.3 โครงสร้างการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างกลุ่มธุรกิจและการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท NINE ปี 2559



NINE และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัทฯ”) โดยมีรายละเอียดของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

ชื่อบริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ¹ ทุนจดทะเบียน 97 ล้านบาท	สิ่งพิมพ์	99.47
บริษัท เนชั่น คัดส์ จำกัด ² ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท	ผลิตรายการโทรทัศน์ และให้บริการโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์	99.99

หมายเหตุ :

- 1) การควบรวมกิจการของบริษัทย่อย 2 แห่ง ได้แก่ บจก. เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ และบจก. เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ ซึ่งเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันเพื่อปรับโครงสร้างการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2559 ภายหลังการควบรวมกิจการดังกล่าว บจก. เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ มีทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 97 ล้านบาท และบจก. เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ ได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ และได้ดำเนินการชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2559
- 2) บริษัท เนชั่น คัดส์ จำกัด หยุดดำเนินพาณิชย์กิจตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2557 และจดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2559 และอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

ภาพรวมในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจสำนักพิมพ์ โดยผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์ที่ให้ความรู้และความบันเทิง ในรูปแบบของหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ และสิ่งพิมพ์สำหรับเด็ก ซึ่งมิได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง ในส่วนของหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผ่านตัวบริษัทฯ เองในนามสำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊กส์” ซึ่งผลิตและจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ที่ได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ให้เป็นผู้จัดพิมพ์และจำหน่ายผลงานที่มีคุณภาพ โดยมีกลุ่มผู้อ่านเป้าหมายหลักเป็นผู้ใหญ่อายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป ซึ่งครอบคลุมเนื้อหาหลากหลายแนว ได้แก่ 1) หมวดบริหารและจัดการ 2) หมวดนวนิยายและวรรณกรรม 3) หมวดภาษาและการเรียนรู้ 4) หมวดศาสนา จิตวิทยา และปรัชญา 5) หมวดทั่วไป

ในปี 2559 กลุ่มบริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์ในการพิมพ์และจัดจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์มาแล้วทั้งสิ้นจำนวนมากกว่า 1,000 ปก ซึ่งส่วนใหญ่ กลุ่มบริษัทฯ จะจัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ในประเทศ โดยมีจุดกระจายหนังสือรวมกันทั้งสิ้นมากกว่า 10,000 จุด (ที่มา: บริษัทฯ) นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจผลิต นำเข้า และจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กเพื่อการศึกษา บันเทิง และการเสริมทักษะ ซึ่งรวมถึงการ์ตูน และนิทานประเภทต่างๆ ผ่านบริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NGE) โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นเยาวชนอายุไม่เกิน 18 ปี กลุ่มบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการผลิตและจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูนยอดนิยมที่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากสำนักพิมพ์ชั้นนำของประเทศญี่ปุ่น ประเทศเกาหลี ประเทศจีน และประเทศในทวีปเอเชีย อื่น ๆ อาทิ โคราเอมอน, เกรซอนชินจัง, คราก่อนบอล, นารูโตะ นินจาคาถาโอ้โฮเฮะ เป็นต้น รวมทั้งสิ่งพิมพ์ที่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากกลุ่มประเทศแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย โดยในปี 2559 กลุ่มบริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์ในการพิมพ์และจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กมาแล้วทั้งสิ้นจำนวนมากกว่า 5,500 ปก ซึ่งส่วนใหญ่ กลุ่มบริษัทฯ จะจัดจำหน่ายผ่านเอเจนต์หนังสือ และผู้จัดจำหน่ายหนังสือ โดยมีจุดกระจายหนังสือรวมกันทั้งสิ้นกว่า 10,000 จุด (ที่มา: บริษัทฯ)

บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจในการเป็นตัวแทนขายสมาชิกและจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์และนิตยสารให้แก่สำนักพิมพ์ต่างประเทศ อาทิ The Yomiuri Shimbun, Financial Times, Time, Fortune, Forbes, Economist, Bloomberg Businessweek, Business Traveller เป็นต้น โดยมีหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศจำนวนทั้งสิ้น 236 หัว มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นนักธุรกิจทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ นักศึกษา และนักวิชาการ มีการจัดจำหน่ายผ่านแผงหนังสือและร้านหนังสือทั่วไป เว็บไซต์ออนไลน์ และการจำหน่ายแบบ Bulk รวมถึงบริการจัดส่งหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศอีกหลายฉบับด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนขายโฆษณาให้แก่หนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ฉบับที่พิมพ์ในประเทศไทย รวมทั้งการรับจ้างพิมพ์หนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun และเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพตลาดในปัจจุบัน ทางบริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนขายสมาชิกออนไลน์ให้กับ The Wall Street Journal Asia ด้วย

สรุปลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัท

บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “NINE”)

- ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์โดยผลิตและจัดจำหน่ายหนังสือเพื่อเด็กเกิดบู๊คส์ ที่ได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นกลุ่มผู้อ่านที่มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป และมีได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง
- เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์ต่างประเทศและนิตยสารต่างประเทศ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นนักธุรกิจทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ
- เป็นตัวแทนขายสมาชิกและตัวแทนขายโฆษณาให้กับหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ที่พิมพ์ในประเทศไทย และนิตยสารต่างประเทศอีกมากมาย รับจ้างพิมพ์หนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun รวมถึงบริการรับจัดส่งหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศอีกหลายฉบับ

บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (“NGE”)

- ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์โดยผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กเพื่อการศึกษา และบันเทิง สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่เป็นเยาวชนอายุไม่เกิน 18 ปี โดยมุ่งเน้นหนังสือการ์ตูนยอดเยี่ยมที่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากสำนักพิมพ์ชั้นนำของประเทศญี่ปุ่น ประเทศเกาหลี ประเทศไทย และประเทศอื่นๆ ในทวีปเอเชีย รวมทั้งการดูแลความรู้และวรรณกรรมเยาวชนต่างๆ โดยมีได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง
- ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์โดยผลิต นำเข้า และจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กเพื่อการศึกษา บันเทิง และการเสริมทักษะ สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่เป็นเยาวชนอายุไม่เกิน 18 ปี ส่วนใหญ่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากกลุ่มประเทศแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย โดยมีได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง

จุดเด่นในการประกอบธุรกิจ

1. ธุรกิจสิ่งพิมพ์

1.1 กลุ่มบริษัทฯ ได้รับการยอมรับและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั่วโลก

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มการประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์การ์ตูนที่มีการขอลิขสิทธิ์จากสำนักพิมพ์จากต่างประเทศอย่างถูกต้องเป็นรายแรกของประเทศไทย ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา 20 ปี ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ได้พิสูจน์ให้เจ้าของลิขสิทธิ์ต่างๆ ได้เห็นว่า บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างตรงไปตรงมา และถูกต้องตามจริยธรรมการดำเนินการธุรกิจที่ดี

จากการชี้แนะทางการดำเนินการข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับการยอมรับและเชื่อมั่นจากสำนักพิมพ์ต่างๆ ทั่วโลก ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ มีโอกาสสูงในการได้รับการพิจารณาคัดเลือกจากสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือที่ได้รับความนิยมจากต่างประเทศเพื่อมาดำเนินการผลิตและจัดจำหน่ายในประเทศให้ได้ตามเป้าหมาย

1.2 กลุ่มบริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสืออย่างต่อเนื่อง

กลุ่มบริษัทฯ มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ที่ได้รับความนิยม และมียอดขายหนังสือสิ่งพิมพ์สูงติดอันดับต้นๆ ของประเทศไทยต่อเนื่องมายาวนาน โดยโดดเด่นในหมวดการ์ตูน, หนังสือเสริมทักษะและพัฒนาสำหรับเยาวชน, หนังสือหมวดธุรกิจ บริหารและการลงทุน, ศาสนา และภาษาอังกฤษ อาทิเช่น

หนังสือการ์ตูน One Punch Man การ์ตูนใหม่ล่าสุดที่กำลังโด่งดังทั่วโลกในขณะนี้, โดราเอมอน, นารูโตะ นินจาจากาฮาไอไฮอะ, เทพมรณะ Bleach, Blue Exorcist, เกรซอนจีนจิง, ฮิคารุเซียนโกะ, คุโรโกะ นายจิตพลิกสังเวียนบาส, หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะ Disney, หนังสือชุดเจ้าหญิง, นิทานประกอบภาพระบายสี, หนังสือชุดมิกกี้และสหาย, หนังสือชุดการ์ตูนความรู้วิทยาศาสตร์ “Science Kids” หนังสือสำหรับผู้ใหญ่ที่ได้รับความนิยมอย่างมากจากผู้อ่าน เช่น เขาชื่อ“ตู” ประวัติที่น่าสนใจในของนายกรัฐมนตรีคนที่ 29 ของประเทศไทย, หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ เฟอร์กูสัน อดีตชีวประวัติ, จอห์น ไอเฟล นักออกแบบอัจฉริยะ, HARD CHOICES โดย ฮิลลารี คลินตัน, ฮวงจุ้ยปรับบ้านเปลี่ยนชีวิต, ปฏิทินฤกษ์มงคลปี 2017 ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่องมาตลอดกว่า 10 ปี, 21 วันหุ่นเป๊ะได้สไตล์เกาหลีเล่ม 1 และเล่ม 2, นวดกดจุด, ภาษาอังกฤษ แคกริสก็มันส์แล้ว 1.5 พร้อม ซีดี MP3, รู้ทันมะเร็ง 2, ถนอมปอดยับยั้งสารพัดโรค, ถนอมไตยับยั้งสารพัดโรค เป็นต้น ดังนั้น นักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศจึงมีการติดต่อขอจำหน่ายลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ที่ได้รับความนิยมสูงให้แก่กลุ่มบริษัทฯ โดยตรงเป็นประจำ

1.3 กลุ่มบริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือหลากหลายประเภท

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ที่ให้ความรู้และความบันเทิงหลากหลายประเภทในรูปแบบของหนังสือเพื่อกระตุ้นจิตสำนึกสำหรับกลุ่มผู้อ่านที่มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป และสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและเยาวชนสำหรับกลุ่มผู้อ่านที่เป็นเยาวชนอายุไม่เกิน 18 ปี ดังนั้น สิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือของกลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถตอบสนองความต้องการของผู้อ่านได้ทุกกลุ่ม ทุกเพศ และทุกวัย ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้อ่านกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

1.4 กลุ่มบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นที่เข้มแข็งและสามารถช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ได้

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจสิ่งพิมพ์มากกว่า 47 ปี รวมทั้งได้รับการยอมรับจากวงการอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ทั่วโลกและเอื้อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถดำเนินกิจการสิ่งพิมพ์ที่ได้รับการยอมรับจากผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งสามารถดำเนินธุรกิจได้ในต้นทุนที่สามารถแข่งขันได้จากการประหยัดจากขนาด (Economy of Scale) ด้วย

1.5 เนื้อหา (Content) และรูปภาพในสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์มีโอกาสนำไปขยายธุรกิจต่อทางสื่ออื่นๆ ได้

จากการที่กลุ่มบริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือที่ได้รับความนิยมสูงดังที่ได้กล่าวมาข้างต้น กลุ่มบริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะนำเนื้อหา (Content) และรูปภาพจากสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือที่ได้รับลิขสิทธิ์ไปต่อยอดการดำเนินธุรกิจนอกเหนือจากสิ่งพิมพ์ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น การให้บริการเนื้อหาผ่านแอปพลิเคชันบนแท็บเล็ตและโทรศัพท์เคลื่อนที่ สมาร์ทโฟน การให้บริการดาวน์โหลดรูปภาพในโทรศัพท์เคลื่อนที่ การให้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น การให้บริการดังกล่าวของกลุ่มบริษัทฯ เป็นการเพิ่มช่องทางเลือกให้แก่ผู้อ่านในการบริโภคเนื้อหา และเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ในอนาคตอีกด้วย

1.6 ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์สูงในธุรกิจผลิตและจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ มีความรู้และประสบการณ์ในการบริหารและดำเนินงานในธุรกิจผลิตและจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์กับกลุ่มบริษัทฯ และบริษัทในเครือเนชั่น ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการผลิตสื่อและสิ่งพิมพ์หลากหลายประเภทใน

ประเทศไทยมาเป็นระยะเวลายาวนาน ดังนั้น ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถใช้ความชำนาญและความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในการบริหารงานกลุ่มบริษัทฯ ให้ประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องในอนาคต

1.7 กลุ่มบริษัทฯ มีทีมบรรณาธิการที่มีคุณภาพ

จากการที่กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการคัดเลือกว่าจ้างทีมงานบรรณาธิการที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ มีทัศนคติที่ดีกับสายงาน รวมทั้งมีการพัฒนาพนักงานอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ทีมงานบรรณาธิการของกลุ่มบริษัทฯ มีคุณสมบัติเพียบพร้อม และสามารถถ่ายทอดงานพิมพ์จากต้นฉบับภาษาต่างประเทศมาเป็นภาษาไทยได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์และมีอรรถรส จึงทำให้ธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯ มีศักยภาพที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้ในปัจจุบัน

2. ธุรกิจเพื่อการศึกษา

2.1 บริษัทฯ ไม่หยุดนิ่งต่อการพัฒนารูปแบบสื่อและเนื้อหาสำหรับการศึกษา

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเพื่อการศึกษา เน้นการสร้างสรรค์สื่อคุณภาพเพื่อประโยชน์สำหรับเยาวชน คณาจารย์ และประชาชนทั่วไปที่สนใจพัฒนาการเรียนรู้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเนื้อหาความรู้ภาษาอังกฤษสำหรับใช้ในชีวิตประจำวัน และสำหรับเตรียมสอบ สื่อสำหรับการศึกษาในปี 2559 ได้พัฒนารูปแบบดิจิทัลให้มากขึ้นเพื่อสอดคล้องกับยุคปัจจุบันที่เทคโนโลยีใหม่เติบโต อินเทอร์เน็ตเข้าถึงทั่วทุกพื้นที่ ส่งผลให้การพัฒนาเนื้อหาที่มีความทันสมัย มีความหลากหลายมากขึ้น เพื่อประโยชน์สูงสุดของการพัฒนาธุรกิจเพื่อการศึกษา

2.2 กลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับสถาบันการศึกษา นักเรียน นักศึกษา และคณาจารย์

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเพื่อการศึกษา เน้นการสร้างสรรค์สื่อคุณภาพสำหรับเพิ่มพูนความรู้ และ/หรือเป็นสื่อที่อาจารย์สามารถใช้เป็นสื่อประกอบการสอนเพิ่มเติมได้อย่างดี ด้วยเนื้อหาที่มีประโยชน์รอบด้าน ทั้งสาระและความบันเทิง รวมถึงวิชาการต่างๆ สำหรับนักเรียนนักศึกษาใช้เป็นคู่มือเตรียมสอบได้อีกด้วย ทั้งนี้ในฐานะสื่อมวลชนที่เป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาคุณภาพการศึกษาในประเทศ เพื่อเป็นพลังขับเคลื่อนสังคมที่ดีในอนาคต ด้วยการสร้างสรรค์กิจกรรมส่งเสริมการศึกษา อาทิ กิจกรรมการแข่งขันสะกดคำภาษาอังกฤษชิงชนะเลิศแห่งประเทศไทย ที่จัดต่อเนื่อง 19 ปี กิจกรรมประกวดเขียนเรียงความภาษาอังกฤษเชิงสร้างสรรค์ที่จัดต่อเนื่องเป็นเวลา 11 ปี กิจกรรม Workshop ให้กับอาจารย์และร่วมพัฒนาบุคลากรทางการศึกษาตลอดปี

3. ธุรกิจดิจิทัล

- ดำเนินธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์
- ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภค หลากหลายประเภท

จุดเด่นในการประกอบธุรกิจ

- คลอบคลุมสินค้าและบริการหลากหลายประเภท

ธุรกิจดิจิทัลนั้นมีเนื้อที่ในการใส่ข้อมูลสินค้าและบริการไม่จำกัด โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ภายในเครือของบริษัทฯ ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นหนังสือ การ์ตูน หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และอื่นๆ แต่ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ขยายสินค้าและบริการต่างๆ ออกไปยังกลุ่ม

สินค้าอุปโภค บริโภค ทำให้ครอบคลุมต่อทุกความต้องการของตลาดมากขึ้น โดยไม่จำกัดอยู่แค่เฉพาะผลิตภัณฑ์ภายในเครือของบริษัทฯ แต่ได้นำสินค้าและบริการของพันธมิตร เข้ามาจัดจำหน่ายบนเว็บไซต์ และช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจดิจิทัลทั้งหมดอีกด้วย ทำให้เกิดเป็นศูนย์รวมของสินค้าในหมวดหมู่นั้นๆมากขึ้น

ปัจจุบันมีสื่อสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ที่จัดจำหน่ายมากกว่า 500,000 รายการ จากหลากหลายสำนักพิมพ์และยังดำเนินการเพิ่มจำนวนรายการสื่อสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งเพิ่มสินค้าอุปโภค บริโภคมาจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่องเช่นกัน คาดว่าภายในปี 2560 นี้ จะมีรายการสินค้าสื่อสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ สินค้าอุปโภค บริโภค เข้ามาจัดจำหน่ายมากกว่า 1,000,000 รายการ

- การเติบโตอย่างต่อเนื่องของตลาดดิจิทัล ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และพฤติกรรมผู้บริโภค

เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2559 นางนพวรรณ เจริญรักษา รองกรรมการผู้จัดการ ธนาคารกสิกรไทย เผยว่าตลาดการซื้อขายออนไลน์ของไทยในปี 2559 เติบโตเพิ่มขึ้นจากปี 2558 ถึง 20% จาก 200,000 ล้านบาทเป็น 240,000 ล้านบาท โดยได้อานิสงส์จากการเติบโตของสมาร์ทโฟน แท็บเล็ต โดรน 3 จี และ 4 จี ทำให้เกิดการพัฒนาระบบชำระเงินและช่องทางการรับส่งสินค้าที่สะดวกมากขึ้น (ที่มา: เว็บไซต์ <http://thaipublica.org/> วันที่ 3 มิถุนายน 2559) ทั้งนี้ก่อให้เกิดการเติบโตของธุรกิจดิจิทัลและยอดขายของบริษัทฯ ทั้งช่องทางโซเชียลมีเดีย เว็บไซต์ และออนไลน์มาร์เก็ตเพลสกับพันธมิตร

- เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์สื่อสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ โลจิสติกส์ ภายในกลุ่มเครือของบริษัทฯ

ความได้เปรียบของการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการของธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯอีกอย่างหนึ่ง คือ การเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์สื่อสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ ภายในกลุ่มเครือของบริษัทฯเอง ทำให้มีอำนาจในการกำหนดราคาหรือลดราคา เพื่อแข่งขันกับคู่แข่ง และทำให้ได้ผลกำไรจากการจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัทฯ ผ่านช่องทางธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯโดยตรง ซึ่งไม่ต้องผ่านตัวแทนจำหน่าย หรือต้องมีต้นทุนในการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค

ทั้งนี้การกระจายข้อมูลทางออนไลน์ ยังสามารถเข้าถึงได้ง่ายและมีค่าใช้จ่ายต้นทุนการประชาสัมพันธ์ที่ต่ำ บริษัทฯยังสามารถประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อในเครือของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งช่องทางหนังสือพิมพ์ โซเชียลมีเดีย โทรทัศน์ วิทยุ งานแสดงสินค้า และอื่นๆ

ในส่วนของสิ่งพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์เอง ก็มีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้ประโยชน์ต่อเนื่องจากการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์เล่มกระดาษ สามารถทำสำเนาได้เท่าที่ต้องการ ประหยัดวัสดุในการสร้างสื่อ จัดจำหน่ายผ่านช่องทางธุรกิจดิจิทัลเท่านั้น ซึ่งง่ายและสามารถทำได้รวดเร็ว

มีบริษัทโลจิสติกส์ ภายในเครือของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจหลักของธุรกิจดิจิทัลในส่วนของบริษัทฯ อีคอมเมิร์ซ เนื่องจากปัจจุบันหลายเว็บไซต์ได้เปลี่ยนมาใช้บริการขนส่งกับบริษัทโลจิสติกส์ที่เป็นของตนเอง เนื่องจากทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกรวดเร็ว ง่ายต่อการติดตาม ราคาไม่แพง และปลอดภัยต่อสินค้าและบริการ ดังนั้นบริษัทฯ จึงสามารถดำเนินการทำระบบขนส่งดังกล่าวได้ โดยประหยัดต้นทุน และการเอื้อประโยชน์กันภายในเครือของกลุ่มบริษัทฯ นี้ ทำให้ธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯ มีศักยภาพที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้ในปัจจุบัน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ จำแนกตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

รายได้จากกลุ่มธุรกิจ	2559		2558		2557	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
1. ธุรกิจสำนักพิมพ์						
1.1 การผลิตและจำหน่ายพ็อคเก็ตบุ๊กส์	31.09	17.06	32.57	14.31	47.67	18.24
1.2 การผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชน	58.65	32.19	82.84	36.40	62.88	24.06
2. ธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศและบริการที่เกี่ยวข้อง ¹	54.72	30.03	65.54	28.79	72.45	27.72
3. ธุรกิจดิจิทัล	3.63	1.99	1.87	0.82	3.14	1.20
4. ธุรกิจด้านการศึกษา	8.62	4.73	8.04	3.53	13.10	5.01
5. ธุรกิจผลิตรายการโทรทัศน์และให้บริการโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์	4.57	2.51	20.16	8.86	42.21	16.15
6. รายได้อื่น ๆ	20.93	11.49	16.60	7.29	19.91	7.62
รายได้รวม	182.21	100.00	227.62	100.00	261.36	100.00

หมายเหตุ: ¹ รวมรายได้จากค่าจ้างพิมพ์ ค่าจัดส่ง และค่าบริการจากการเป็นตัวแทนขายโฆษณาสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ

² รายได้อื่น ๆ ได้แก่ รายได้ค่าบริการส่วนกลาง ค่าบริการอื่นๆ รวมทั้งรายได้จากการขายเศษซาก ดอกเบี้ยรับ และอื่นๆ เป็นต้น

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายธุรกิจ

1. ธุรกิจสำนักพิมพ์

1.1 หนังสือพ็อคเก็ตบุ๊กส์

1.1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

หนังสือพ็อคเก็ตบุ๊กส์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 หมวดหลักดังนี้

(1) หมวดบริหารและการจัดการ (Business and Management)

หนังสือในกลุ่มนี้มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับการบริหารและการจัดการในหัวข้อต่างๆ รวมถึงเศรษฐศาสตร์ การเงิน การลงทุน การบัญชี การตลาด ภาษี และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ การจัดการเชิงกลยุทธ์ และกรณีศึกษาทางธุรกิจ ตัวอย่างหนังสือที่ได้รับความนิยมสูงในกลุ่มนี้ เช่น อาทิเช่น “ก้าวขึ้นมาแกร่ง Rising Strong”, “เทคนิคจับเท็จ เคล็ดลับจับโกหก Liespotting”, “เย็บบ่อฯ สอยด้วยสุกขวา เคล็ดลับโซเซียลมีเดีย”, “หวังเจียนเหลียน มังกรหมายเลข 1 แห่งโลกอสังหา” และ “เจาะจุดแข็ง” โดย Marcus Buckingham และ Donald O. Clifton, Ph. D. ซึ่งปัจจุบันพิมพ์ครั้งที่ 32

และเป็นหนังสือขายดีมาช้านานมากกว่า 10 ปีของบริษัท ฯ, หนังสือ Alex Ferguson : My Autobiography ซึ่งทำสถิติขายในประเทศอังกฤษประเทศเดียวได้ถึง 800,000 เล่ม ภายในระยะเวลาเพียงไม่ถึง 3 เดือน เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีงานเขียนของนักคิด นักเขียนไทยในกลุ่มการบริหารและการจัดการที่ได้รับความนิยมจากผู้อ่านในวงกว้าง อาทิ “มหัศจรรย์ผลตอบแทน” โดยคุณกวี ชูกิจเกษม, “แก๊งค์ไรแบบมือโปร สไตล์ Three- Pass Action” โดยคุณ Win Technical Trading, “หุ้นลิ่งดาวอังคาร” โดยคุณน้ำผึ้ง สัตตารัมย์, “Trend Line ง่ายจัง” โดยคุณไอซ์ อุทัยวรรณ, “ปรับสมอง เปลี่ยนชีวิต พิชิตเป้าหมาย” โดยดร.ธัญ ชำรงนาวาสวัสดิ์, “เขียนหุ้นมือทอง ฉบับปรับปรุง” และ “เคล็ดลับเขียนหุ้นพันธุ์แท้ ฉบับปรับปรุง” โดย ดร.นิเวศน์ เหมวชิรवारกร เป็นต้น

(2) หมวดภาษา และการเรียนรู้ (Language and Learning)

หนังสือในกลุ่มนี้มีเนื้อหาเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะด้านภาษาและการทดสอบความถนัดด้านต่างๆ ซึ่งหนังสือในกลุ่มพัฒนาทักษะด้านภาษาที่ได้รับความนิยม เช่น “ภาษาอังกฤษแค่คริสต์ก็มันส์แล้ว 1.5 พร้อม ซีดี MP3” โดยคริสโตเฟอร์ ไรท์ นักเขียน Bestseller เป็นต้น

(3) หมวดศาสนาและปรัชญา (Religion and Philosophy)

หนังสือในกลุ่มนี้มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับคำสอนทางศาสนา ปรัชญา และความเชื่อ เช่น “หลวงพ่อกุณ เทพเจ้าแห่งด่านขุนทด”, “ไม่มีเกิด ไม่มีตาย” เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีหนังสือแปลเกี่ยวกับศาสตร์ด้านโหราศาสตร์และฮวงจุ้ย ผลงานของ โจอี ชับ ปรมาจารย์และที่ปรึกษาผู้มีชื่อเสียงระดับโลก ผลงานของเขาได้รับการแปลเป็นภาษาไทยและมียอดขายที่ต่อเนื่องต่อเนื่อง เช่น “อ่านคนได้ ใช้คนเป็น”, “ฮวงจุ้ย ปรับบ้านเปลี่ยนชีวิต”, “ปฏิทินฤกษ์มงคล ปี 2017” ที่ได้รับความนิยมต่อเนื่องมานานหลายปี เป็นต้น

(4) หมวดทั่วไป (General Interest)

หนังสือในกลุ่มนี้เป็นหนังสือที่มีเนื้อหาหลากหลาย ครอบคลุมความสนใจด้านต่างๆ ของผู้อ่านในวงกว้าง อาทิ สุขภาพและความงาม อาหาร บ้านและการตกแต่ง การพัฒนาตนเอง สัตว์เลี้ยง และไลฟ์สไตล์ หนังสือเด่นของกลุ่มนี้ได้แก่

แนวไลฟ์สไตล์/ชีวิตคนดัง เป็นการนำแนวการดำเนินชีวิตของผู้ที่ประสบความสำเร็จในด้านต่างๆ มาจัดทำเป็นหนังสือ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจแก่ผู้อ่าน อาทิ “วิถีสตาร์ท็อป” ซึ่งรวบรวมข้อมูลและแนวคิดของสุดยอดสตาร์ท็อปไทยที่ประสบความสำเร็จระดับแถวหน้าของประเทศ เป็นต้น

ปี 2559 เป็นปีสำคัญที่คนไทยทั้งประเทศต้องประสบความโศกเศร้าเสียใจใหญ่หลวงกับความสูญเสียครั้งยิ่งใหญ่ กล่าวคือ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช รัชกาลที่ 9 แห่งราชวงศ์จักรี พระเจ้าแผ่นดินผู้เป็นที่เคารพรักสูงสุดของพสกนิกรไทยทั้งปวง ได้เสด็จสวรรคต เนชั่นบุ๊คส์จึงได้จัดทำหนังสือ “บันทึกตามรอย ๕๕ คำพ่อสอน” เพื่อร่วมน้อมรำลึกในพระมหากรุณาธิคุณอันหาที่สุดมิได้ของพระองค์ท่าน

แนวสุขภาพ สำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์ได้ผลิตหนังสือแนวสุขภาพที่มีคุณภาพและยอดขายสูงอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากนักเขียนไทยที่ได้รับความนิยม ได้แก่ “หายป่วยด้วยสมุนไพรคุณครู”, “หยุดป่วยด้วยแพทย์ทางเลือก”, “ใครไม่ป่วยยกมือขึ้น ตอนคู่มือบำบัดโรค” และหนังสือแปลจากต่างประเทศ เช่น “95% รักษา มะเร็งแบบผิดวิธี”, “บริหารวันละ 6 นาทีก็หล่อ ฟิต เฟิร์มได้” เป็นต้น

(5) หมวดนิยาย วรรณกรรม (Fiction)

หนังสือหมวดนี้ เป็นหนังสือที่แปลจากต่างประเทศ ได้แก่ นิยายไตรภาค ชุด All Souls Trilogy และ Witch and Wizard เป็นต้น

1.1.2 ลูก้ากลุ่มเป้าหมาย

ลูก้ากลุ่มเป้าหมายหลักคือ ผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญกับการพัฒนาตนเองในแง่มุมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาทักษะในการทำงาน การใส่ใจสุขภาพ การพัฒนาความคิด และปรัชญาการดำเนินชีวิต มีความชื่นชอบในการอ่านหนังสือเพื่อความบันเทิงและสาระความรู้

1.1.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ปัจจุบัน บริษัทฯ ทำการจัดจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ผ่านช่องทางการจำหน่ายประเภทต่างๆ ดังนี้

- 1. ร้านหนังสือ** เป็นช่องทางจัดจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ที่ใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่ผ่าน บมจ.ซีเอ็ดยูเคชั่น ซึ่งจะจำหน่ายหนังสือในร้านหนังสือของตนเองที่มีจำนวนสาขามากที่สุดเป็นอันดับ 1 และกระจายหนังสือสู่ร้านค้าและร้านหนังสือชั้นนำอื่นๆ ต่อไป รวมถึงมีการวางจำหน่ายแบบเปิดหน้าบัญชีเองโดยตรงผ่านร้านหนังสืออื่นๆ ที่เป็นช่องว่างทางการตลาด อาทิ ร้านดับเบิลยู บุ๊คทาวเวอร์ ร้านบุ๊คส์ไมล์ ควบคู่ไปกับการผลิตหนังสือเล่มพิเศษจำหน่ายเฉพาะทางภายใต้โครงการ “Only At 7” ซึ่งมีร้านบุ๊คส์ไมล์เป็นตลาดหลัก ร้านค้าปลีกเครือข่าย (Chain Store) อื่นๆ เป็นตลาดรอง เพื่อมุ่งเน้นถ่ายทอด ทุนเวียนหนังสือไปถึงผู้อ่านภายใต้แนวคิด “หนังสือดี ราคาประหยัด” อย่างกว้างขวางต่อเนื่องอีกด้วย
- 2. บูธจำหน่ายหนังสือ** เป็นการเปิดบูธจำหน่ายหนังสือแก่ผู้อ่านโดยตรง เพื่อผลในการอำนวยความสะดวกในแง่ความครบครัน หลากหลาย ด้วยราคาสมเหตุสมผล ผ่านรูปแบบงานตามสถานที่และขนาดในการจัดงานแบบต่างๆ โดยแบ่งเป็น งานบูธระดับชาติ โดยการสนับสนุนจากสมาคมผู้จัดพิมพ์และผู้จำหน่ายหนังสือแห่งประเทศไทย อาทิ งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ งานมหกรรมหนังสือระดับชาติ งานสัปดาห์ครอบครัวหนังสือ และงานสัปดาห์หนังสืออื่นๆ ในส่วนภูมิภาค งานบูธ โมเดิร์นเทรด ทั้งที่จัดเอง และจัดร่วมกับห้างสรรพสินค้าต่างๆ ภายในพื้นที่ห้างสรรพสินค้านั้นๆ งานบูธ โรงเรียนและมหาวิทยาลัย ทั้งโดยการจัดร่วมกับงานสัปดาห์ห้องสมุด สัปดาห์วิทยาศาสตร์ งานวาระพิเศษต่างๆ ของโรงเรียนแล้ว ยังมีการจัดขึ้นเป็นลักษณะงานโรดโชว์เพื่อให้ความรู้และแนะนำหนังสือไปในตัวอีกด้วยส่วนหนึ่ง
- 3. จำหน่ายตรงแก่องค์กร** เป็นการจำหน่ายหนังสือแก่ผู้บริโภคที่เป็นบริษัทเอกชน โรงเรียน มหาวิทยาลัย และหน่วยงานราชการอื่นๆ ที่มีความต้องการหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ของบริษัทฯ
- 4. ช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ** เช่น การจำหน่ายหนังสือให้แก่บริษัทในเครือเนชั่น เพื่อใช้เป็นของขวัญปีใหม่หรือของสมนาคุณแก่ลูกค้า และการจำหน่ายผ่านทางไปรษณีย์ ผ่านช่องทางจัดจำหน่ายออนไลน์ ได้แก่ nstore.net ร้านค้าอีคอมเมิร์ซเครือเนชั่น, LINE SHOP, LAZADA และผ่าน Facebook fanpage ของเครือเนชั่น ซึ่งให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ผู้สั่งซื้อ และเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสำหรับผู้อ่านมากยิ่งขึ้น

ในปี 2559 สำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊คส์” ได้จัดจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ผ่านช่องทางการจำหน่ายหลักคือร้านหนังสือ รองลงมาได้แก่การจำหน่ายตรงผ่านบูธ สถาบันการศึกษา หน่วยงานราชการ องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน อาคารสำนักงานต่างๆ และช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ตามลำดับ รวมจัดจำหน่ายทั้งสิ้นกว่า 10,000 จุด (ที่มา : บริษัทฯ)

1.1.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

- 1) บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตและจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กที่มีคุณภาพและมีความหลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้อ่านทุกกลุ่มอายุ เพศ และอาชีพ โดยพิจารณาคัดเลือกหนังสือทั้งในแง่ของเนื้อหา คุณภาพ และความเหมาะสม เพื่อให้หนังสือของบริษัทฯ สามารถเป็นส่วนหนึ่งในการเสริมสร้างความบันเทิง และความรู้ของผู้อ่านให้ทันต่อยุคสมัย
- 2) เนื่องจากบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทฯ จึงใช้ข้อได้เปรียบสำนักพิมพ์อื่นๆ ดังกล่าวในการคัดเลือกผลงานของนักเขียน และสำนักพิมพ์ที่เป็นที่ชื่นชอบของผู้อ่านชาวไทย และมีคุณภาพระดับโลกโดยมียอดขายในอันดับต้นๆ (Bestseller) มานำเสนอ
- 3) ในส่วนของหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กที่เป็นหนังสือแปลจากภาษาต่างประเทศ บริษัทฯ ได้มีการมุ่งเน้นคุณภาพการแปลให้มีความถูกต้องตรงกับต้นฉบับมากที่สุด โดยไม่ละทิ้งความสละสลวยของสำนวนภาษาในบทแปล เพื่อเป็นการเสริมสร้างอรรถรสในการอ่านหนังสือ และเสริมสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้อ่านมากที่สุด
- 4) บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งราคาจำหน่ายหนังสือที่เหมาะสม และสามารถแข่งขันกับสำนักพิมพ์อื่นในตลาดได้ รวมทั้งสร้างแรงจูงใจในการซื้อหนังสือ เช่น จัดจำหน่ายหนังสือในราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษสำหรับหนังสือบางหมวด เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีนโยบายทำการตลาดด้วยราคาต่ำกว่าคู่แข่ง (Price War)
- 5) บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดกิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องในรูปแบบต่างๆ เช่น การเข้าร่วมงานมหกรรมหนังสือต่างๆ การเปิดตัวหนังสือ การพบปะนักเขียน การจัดส่งหนังสือให้แก่สื่อต่างๆ รวมถึง นักวิจารณ์ เป็นต้น
- 6) บริษัทฯ ได้ทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ชื่อของสำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊คส์” และหนังสือให้เป็นที่ยู่อึกในกลุ่มผู้อ่านผ่านสื่อต่างๆหลากหลายรูปแบบให้ครบถ้วน เช่น หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ และสื่อออนไลน์ เป็นต้น

1.2 สิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชน

1.2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิต นำเข้าและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนเพื่อการศึกษา บันเทิง และการเสริมทักษะ ในนาม สำนักพิมพ์ “เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์” และ “เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์” โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

- ก) สิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น ประเทศไทย และประเทศอื่นๆ ในทวีปเอเชีย

NGE ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิตสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น ประเทศเกาหลี ประเทศไทย และประเทศในทวีปเอเชีย โดยได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ชั้นนำ อาทิ Shueisha, Shogakukan, Kodansha, Kadokawa Shoten และ Futabasha เป็นต้น จนถึงปี 2559 ได้รับลิขสิทธิ์ในการพิมพ์และจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชน ทั้งสิ้นจำนวนมากกว่า 600 เรื่อง หรือมากกว่า 4,500 ปก ซึ่งดำเนินการในรูปแบบดังต่อไปนี้

- 1) **หนังสือการ์ตูน (Comic Collection)** หมายถึงหนังสือการ์ตูนรวมเล่มและหนังสือการ์ตูนในรูปแบบพิเศษ (Limited Edition) ซึ่งได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางทั้งจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศอื่นๆ ในเอเชียรวมทั้งประเทศไทย อาทิ “นารูโตะ นิโนจาจากาไอโซเฮะ” “โคราเอมอน” “เกรียนชินจัง” “เทพมรณะ Bleach” “Bakuman” “Blue Exorcist” การ์ตูนไทย อาทิ “มิดที่ 13” เป็นต้น และล่าสุดได้รับลิขสิทธิ์หนังสือการ์ตูน One Punch Man และหนังสือการ์ตูนเดรโน้ด การ์ตูนใหม่ที่กำลังโด่งดังทั่วโลกในขณะนี้

- 2) หนังสือการ์ตูนความรู้ (Edutainment Comics) เป็นการให้ความรู้แก่เยาวชนในรูปแบบการ์ตูน แบ่งเป็นช่องทำนองเดียวกับการ์ตูนญี่ปุ่น มีการแทรกความรู้ต่างๆ และคำอธิบายเชิงวิชาการ ผ่านการเล่าเรื่องที่สนุกสนาน มีทั้งแบบสีเดียวและภาพสี่สี การ์ตูนที่ได้รับลิขสิทธิ์จากบริษัทของคนไทย เช่น “เชลล์ดอน” และการ์ตูนความรู้ชุด Science Kids ที่ได้รับลิขสิทธิ์จาก สถาบันส่งเสริมการสอนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (สสวท.) กระทรวงศึกษาธิการ เป็นต้น ปัจจุบันทางบริษัทฯ ไม่ได้มีการผลิตหนังสือในกลุ่มนี้

ข) สิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย

NGE ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิต นำเข้า และจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนที่ได้รับลิขสิทธิ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์และสำนักพิมพ์ชั้นนำจากกลุ่มประเทศแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย อาทิ Walt Disney, Warner Bros., Simon & Schusters, Nickelodeon ประเทศสหรัฐอเมริกา Hit Entertainment, Chorion, Scholastic UK, Egmont UK, Dorling Kindersley ประเทศอังกฤษ, VGS ในเครือของ EGMONT, Verlagsgesellschaften ประเทศเยอรมนี, Larousse ประเทศฝรั่งเศส, Casterman ประเทศเบลเยียม, Paramon ประเทศสเปน และ Blake Education เป็นต้น โดยส่วนใหญ่ผลิตเป็น 2 ภาษา ซึ่งมีทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษในเล่มเดียวกัน จนถึงปี 2558 NGE ได้รับลิขสิทธิ์ในการพิมพ์และจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย ทั้งสิ้นจำนวนมากกว่า 1,000 ปก ซึ่งดำเนินการในรูปแบบดังต่อไปนี้

- 1) หนังสือนิทานภาพ (Storybook) ซึ่งได้คัดสรรจากนิทานที่ได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางจากทั้งในและต่างประเทศ อาทิ นิทานจากภาพยนตร์ “รวมนิทานแสนรักเจ้าหญิงโซเฟียที่หนึ่ง”, “รวมนิทานวันเกิดสุดพิเศษของอันนา”
- 2) หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะ (Activity Book) เป็นหนังสือที่เหมาะสมสำหรับเด็กเล็ก ประกอบด้วยรูปภาพเป็นส่วนใหญ่ พร้อมความรู้และความบันเทิง ผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ การระบายสี การวาดรูป การลากเส้น เกมทดสอบความจำ สี ตัวเลข หรือคำศัพท์ต่างๆ ฯลฯ จัดพิมพ์เป็นสองภาษา (ไทย-อังกฤษ) ส่วนใหญ่มีเนื้อหาเกี่ยวกับตัวการ์ตูนที่เป็นที่นิยมระดับนานาชาติ ตัวอย่างสิ่งพิมพ์ในประเภทนี้ได้แก่ “หนังสือระบายสีเจ้าหญิงแสนรัก”, “ระบายสีโซเฟียคนเก่ง”, “หนังสือก๊อปปี้เช็ด” อาทิ ชุดแสนสนุกของโซเฟีย Fun Pack, เกมระบายสีกับโซเฟีย, เกมระบายสี Zootopia, เกมระบายสีกับมิกกี้เมาส์คลับเฮาส์, เกมระบายสี Cars2, ระบายสี Frozen ราชินีหิมะ, เกมระบายสี Ariel Fun Pack, เกมระบายสี Finding Dory Fun Pack, ระบายสีหรรษากับราฟฟันเซล และหนังสือระบายสีมิติใหม่ (AR Code) ภาพสามมิติเคลื่อนไหวได้ด้วยฟรีแอปพลิเคชัน Disney color and Play! เป็นต้น

1.2.2 ลูกค้าย่อยเป้าหมาย

ลูกค้าย่อยเป้าหมายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

- กลุ่มเด็กเล็ก (4 -8 ปี)
- กลุ่มก่อนวัยรุ่น (9-12 ปี) และวัยรุ่น (13-18 ปี)

โดยหนังสือของกลุ่มบริษัทฯ นั้น มีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายในพิสัยที่ต่างกันดังนี้

- หนังสือการ์ตูนและนิตยสารการ์ตูน มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มก่อนวัยรุ่น และวัยรุ่น และอาจรวมไปถึงผู้ใหญ่ที่มีความชื่นชอบในการอ่านหนังสือการ์ตูน เนื่องจากเป็นความบันเทิงรูปแบบหนึ่งที่มีต้นทุนต่ำ
- นิตาน/ หนังสือภาพ/ หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะ มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มเด็กเล็ก
- วารสารกรรมเยาวชนมีลักษณะเนื้อหาแตกต่างกันตามความเหมาะสมและอายุ จึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายครอบคลุมกลุ่มเด็กเล็ก ก่อนวัยรุ่น และวัยรุ่น
- หนังสือสาระความรู้มีความละเอียดของเนื้อหาแตกต่างกันตามความเหมาะสมและอายุ ครอบคลุมลูกค้าเป้าหมายตั้งแต่กลุ่มเด็กเล็ก ก่อนวัยรุ่น และวัยรุ่น
- หนังสือสารานุกรม มีความละเอียดของเนื้อหาแตกต่างกันตามความเหมาะสมและอายุ ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเด็กเล็ก ก่อนวัยรุ่น และวัยรุ่น
- หนังสือคู่มือข้อสอบสำหรับเยาวชน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มเด็กชั้นประถมศึกษา

1.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ก) สิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น ประเทศไทย และประเทศอื่นๆ ในทวีปเอเชีย

NGE เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น ประเทศไทย และประเทศอื่นๆ ในทวีปเอเชีย โดยจัดจำหน่ายให้กับเอเจนต์ที่จัดจำหน่ายการ์ตูน และผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ที่มีร้านหนังสือหลายสาขา ซึ่งเป็นการขายที่อาจมีการรับคืนได้ในภายหลัง โดยเอเจนต์เหล่านี้จะกระจายสินค้าต่อไปยังร้านหนังสือค้าปลีกรายย่อย ซึ่งจะจำหน่ายต่อไปให้แก่ผู้อ่านอีกต่อหนึ่ง

ในปี 2559 NGE จัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น ประเทศไทย และประเทศอื่นๆ ในทวีปเอเชียส่วนใหญ่ผ่านเอเจนต์การ์ตูน รองลงมาได้แก่ ร้านหนังสือ ร้านค้าโมเดิร์นเทรด ร้านสะดวกซื้อ และร้านค้าที่ไม่ได้จำหน่ายหนังสือเป็นหลัก รวมทั้งช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ได้แก่ จำหน่ายตรงผ่านบูธ งาน event ตามลำดับ รวมจุดจำหน่ายทั้งสิ้นกว่า 12,000 จุด (ที่มา: บริษัทฯ)

ข) สิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย

NGE เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย โดยจัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ที่มีร้านหนังสือหลายสาขา และร้านค้าโมเดิร์นเทรด ซึ่งมีเงื่อนไขการขายที่อาจมีการรับคืนได้ในภายหลัง โดยร้านค้าเหล่านี้จะจำหน่ายต่อไปให้แก่ผู้อ่านอีกทอดหนึ่ง นอกจากนี้ NGE ยังมีการจัดจำหน่ายโดยตรงแก่สถาบันการศึกษาด้วยเช่นกัน

ในปี 2559 NGE จัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลียส่วนใหญ่ผ่านร้านหนังสือ รองลงมาได้แก่ ร้านค้าโมเดิร์นเทรด ร้านสะดวกซื้อ และร้านค้าอื่นๆ ที่ไม่ได้จำหน่ายหนังสือเป็นหลัก รวมทั้งจำหน่ายตรงผ่านบูธ โรงเรียน และองค์กรต่างๆ และช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ เช่น ร้านค้าออนไลน์ รวมจุดจำหน่ายทั้งสิ้นกว่า 12,000 จุด (ร้านค้า 10,000 แห่ง, โรงเรียน 2,000 แห่ง / ที่มา: บริษัทฯ)

1.2.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

1) คัดเลือก สร้างสรรค์ พัฒนาสื่อที่มีคุณภาพ

บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนที่มีคุณภาพ ความเหมาะสม และตอบสนองความต้องการของกลุ่มเด็กและเยาวชน รวมทั้งส่งเสริมความรู้ด้านต่างๆ โดยเฉพาะความรู้ด้านภาษาอังกฤษ ซึ่งสิ่งพิมพ์หลายประเภทของกลุ่มบริษัทฯ มีภาษาไทยควบคู่กับภาษาอังกฤษ

2) คัดเลือก สร้างสรรค์ สิ่งพิมพ์ที่ทันสมัยและได้รับความนิยมระดับนานาชาติ

กลุ่มบริษัทฯ จะใช้ข้อได้เปรียบสำนักพิมพ์อื่นๆ จากการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงในต่างประเทศ ในการพิจารณาคัดเลือกสิ่งพิมพ์ที่ได้รับความนิยมสูงจากต่างประเทศ และมีแนวโน้มที่จะได้รับความนิยมในประเทศมาทำการผลิตและจัดจำหน่ายได้ตามเป้าหมาย

3) พัฒนาสิ่งพิมพ์ที่สอดคล้องและตอบสนองต่อความต้องการของตลาดอย่างรวดเร็ว

กลุ่มบริษัทฯ มีการติดตามข่าวสารความนิยมของหนังสือในต่างประเทศและในประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อคัดเลือกเรื่องที่ได้รับคามนิยมสูง มาจัดพิมพ์วางจำหน่ายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้อ่าน

นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งราคาจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับสำนักพิมพ์อื่นๆ ในตลาดได้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการสร้างแรงจูงใจในการซื้อหนังสือ เช่น จัดจำหน่ายหนังสือเป็นชุดในราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษพร้อมของสมนาคุณ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีนโยบายทำการตลาดด้วยราคาต่ำกว่าคู่แข่ง (Price War)

4) สร้างสรรค์กิจกรรมเพื่อการมีส่วนร่วมของลูกค้า และกิจกรรมเพื่อสังคม

กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักและมีส่วนร่วม ได้แก่ กิจกรรมเปิดตัวหนังสือ กิจกรรมเสวนานักเขียน เสวนาให้ความรู้เกี่ยวกับเนื้อหาในหนังสือ เช่น สัมมนาเจาะจุดแข็ง กิจกรรมประกวดระบายสี กิจกรรมแนะนำหนังสือและลุ้นรางวัลทางสื่อสังคมออนไลน์ และอื่นๆ บริษัทฯ มีการขายสินค้า CSR เพื่อเป็นการกระชับสินค้าและส่งเสริมให้มีการอ่านหนังสือกันมากขึ้น

5) พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่ม

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการกระจายสื่อที่คัดสรรแล้วว่ามีคุณภาพและมีเนื้อหาเหมาะสมไปยังกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ได้แก่ การให้ความสำคัญด้านการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งช่องทางดั้งเดิม ในด้านระบบงาน การพัฒนาความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้า และการควบคุมติดตาม เพื่อเปิดโอกาสในการจำหน่ายให้ครอบคลุมหนังสือทุกกลุ่ม ทุกเพศวัย ในทุกช่องทางให้มากที่สุด รวมถึงการเปิดโอกาสการขายผ่านสื่อใหม่ อาทิ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-book) สำหรับอ่านบนสมาร์ตโฟนหรือแท็บเล็ต โซเชียลเน็ตเวิร์ก ตลอดจนชุมชนออนไลน์ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของหนังสือเด่น เช่น ชุมชนคนรักแมนเชสเตอร์ยูไนเต็ด สำหรับหนังสือเกี่ยวกับเชอร์รี่เล็กซ์เพอร์คูสัน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเน้นการเข้าถึงเด็กและเยาวชนเป็นพิเศษผ่านการขายตรงเพื่อเข้าถึงผู้ปกครองของเด็กและเยาวชน รวมถึงการขายตรงเข้าสู่โรงเรียน โดยผ่านห้องสมุดหรือ ครูบรรณารักษ์ ครูที่ปรึกษา เพื่อเสนอทางเลือกในการใช้ประกอบการเรียนการสอน หรือมีไว้ประจำห้องสมุดเพื่อเป็นแหล่งข้อมูลสำหรับนักเรียนศึกษาค้นคว้าอีกทางหนึ่ง บริษัทฯ มีการจำหน่ายผ่านช่องทางจัดจำหน่ายออนไลน์ ได้แก่ nstore.net ร้านค้าอีคอมเมิร์ซเครือเนชั่น, LINE SHOP, LAZADA และผ่าน Facebook Fanpage ของเครือเนชั่น ซึ่งให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ผู้สั่งซื้อ และเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสำหรับผู้อ่านมากยิ่งขึ้น

1.3 การจัดหาสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ

1.3.1 การผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ

กลุ่มบริษัทจะทำการพิจารณาแนวโน้มอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ เพื่อวางแผนกำหนดประเภทสิ่งพิมพ์และรูปแบบเนื้อหาที่จะดำเนินการผลิตในแต่ละปี หลังจากนั้น กลุ่มบริษัทจะดำเนินการจัดหาและผลิตสิ่งพิมพ์ โดยมีขั้นตอนหลักในการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

1) การคัดสรรสื่อสิ่งพิมพ์

กลุ่มบริษัทได้สำรวจตลาดเพื่อสอบถามหรือหาข้อมูลของประเภทหรือรายชื่อสิ่งพิมพ์ที่เป็นที่ต้องการของกลุ่มผู้อ่านเป้าหมายโดยตรง ในบางกรณีนักเขียนหรือสำนักพิมพ์ผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์อาจทำการติดต่อขอจำหน่ายลิขสิทธิ์ในการผลิตและจัดจำหน่ายแก่กลุ่มบริษัทโดยตรง เนื่องจากชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ในแนวธุรกิจและการจัดการ และการพัฒนาตนเองของกลุ่มบริษัท

หลังจากนั้น คณะทำงานเพื่อคัดเลือกหนังสือของกลุ่มบริษัท ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหาร บรรณาธิการ ฝ่ายขาย และฝ่ายการตลาด จะทำการคัดเลือกสิ่งพิมพ์ที่เหมาะสมในการผลิตและจัดจำหน่ายซึ่งมีคุณสมบัติเบื้องต้นดังนี้

- 1.1) มีรูปแบบและเนื้อหาที่คาดว่าจะตรงกับความต้องการและได้รับความสนใจอย่างต่อเนื่องจากกลุ่มผู้อ่านเป้าหมาย ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีขนาดที่เหมาะสมในการจัดพิมพ์สิ่งพิมพ์นั้นๆ
- 1.2) ไม่มีเนื้อหาที่แสดงถึงความรุนแรงและชั่วร้ายทางเพศ
- 1.3) มีต้นทุนในการซื้อลิขสิทธิ์ที่เหมาะสม และสามารถขายได้ในราคาที่กลุ่มบริษัทสามารถทำกำไรจากการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์นั้นได้

2) ติดต่อ เจริญ และทำสัญญาซื้อลิขสิทธิ์

หลังจากที่ได้รายชื่อสิ่งพิมพ์ที่เหมาะสมแล้ว กลุ่มบริษัทจะดำเนินการติดต่อเจรจาราคา และเงื่อนไขในการซื้อลิขสิทธิ์กับนักเขียน หรือสำนักพิมพ์ผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ สำหรับหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ในหมวดทั่วไปบางเล่ม กลุ่มบริษัทอาจดำเนินการติดต่อนักเขียนที่คาดว่าจะเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้อ่านมาเพื่อเขียนหนังสือให้แก่กลุ่มบริษัท จากนั้นจึงทำสัญญากับนักเขียน หรือสำนักพิมพ์ผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์

3) การจัดเตรียมต้นฉบับภาษาไทย

3.1) การแปล ในกรณีที่หนังสือพิมพ์ภาษาต่างประเทศ กลุ่มบริษัทจะติดต่อผู้แปลที่มีความเหมาะสมกับประเภทหนังสือเพื่อดำเนินการแปลเป็นภาษาไทย และติดต่อผู้ที่มีความเหมาะสมกับประเภทหนังสือดังกล่าวเพื่อทำหน้าที่บรรณาธิการเล่มตรวจสอบความถูกต้องของสำนวนแปล ซึ่งภายหลังจากที่ผู้แปลทำการลงนามในสัญญาและได้รับต้นฉบับสิ่งพิมพ์ภาษาต่างประเทศจากกลุ่มบริษัทเรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการแปล โดยระยะเวลาในการแปลนั้นขึ้นอยู่กับประเภทสิ่งพิมพ์ ความยากง่ายของเนื้อหา และจำนวนหน้า ซึ่งส่วนใหญ่มีระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน จากนั้นผู้แปลจะดำเนินการส่งผลงานแปลฉบับสมบูรณ์ให้แก่กลุ่มบริษัทเพื่อส่งต่อไปให้แก่บรรณาธิการเล่มเพื่อดำเนินการตรวจทานและปรับแก้ หลังจากบรรณาธิการตรวจและปรับแก้บทแปลเสร็จสิ้นสมบูรณ์แล้ว ก็จะส่งให้แก่กลุ่มบริษัทเพื่อดำเนินการในขั้นตอนการจัดรูปเล่มและจัดพิมพ์ต่อไป ในกรณีที่สิ่งพิมพ์เป็นหนังสือการ์ตูน กลุ่มบริษัทจะต้องนำต้นฉบับหนังสือการ์ตูนภาษาต่างประเทศมาสมแกน เพื่อนำคำแปลลงประกอบภาพการ์ตูน

3.2) การจัดรูปเล่ม ภายหลังจากที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับต้นฉบับสิ่งพิมพ์ภาษาไทยฉบับสมบูรณ์ก็จะนำมาดำเนินการจัดเรียงภาพ เนื้อหา และจัดรูปเล่มให้เหมาะสม ในบางกรณีที่เป็นสิ่งพิมพ์จากต่างประเทศ อาจถูกจำกัดให้จัดเรียงและจัดทำรูปแบบให้เหมือนต้นฉบับภาษาต่างประเทศ นอกจากนั้น กลุ่มบริษัทฯ จะทำการออกแบบปกหนังสือ และจัดทำปกขึ้นมาเองในกรณีที่เจ้าของลิขสิทธิ์มีได้บังคับให้ใช้ปกหนังสือของต้นฉบับ หรือในกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าปกเดิมไม่เหมาะสม

4) การจัดเตรียมการพิมพ์

4.1) การเตรียมกระดาษ กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการติดต่อผู้ค้ากระดาษเพื่อดำเนินการสั่งจองกระดาษที่ใช้ ในการจัดพิมพ์ ในระหว่างการเตรียมต้นฉบับ โดยปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ซื้อกระดาษเพื่อใช้ผลิตสิ่งพิมพ์จากบริษัทในเครือ เนชั่น และผู้จัดจำหน่ายกระดาษภายในประเทศในราคาถูก

4.2) การจัดหาโรงพิมพ์ ในระหว่างการเตรียมต้นฉบับ กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการติดต่อโรงพิมพ์เพื่อกำหนดรูปแบบการพิมพ์ ค่าจ้างพิมพ์ และวันกำหนดส่งของ โดยมีการเปรียบเทียบและเจรจาต่อรองเพื่อให้ค่าจ้างพิมพ์ต่ำที่สุด ภายใต้รูปแบบสิ่งพิมพ์ที่กลุ่มบริษัทฯ ต้องการ ปัจจุบัน ใช้บริการโรงพิมพ์จำนวน 3 แห่ง ได้แก่ บจก. ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย), บจก. เอช-เอ็น กรุ๊ป และบจก. พรินต์โพร

4.3) การพิมพ์ทดสอบ จากนั้นกลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการส่งพิมพ์ทดสอบ (proof printing) และตรวจสอบความเรียบร้อย อีกครั้งหนึ่ง ในบางกรณี กลุ่มบริษัทฯ ต้องจัดส่งต้นแบบของสิ่งพิมพ์ให้แก่เจ้าของลิขสิทธิ์เพื่อขออนุมัติก่อนดำเนินการ จัดพิมพ์หรือจัดจำหน่าย

5) การพิมพ์และจัดส่ง

กลุ่มบริษัทฯ จะจัดส่งไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ต้นฉบับสิ่งพิมพ์ให้แก่โรงพิมพ์เพื่อดำเนินการพิมพ์ เมื่อโรงพิมพ์ ดำเนินการพิมพ์เรียบร้อยแล้ว โรงพิมพ์จะจัดส่งหนังสือที่พิมพ์เสร็จเรียบร้อยแล้วมาที่คลังสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ

สรุปสาระสำคัญของสัญญาลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ

ในการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ กลุ่มบริษัทฯ จะซื้อลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์มาจากเจ้าของลิขสิทธิ์ ซึ่งเป็นนักเขียนหรือสำนักพิมพ์ทั้งในและต่างประเทศจำนวนหลายราย เพื่อนำมาผลิตและจัดจำหน่ายเพียงรายเดียว (Exclusive) ในประเทศไทย ซึ่งส่วนใหญ่มีระยะเวลา 3 - 7 ปี และมีสิทธิต่ออายุสัญญาได้ในราคาและเงื่อนไขเดิม ส่วนใหญ่มีการกำหนดจำนวนขั้นต่ำในการผลิตสิ่งพิมพ์ครั้งแรก ทั้งนี้ เจ้าของลิขสิทธิ์สามารถยกเลิกสัญญาได้ หากกลุ่มบริษัทฯ ทำผิดสัญญา และ/หรือมีปัญหาด้านการเงิน และ/หรืออยู่ในสถานะล้มละลาย เป็นต้น โดยมีค่าลิขสิทธิ์ที่สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

- 1) ค่าลิขสิทธิ์ขั้นต่ำซึ่งเป็นจำนวนคงที่ (minimum guarantee) กำหนดจากยอดพิมพ์เริ่มต้นขั้นต่ำ หรือประมาณการ ยอดขาย ชำระ ณ วันที่ลงนามในสัญญา หรือภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้
- 2) ค่าลิขสิทธิ์แปรผันที่คำนวณจากยอดจำหน่ายสิ่งพิมพ์หรือยอดพิมพ์ ซึ่งส่วนใหญ่มีการชำระทุกครึ่งปี หรือหนึ่งปี

ทั้งนี้ ประเภทของค่าลิขสิทธิ์ รวมทั้งจำนวน และกำหนดเวลาการชำระค่าลิขสิทธิ์ของแต่ละสัญญานั้น ขึ้นอยู่กับการต่อรองระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และเจ้าของลิขสิทธิ์

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในธุรกิจสิ่งพิมพ์

ภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจสำนักพิมพ์

ปี 2559 นับเป็นอีกปีที่ธุรกิจอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ลดลงอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากการที่นิตยสารปิดตัวมากขึ้นหลายฉบับ ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์กำลังอยู่ในภาวะซบเซา สภาพการณ์นี้ไม่ได้เกิดขึ้นเพียงแต่ในประเทศไทยเท่านั้นทั่วโลกก็ประสบปัญหาอย่างเดียวกัน นอกจากนั้น ร้านขายหนังสือรายย่อยยังปิดตัวลงอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะร้านขายหนังสือการ์ตูน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ราคาต่อเล่มไม่สูง มีผลเป็นลูกโซ่ทำให้ผู้อ่านหาซื้อหนังสือลำบากขึ้น และไม่สามารถสั่งจำนวนน้อยจากร้านค้าออนไลน์ได้ เนื่องจากค่าส่งมีมูลค่าใกล้เคียงกับราคาหนังสือ ทำให้ผู้อ่านหนังสือการ์ตูนรอซื้อในงานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ หรืองานมหกรรมหนังสือระดับชาติมากกว่าหนังสือประเภทอื่น จะเห็นได้ว่ายอดขายของหนังสือการ์ตูนของบริษัทฯ ในสองงานดังกล่าว มีอัตราส่วนการขายลดลงน้อยกว่าหนังสือประเภทอื่น

ในส่วนของหนังสือสำหรับผู้ใหญ่ เช่น หนังสือแนวธุรกิจ และการลงทุน หนังสือสุขภาพ หนังสือที่มีชื่อเสียงมาจากต่างประเทศยังเป็นหมวดที่ทำรายได้ค่อนข้างคงที่ หากมีการเลือกหนังสือที่มีเนื้อหาดี น่าเชื่อถือ อยู่ในกระแสที่เป็นความสนใจ หรือเจาะกลุ่มผู้อ่านที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ปี 2559 หนังสือเกี่ยวกับพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 เป็นที่สนใจมากที่สุด

หนังสือเด็กเล็ก เช่น หนังสือกิจกรรมระบายสี เสริมสร้างทักษะ หนังสือสอนภาษาอังกฤษ เป็นหนังสือที่ยังคงต้องใช้นวัตกรรมของการ์ตูนเร็คเตอร์ และราคาเป็นหลัก หากสองสิ่งนี้ควบคู่ไปด้วยกัน ก็สามารถทำยอดขายให้เป็นที่พอใจ

สำหรับธุรกิจหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ มีการเติบโตมากกว่าเดิม แต่ก็ยังไม่สามารถทดแทนรายได้ที่ลดลงของหนังสือกระดาษได้ เนื่องจากผู้อ่านยังนิยมอ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ทั้งๆที่มีผู้ประกอบการหลายรายเข้ามาดำเนินธุรกิจนี้อย่างจริงจัง และนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ซึ่งเป็นการบ้านที่ผู้ประกอบการและสำนักพิมพ์ต้องหาวิธีการที่ก่อให้เกิดรายได้ต่อไป

ด้วยสถานการณ์ที่กล่าวข้างต้น ปี 2560 บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการทำงานคือ พัฒนาการคัดเลือกหนังสือที่มีเนื้อหาที่ตรงกับความต้องการของผู้อ่าน การควบคุมยอดพิมพ์ให้เหมาะสมกับยอดขาย การเพิ่มสินค้าคู่ไปกับหนังสือสำหรับหนังสือเด็กเล็กเพื่อเป็นการจูงใจในการเลือกซื้อ การเพิ่มช่องทางการขายไปยังแหล่งใหม่ เช่น เพิ่มจำนวนร้านค้าออนไลน์ การโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อในเครือให้เกิดประโยชน์สูงสุดทั้งหนังสือพิมพ์ นิตยสาร และ Social Media ซึ่งมีสมาชิกมากกว่า 5 ล้านคน อีกทั้งร่วมกับพันธมิตรที่หลากหลายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ในการขยายไปยังผู้อ่านกลุ่มใหม่ เป็นต้น

2. ธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ และบริการที่เกี่ยวข้อง

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์จากต่างประเทศชั้นนำและบริการที่เกี่ยวข้อง ผ่านตัวบริษัทฯ เอง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สิ่งพิมพ์ที่บริษัทฯ ให้บริการมีทั้งหมด 236 ฉบับ ประกอบด้วยหนังสือพิมพ์ภาษาต่างประเทศ นิตยสารภาษาต่างประเทศ และสมาชิกออนไลน์ต่างประเทศ ซึ่งธุรกิจดังกล่าวรวมถึงการเป็นตัวแทนขายสมาชิกและเป็นตัวแทนขายโฆษณาให้กับหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ฉบับที่พิมพ์ในประเทศไทย การรับจ้างพิมพ์โดยไม่มีลิขสิทธิ์ในสิ่งพิมพ์ คือ หนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun รวมถึง การให้บริการจัดส่งกับหนังสือพิมพ์และนิตยสารอีกหลายฉบับ

2.2 ลูกค้าย่อยเป้าหมาย

ในกรณีหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ซึ่งเป็นหนังสือพิมพ์ภาษาญี่ปุ่น กลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายคือ ชาวญี่ปุ่นและครอบครัวที่มาพักและทำงานในประเทศไทยทั้งชั่วคราวและเป็นระยะเวลานาน รวมทั้งนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น ในส่วนหนังสือพิมพ์ Financial Times กลุ่มเป้าหมายคือ นักธุรกิจชาวต่างชาติ นักธุรกิจและผู้บริหารระดับสูงชาวไทยที่ต้องการได้รับข่าวสารข้อมูลอัปเดตในภูมิภาคเอเชีย และทั่วโลก

บริษัทฯ ยังเดินทางเจาะกลุ่มเป้าหมายไปยังกลุ่มที่มีความสนใจนิยตสารต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้ตรงกลุ่มมากขึ้น บริษัทได้แบ่งสินค้าออกเป็น 16 หมวด ดังนี้

Automotive & Motorcycle กลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายส่วนใหญ่ เป็นเจ้าของร้านขายรถยนต์ ผู้ที่ชื่นชอบการขับรถ และผู้ที่ติดตามการออกรถรุ่นใหม่ ๆ

Business & Finance มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นนักธุรกิจ และนักบัญชีการเงิน ทั้งชาวไทยและต่างประเทศที่อยู่ในประเทศไทย แต่ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ขยายกลุ่มเป้าหมายไปยังกลุ่มนักศึกษาที่กำลังศึกษาด้านธุรกิจ ซึ่งปัจจุบันมีความสนใจในนิยตสารภาษาต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

Computer & Electronics มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นผู้ประกอบการด้านคอมพิวเตอร์ และอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ รวมถึงคนทำงานด้าน IT นักศึกษา บุคคลทั่วไปที่สนใจในด้านอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และการสื่อสารทุกชนิด

Entertainment มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลัก เป็นกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงานที่ชื่นชอบการติดตามข่าวของดารา ภาพยนตร์ และข่าวบันเทิงทั่วไป

Health & Fitness มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลัก เป็นสถานประกอบการด้านสุขภาพ เช่น ร้านสปา ร้านอาหาร โรงพยาบาล สถานที่ออกกำลังกาย และรวมถึงบุคคลทั่วไปที่รักสุขภาพ

Home & Garden มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลัก เป็นพ่อบ้าน แม่บ้าน และคนทำงานที่สนใจในการตกแต่งบ้านและสวนของตนเอง และผู้ประกอบการธุรกิจบ้านและสวน เพื่อดูแลแนวโน้มความต้องการของลูกค้า

Kids & Teens มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นเยาวชน อายุ 7-19 ปี

Men มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นผู้ชาย ที่ชอบติดตามดาราคนโปรดของตนเอง ผ่านภาพและเนื้อข่าวที่น่าสนใจ

News & Current Affairs มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นนักธุรกิจ นักวิชาการ กลุ่มนักศึกษา ที่ชื่นชอบการติดตามข่าวและสนใจในการวิเคราะห์ข่าวในเชิงลึก

Science & Nature มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นนักวิชาการ นักธรรมชาตินิยม นักศึกษาที่สนใจวิทยาศาสตร์ และธรรมชาติ

Sports & Recreation มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายคือ บุคคลทุกเพศ ทุกวัยที่รักในกีฬาที่ตนเองชื่นชอบ เช่น ฟุตบอล กอล์ฟ basketball รวมถึงนักเดินทางที่สนใจสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ

Women มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลัก เป็นบุคคลทั่วไปที่สนใจในเรื่องแฟชั่น ดารา ข่าวบันเทิงต่างๆ ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง

Cooking & Food มีกลุ่มเป้าหมายหลัก เป็นแม่บ้าน และคนทำงานที่มีความสนใจทำอาหาร ต้องการหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับเมนูอาหาร และสาระนั้นรู้ของอาหารต่างๆ

Travel & Vacation มีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นนักธุรกิจ และบุคคลทั่วไปที่ต้องการข้อมูลแนะนำการท่องเที่ยว

Jewelry & Watch มีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นบริษัท ร้านค้าที่ดำเนินธุรกิจสินค้าเครื่องประดับ

General Interest มีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นบุคคลทั่วไปที่ใฝ่หาความรู้ และข้อมูลเพื่อให้ตนเองมีความรู้รอบด้าน

ปัจจุบันบริษัทได้ขยายผลิตภัณฑ์ไปยังข้อมูลประเภทดิจิทัล โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายสมาชิกออนไลน์ให้กับ The Wall Street Journal Asia ซึ่งเป็นแบรนด์ที่ได้รับความนิยมเชื่อถือมายาวนาน โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นนักธุรกิจระดับสูงที่ต้องการข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ

2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศของบริษัทฯ จะมีช่องทางการจำหน่ายที่แตกต่างกันไปตามที่สำคัญพิมพ์เจ้าของลิขสิทธิ์ให้สิทธิไว้ในสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของแต่ละสิ่งพิมพ์ โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

- ก) ร้านหนังสือ และแผงหนังสือ (Newsstand): บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายกระจายสิ่งพิมพ์ไปที่ร้านหนังสือ และแผงหนังสือให้กับหนังสือพิมพ์ Yomiuri ฉบับที่ผลิตในประเทศไทย ซึ่งร้านค้าหรือแผงหนังสือนำไปจำหน่ายต่อให้กับผู้อ่านโดยตรง ซึ่งบริษัทฯ มีจุดกระจายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศผ่านช่องทางนี้รวมกันทั้งสิ้นมากกว่า 400 แห่ง
- ข) สมาชิก: บริษัทฯ เป็นตัวแทนในการบอกรับสมาชิกสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ ซึ่งระยะเวลาการเป็นสมาชิกล้วนมีความหลากหลายขึ้นกับประเภทหนังสือพิมพ์ หรือนิตยสาร เช่น ราย 1 เดือน ราย 1 ปี ราย 2 ปี เป็นต้น โดยสิ่งพิมพ์ส่วนใหญ่ในปัจจุบันจะขายสมาชิกควบคู่ทั้งสิ่งพิมพ์และออนไลน์ โดยมี The Wall Street Journal Asia ที่ขายออนไลน์เพียงอย่างเดียว สิ่งพิมพ์ดังกล่าวจะถูกจัดส่งถึงสถานที่ที่ผู้เป็นสมาชิกระบุไว้ โดยผู้จัดส่งที่บริษัทฯ หรือผู้ผลิตสิ่งพิมพ์เป็นผู้จ้าง
- ค) Bulk: ในช่องทางนี้ บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศหว่านหลายเล่มให้แก่ผู้ซื้อเพียงรายเดียว เช่น โรงแรม สายการบิน และองค์กรต่างๆ เป็นต้น โดยสำนักพิมพ์เจ้าของสิ่งพิมพ์ต่างประเทศนั้นๆ จะมีการกำหนดลักษณะการจำหน่ายและจำนวนเล่มที่จำหน่ายในแบบ Bulk ที่แตกต่างกันไป

2.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

สำหรับธุรกิจนี้ หากบริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้เพิ่มขึ้น บริษัทฯ จะได้รับค่านายหน้าหรือส่วนลดในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน บริษัทฯ จึงมีนโยบายมุ่งเน้นการเพิ่มยอดขายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายอยู่แล้วในปัจจุบัน โดยการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังช่องทางใหม่ๆ เช่น การจำหน่ายแบบอิเล็กทรอนิกส์ผ่านเว็บไซต์ซึ่งเป็นการจัดจำหน่ายที่มีต้นทุนต่ำและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็ว และการจำหน่ายผ่านศูนย์บริการการขายสมาชิก Nstore ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดตั้งขึ้นโดยรวบรวมสิ่งพิมพ์ของบริษัทฯ เองและพันธมิตรทั้งภายในประเทศและต่างประเทศเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้อ่าน เป็นต้น

บริษัทฯ ยังคงมีการเพิ่มการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นสิ่งพิมพ์ด้านธุรกิจ และเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้อ่านทุกกลุ่ม และเพิ่มความหลากหลายของสิ่งพิมพ์ ในปี 2559 บริษัทฯ จึงได้แบ่งการขายสิ่งพิมพ์ออกเป็น 2 ประเภทคือหนังสือพิมพ์และนิตยสาร โดยในส่วนของนิตยสารได้แบ่งสินค้าออกเป็น 16 กลุ่ม ดังนั้นพนักงานของบริษัทฯสามารถเจาะตลาดตามลูกค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมายได้

บริษัทฯ มีกลยุทธ์เฉพาะในแต่ละช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

ก) ร้านหนังสือ และแผงหนังสือ (Newsstands)

บริษัทฯ มุ่งเน้นการติดต่อ และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับร้านหนังสือขนาดใหญ่เป็นหลัก เนื่องจากมีสาขามาก และสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากกว่าร้านหนังสือ หรือแผงหนังสือที่มีขนาดเล็ก

ข) สมาชิกแก่บุคคลทั่วไป (Subscription)

บริษัทฯ มีการจัดกิจกรรมการตลาดโดยจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศอื่นๆ ให้แก่สมาชิกในราคาที่ต่ำกว่าราคาดน้าปก หรือต่ำกว่าราคาที่จำหน่าย ณ แผงหนังสือ รวมถึงมีการมอบของสมนาคุณในกรณีสมัครเป็นสมาชิกสิ่งพิมพ์กับบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการชักชวนให้ผู้อ่านสมัครสมาชิกกับบริษัทฯ โดยผ่านช่องทางหลักคือ การชักชวนทางโทรศัพท์ การออกร้านในงานสัปดาห์หนังสือ การโปรโมทผ่านเว็บไซต์ และการส่งอีเมลและเอกสารไปยังผู้อ่านที่เป็นกลุ่มเป้าหมายโดยตรง เป็นต้น

ค) สมาชิกโรงแรม โรงพยาบาล และองค์กรทั่วไป (Bulk)

บริษัทฯ มีทีมการขายที่ติดต่อกับสายการบิน โรงแรม โรงพยาบาล สถาบันการศึกษา และ องค์กรอื่นๆ โดยตรงเพื่อชักชวนให้องค์กรเหล่านั้นซื้อสิ่งพิมพ์ต่างประเทศแบบ Bulk จากบริษัทฯ

2.5 บริการจัดพิมพ์ จัดส่งและกระจายสินค้า

ปัจจุบัน สำนักพิมพ์เจ้าของหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ได้ว่าจ้างบริษัทฯ ให้ดำเนินการจัดพิมพ์หนังสือพิมพ์ โดยบริษัทฯ ได้ใช้บริการโรงพิมพ์ในเครือเนชั่น ได้แก่ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ในการจัดพิมพ์หนังสือพิมพ์ดังกล่าว หลังจากนั้นสำนักพิมพ์เจ้าของสิ่งพิมพ์ ได้ว่าจ้างบริษัทฯ กระจายหนังสือพิมพ์ตามช่องทางการจำหน่ายต่างๆ โดยบริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัทในเครือเนชั่น ได้แก่ บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด เป็นผู้กระจายหนังสือ ในส่วนของนิตยสารต่างประเทศนั้น สำนักพิมพ์เจ้าของสิ่งพิมพ์จะผลิตในต่างประเทศ และจัดส่งให้แก่ลูกค้า โดยว่าจ้างบริษัทฯ หรือผู้จัดส่งรายอื่น

สรุปสาระสำคัญของสัญญาตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ

ในการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ บริษัทฯ จะทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายกับเจ้าของสิ่งพิมพ์ ซึ่งเป็นสำนักพิมพ์ต่างประเทศจำนวนหลายราย โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลา 1 ปีสำหรับสัญญาตัวแทนจำหน่ายนิตยสาร และมีสิทธิต่ออายุสัญญาได้ สำหรับสัญญาตัวแทนจำหน่ายหนังสือพิมพ์จะหมดอายุเมื่อมีการยกเลิกสัญญา ทั้งนี้ เจ้าของสิ่งพิมพ์สามารถยกเลิกสัญญาได้ หากกลุ่มบริษัททำผิดสัญญา และ/หรือมีปัญหาด้านการเงิน และ/หรืออยู่ในสถานะล้มละลาย และ/หรือเมื่อมีการแจ้งอีกฝ่ายล่วงหน้า เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะได้รับค่าตอบแทนเป็นสัดส่วนของปริมาณที่จำหน่าย และค่านายหน้าจากการขายสมาชิก

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ

ยอดการจำหน่ายสิ่งพิมพ์จากต่างประเทศมีความสัมพันธ์กับการเติบโตของกลุ่มลูกค้าของสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่มหลัก ได้แก่

ก) กลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติ

นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมาพักในโรงแรมต่างๆ ทั่วประเทศไทย ถือเป็นกลุ่มลูกค้าที่สำคัญในการจำหน่ายหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศของบริษัทฯ

ข) กลุ่มชาวต่างชาติที่อาศัยในประเทศไทย

ชาวต่างชาติที่อาศัยในประเทศไทยเป็นเวลา 1 เดือนขึ้นไป ถือเป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่สนใจอ่านนิตยสารและหนังสือพิมพ์จากต่างประเทศ

ค) กลุ่มคนไทยที่สนใจสิ่งพิมพ์จากต่างประเทศ

คนไทยกลุ่มวัยทำงานและนักธุรกิจ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง และนักศึกษาระดับปริญญาโทขึ้นไป ที่ให้ความสนใจข่าวสารต่างประเทศ ถือเป็นกลุ่มลูกค้าสำคัญที่สนใจอ่านนิตยสารและหนังสือพิมพ์จากต่างประเทศ

ง) กลุ่มสถาบันการศึกษา

สถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาโดยทั่วไปเริ่มแบ่งงบประมาณเพื่อซื้อสิ่งพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น จำนวนสถาบันทั้งในสังกัดรัฐและเอกชนมีทั้งสิ้น 146 แห่ง

ในส่วนสภาวะการแข่งขันของธุรกิจบริการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์จากต่างประเทศประเภทสมาชิกนั้น นับว่ามีคู่แข่งน้อยราย โดยมีคู่แข่งหลักจำนวน 3 ราย ได้แก่ บจก. แมกกาซีน อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล (ประเทศไทย) บมจ. โพสต์ พับลิชชิง ส่วนตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทแผงหนังสือหรือร้านค้า มีคู่แข่งจำนวนหลายราย ซึ่งประกอบด้วย คู่แข่งที่เป็นร้านหนังสือขนาดใหญ่ที่มีจำนวนหลายสาขา เช่น บริษัท เอเซียบุ๊คส์ จำกัด และคู่แข่งรายย่อยอื่นๆ เป็นต้น

3. สายธุรกิจดิจิทัล

3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

3.1.1 ดำเนินธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ หลากหลายแนวที่สอดคล้องกับรสนิยมการอ่านในแต่ละไลฟ์สไตล์ ดังนี้

การบริหารและการจัดการ (Business and Management)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับการบริหารและการจัดการ รวมถึงเศรษฐศาสตร์ การเงิน วิเคราะห์หุ้น การบัญชี การตลาด ภาษี และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

ภาษา (Language)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับการพัฒนาทักษะด้านภาษาต่างๆ เกาหลี จีน ญี่ปุ่น ไทย เยอรมัน อังกฤษ และภาษาอื่นๆ

คู่มือประกอบการเรียน (Educational)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์คู่มือเรียนชั้นประถม มัธยมศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย สอบเข้า คู่มือครู และแนวทางการศึกษา อ่านนอกเวลา พจนานุกรม สารานุกรม สารคดีเชิงวิชาการ

ศาสนาและปรัชญา (Religion and Philosophy)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับความเชื่อ ธรรมะประยุต์ พระเครื่อง วัตถุมงคล คำสอนทางศาสนา และปรัชญา

นวนิยาย และวรรณกรรม (Fiction & Literature)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์แนวนวนิยายและวรรณกรรมของนักเขียนไทย และนักเขียนต่างประเทศที่แปลเป็นภาษาไทย บทกวี และกวีนิพนธ์

การ์ตูน (Comics & Manga)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์แนวการ์ตูนทั่วไป และการ์ตูนญี่ปุ่น ที่ให้ความบันเทิง ความเพลิดเพลินในการอ่านสำหรับเด็กและเยาวชน

นิทาน (Story Book)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์แนวนิทานที่ให้ความบันเทิง ความเพลิดเพลินในการอ่านสำหรับเด็กและเยาวชน

หมวดทั่วไป (General Interest)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ที่มีเนื้อหาหลากหลาย ครอบคลุมความสนใจด้านต่างๆ อาทิ สุขภาพและความงาม อาหาร การพัฒนาตนเอง ไลฟ์สไตล์ ท่องเที่ยว คอมพิวเตอร์ บ้านและสวน จิตวิทยา เกษตรกรรม กีฬา แผนที่ พยากรณ์ศาสตร์ พระราชนิพนธ์ ศิลปกรรม สัตว์เลี้ยง สันทนาการ สารคดี อดิษฐ์ประวัติ และชีวิตคนดัง

หนังสือพิมพ์ (Newspaper)

จัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์เล่ม และหนังสือพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์ รายปี รายเดือน หมวดหมู่ข่าวทั่วไป ธุรกิจ หนังสือพิมพ์ต่างประเทศ อื่นๆ

นิตยสาร (Magazines)

จัดจำหน่ายนิตยสารเล่ม และหนังสือพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์ รายปี รายเดือน นิตยสารไทย และต่างประเทศ

3.1.2 ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภค หลากหลายประเภท ครอบคลุมผู้บริโภค ทุกเพศ ทุกวัย ทุกไลฟ์สไตล์ ดังนี้

- Mobile & Tablets
- Computers & Laptops
- Consumer Electronics
- Camera
- Home Appliances
- Home & Living
- Toy, Kids, & Babies
- Health & Beauty
- Fashion
- Travel & Luggage
- Sport & Outdoors

- Automotive & Gadgets
- Media, Game & Music
- Lifestyle
- Watches

3.2 ลูกค้าย่อยเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักคือผู้ที่มีอายุ 15-35 ปี เป็นผู้ที่รักการอ่านหนังสือในแนวต่างๆ เป็นคนรุ่นใหม่ที่มีไลฟ์สไตล์ชอบการอ่านหนังสือ และการอ่านในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ และซื้อสินค้าอุปโภค บริโภคทั่วไปผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

กลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายรองคือผู้ที่มีอายุ 35 ปีขึ้นไป เป็นผู้ที่รักการอ่านหนังสือ และเริ่มอ่านหนังสือในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ และซื้อสินค้าอุปโภค บริโภคทั่วไปผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

3.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ปัจจุบันบริษัทฯ ทำการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าอุปโภค บริโภคทั่วไป ที่เป็นสินค้าของบริษัทฯทั้งหมด และสินค้าของพันธมิตร คู่ค้า ร้านค้า และสำนักพิมพ์อื่น ผ่านช่องทางการจำหน่ายประเภทต่างๆ ดังนี้

แอปพลิเคชันของบริษัทฯ - เป็นช่องทางจัดจำหน่ายผ่านระบบปฏิบัติการของ iOS และ Android

แอปพลิเคชันของพันธมิตร - เป็นช่องทางจัดจำหน่ายผ่านระบบปฏิบัติการของ iOS และ Android

เว็บไซต์ - เป็นช่องทางจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.nstore.net และเว็บไซต์ของพันธมิตร

โซเชียลมีเดีย - เป็นช่องทางประชาสัมพันธ์และจำหน่ายผ่าน facebook fanpage ของ NSTORE, ned club, nationbooks ตลอดจนช่องทางสื่อสารกับลูกค้าผ่านทาง LINE account: NSTORE.net

บูรณาการหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ - เป็นการจัดบูรณาการหนังสืออิเล็กทรอนิกส์แก่ผู้อ่านโดยตรงในงานต่างๆ ที่สำคัญ เช่น งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ และงานมหกรรมหนังสือระดับชาติ เป็นต้น

Affiliate Program - ช่องทางจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทฯ ผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ โดยตัวแทนจำหน่ายทั่วไปที่สมัครโปรแกรมของเว็บไซต์ www.nstore.net

3.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

- 1) พัฒนา คัดเลือกสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ สินค้าอุปโภค บริโภค ที่มีคุณภาพ ทันต่อกระแสปัจจุบัน โดยให้ความสำคัญหลากหลาย สอดคล้องกับความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค
- 2) ดำเนินการทำการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง และทำกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับพันธมิตร
- 3) ดำเนินการทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ สินค้าอุปโภค บริโภค ผ่านสื่อต่างๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง
- 4) ดำเนินการทำการกิจกรรมการตลาดเพื่อสื่อสารไปถึงลูกค้าในการสร้างการรับรู้ และการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ สินค้าอุปโภค บริโภค ผ่านธุรกิจอีคอมเมิร์ซ

5) พัฒนาระบบปฏิบัติการ การจัดส่ง การชำระเงิน ระบบคืนสินค้า บริการหลังการขาย และหน้าเว็บไซต์ www.nstore.net เพื่ออำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือ เชื่อมโยงในระบบ เพื่อสร้างความได้เปรียบให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซมากขึ้น

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันธุรกิจดิจิทัล

การเข้าถึงสื่อดิจิทัลในประเทศไทยกำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว โทรศัพท์มือถือ หรือสมาร์ตโฟนกลายเป็นช่องทางหลักในการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตของคนไทย รวมทั้งเข้าสู่ยุคของพฤติกรรมในการใช้หลายอุปกรณ์ไปพร้อมๆ กัน (Multiscreen) ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจต้องพัฒนาแคมเปญในทุกช่องทาง

นอกจากนี้ โลกดิจิทัลไม่ได้เป็นเพียงเทคโนโลยีเพื่อการใช้งานเท่านั้น หากแต่ยังเป็นเครื่องมือในการสร้างประสบการณ์และความรู้อีกด้วย

อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยอยู่ในช่วงกำลังพัฒนาทั้งแบรนด์ค้าปลีก, สำนักพิมพ์ และบริษัทพัฒนาแอปพลิเคชัน ได้ลงทุนพัฒนา และเปิดตัวระบบจำหน่ายสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ผ่านแอปพลิเคชัน และเว็บไซต์หลายราย รวมถึงสถาบันการศึกษา และองค์กรต่างๆ ให้ความสนใจในการทำระบบ E-Library เพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นการรองรับกับเทรนด์ดิจิทัลดังกล่าว บริษัทได้ขยายและลงทุนเพิ่มในธุรกิจอีคอมเมิร์ซเพื่อทำการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าอุปโภค บริโภคทั่วไป ที่เป็นสินค้าของบริษัทฯ ทั้งหมด และสินค้าของพันธมิตร คู่ค้า ร้านค้า และสำนักพิมพ์อื่น ผ่านเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ Nstore.net และยังกระจายเข้าไปยัง LINE SHOP และช่องทางออนไลน์อื่นๆ ตลอดจนมีการจัดทำตลาดที่เข้มข้นขึ้นผ่านสื่อ Social Network, Google Search Engine, Affiliate Program, dynamic retargeting ด้วยสื่อผสมผสานทั้งออนไลน์ และออฟไลน์เพื่อโปรโมทสินค้าใน NSTORE ซึ่งมีทั้งในและนอกเครือที่หลากหลาย มีการขยายไปจำหน่ายสินค้าของบริษัทคู่ค้าเพิ่มมากขึ้น ตลอดจนพยายามสร้างวัฒนธรรมการให้บริการเพื่อมุ่งหวังสร้างความรู้สึกระประทับใจ อบอุ่นใจให้กับลูกค้าให้ได้ใช้บริการแล้วเกิดความเชื่อมั่นในสินค้าที่มีคุณภาพ และงานบริการหลังการขาย ทั้งในด้านการจัดส่งสินค้า การรับประกันคืนสินค้าได้ภายใน 30 วัน ระบบการชำระเงินที่ครอบคลุมทุกช่องทางและปลอดภัย รวมถึงระบบอื่นๆ ในอนาคต เพื่อให้ผู้บริโภคจดจำ (Brand Awareness) และกลับมาซื้อซ้ำอีก นอกจากนี้ ยังมีโครงการจำหน่าย E-book สำหรับ e-Library เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย

ธุรกิจอื่น

4. การศึกษาสื่อการเรียนการสอนภาษาอังกฤษ

4.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

NJ Digital

สื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษได้พัฒนารูปแบบเนื้อหาและช่องทางผ่านออนไลน์ ภายใต้ชื่อ Hello English! จากการสำรวจความต้องการของอาจารย์ระดับมัธยมศึกษา เพื่อตอบสนองความต้องการใช้สื่อที่มีความทันต่อเหตุการณ์ ข่าวสาร และเทคโนโลยียุคปัจจุบัน ตลอดจนเพิ่มศักยภาพในการรับรู้ และสร้างการเรียนรู้สิ่งใหม่อย่างไม่หยุดนิ่งให้แก่เยาวชน สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาล ในด้านการมุ่งเน้นและยกระดับมาตรฐานทักษะภาษาอังกฤษของเยาวชนในปี 2559

ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป็นประโยชน์ต่อภาคการศึกษาสูงสุด บริษัทฯยังส่งเสริมการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ “Hello English” ให้แก่โรงเรียนมัธยมศึกษาทั่วประเทศหรือเทียบเท่า เพื่อนำไปใช้เป็นสื่อการเรียนรู้ในห้องเรียนได้ฟรีโดยง่ายผ่านทางเว็บไซต์ njdigital.net โดยมีการอัปเดตเนื้อหาหายสัปดาห์ ดังนี้

- Conversation วีดิคลิปฝึกการสนทนา ภาษาอังกฤษ โดยเจ้าของภาษา และพิธีกรวัยรุ่น
- Broken English เรียนรู้คำศัพท์ ประโยคที่ถูกต้องจากรูปภาพ
- Admission Prep / Spelling bee Prep ข้อสอบและแบบฝึกหัดเตรียมความพร้อมโดยคณาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิ
- Pictures Tell All เรียนรู้ทักษะการฟังและออกเสียง จากรูปภาพที่มีเสียง
- AEC ความรู้ทั่วไป อาทิ สังคม วัฒนธรรม ของประเทศเพื่อนบ้านอาเซียน
- Easy English คำศัพท์พร้อมความหมายที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที

NJ Special Admission

บริษัทฯ ได้จัดทำคู่มือสำหรับทบทวนความรู้เตรียมสอบ Admissions ซึ่งจัดทำเป็นฉบับพิเศษขึ้นคือ NJ Special Admission 2016 ประกอบด้วยชุดหนังสือจำนวน 2 เล่ม โดยรวบรวมเนื้อหาบทเรียนและข้อสอบ ดำเนินการสอนโดยคณาจารย์ชั้นนำ การทบทวนจะครอบคลุมความรู้เพื่อใช้สอบ GAT/PAT, O-NET, และ 7 วิชาสามัญ คู่มือฉบับนี้ใช้เป็นสื่อประกอบโครงการทบทวนความรู้สู่มหาวิทยาลัย กับสหพัฒน์ ครั้งที่ 19 ซึ่งได้จัดขึ้นพร้อมกันทั้ง 4 ภาคทั่วประเทศ ระหว่างเดือนตุลาคม 2559 และถ่ายทอดสัญญาณบรอดแบนด์ไปยังโรงเรียนที่เข้าร่วมโครงการทั่วประเทศมากกว่า 500 โรงเรียน นอกจากนี้ยังสามารถทบทวนความรู้ผ่านทางเว็บไซต์ได้ตลอดปี

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในธุรกิจสื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ

ปัจจุบันสื่อสิ่งพิมพ์อยู่ในภาวะชะลอตัว เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคสื่อเทคโนโลยีมีถือและการสื่อสารที่มีทั้งความเร็ว ความสะดวก ราคาที่ถูกลง ทำให้เยาวชนรุ่นใหม่ นิยมรับข้อมูลข่าวสารทาง New Media เป็นหลัก ไม่เพียงแต่เนื้อหาด้านความบันเทิงเท่านั้น ผู้ผลิตเนื้อหาสาระด้านการศึกษาที่ต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับโลกในยุคที่เปลี่ยนไป แม้ว่าสื่อสิ่งพิมพ์ยังคงเป็นสื่อหลักด้านการศึกษา อาทิตำราเรียน คู่มือทบทวนความรู้ พ็อกเก็ตบุ๊ก และอื่นๆ แต่ก็คงปฏิเสธไม่ได้ว่าภาวะอุตสาหกรรมสื่อสิ่งพิมพ์จะหยุดนิ่ง ผู้ผลิตสื่อต้องพัฒนามิติใหม่ๆ ให้กับผู้อ่านให้มีความหยั่งรู้ ความค้นคว้า และเปิดโลกทัศน์ผ่านสื่อออนไลน์ควบคู่ไปด้วยเสมอ

นอกจากนี้ทางด้านการพัฒนาเนื้อหาข้อมูลข่าวสารรอบด้านที่กองบรรณาธิการ ถือเป็นหนึ่งในจุดแข็งของเนชั่นกรุ๊ป ที่ไม่เป็นรองเรื่องการนำเสนอข่าวสารสาระที่มีประโยชน์แล้ว บริษัทฯมีพันธมิตรทั้งภาครัฐและเอกชน ในฐานะผู้ผลิตสื่อการศึกษา พร้อมด้วยบุคลากรมืออาชีพ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงหลักที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประกอบด้วยความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก และความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้คือ

1. ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจสำนักพิมพ์

1.1 ความเสี่ยงจากภาวะอุตสาหกรรมสำนักพิมพ์

ปี 2559 อุตสาหกรรมสำนักพิมพ์ในประเทศไทยโดยเฉพาะนิตยสาร ภาพรวมยังคงติดลบ แม้ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี สถานการณ์กระเตื้องขึ้นบ้าง แต่ในภาพรวมกำลังซื้อยังคงลดลง เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปใช้เวลากับสื่ออื่นมากยิ่งขึ้น บริษัทกระจายหนังสือรายย่อยมีการปิดตัวลงเพิ่มจากปีที่แล้ว เป็นผลให้รายได้ของบริษัทฯ ในส่วนของการขายหนังสือลดลง

สำหรับธุรกิจสำนักพิมพ์นั้น บริษัทฯ มีกลยุทธ์ที่จะผลิตหนังสือเฉพาะที่ตรงตามความต้องการของผู้อ่าน โดยศึกษาความต้องการของตลาดให้ใกล้ชิดยิ่งขึ้น ตลอดจนสร้างชุมชนนักอ่านให้มากขึ้น การเฟ้นหานักเขียนและหนังสือที่ได้รับความนิยมจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ การประชาสัมพันธ์รวมถึงรายการส่งเสริมการขายต่างๆ ทั้งกับร้านหนังสือและผู้อ่าน การเพิ่มเครือข่ายการขายไปยังช่องทางใหม่ ๆ เช่น เครือข่ายร้านค้าอื่นๆ ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่นร้านที่ไม่ใช่ช่องทางการขายหนังสือเดิม และร้านค้าทางอินเทอร์เน็ต นอกจากนี้จะมีการร่วมมือกับพันธมิตรทั้งออนไลน์และออฟไลน์ในการประชาสัมพันธ์สินค้า เป็นต้น

1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและคู่แข่งที่ให้บริการเนื้อหาสาระรูปแบบเดียวกัน

การพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารในปัจจุบัน ทำให้มีความรวดเร็วในการใช้งานมากขึ้น อุปกรณ์ทางด้านเทคโนโลยี เช่น คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต มีราคาถูกลง ทำให้ผู้บริโภคหันไปใช้เวลากับอุปกรณ์ดิจิทัลมากขึ้น โดยเฉพาะหนังสือการ์ตูนญี่ปุ่นที่กลุ่มเป้าหมายคือ เยาวชน ได้หันไปอ่านการ์ตูนละเมิดลิขสิทธิ์ที่เผยแพร่ตามเว็บไซต์ต่างๆ ได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย เป็นผลให้ยอดขายของหนังสือการ์ตูนได้รับผลกระทบเป็นอย่างมาก ซึ่งบริษัทฯ เองก็ได้รับลิขสิทธิ์ดิจิทัลของหนังสือการ์ตูนญี่ปุ่นมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อที่จะสามารถลดความนิยมของการ์ตูนละเมิดลิขสิทธิ์ดังกล่าว

บริษัทฯ เองซึ่งเปิดร้านค้าออนไลน์ Nstore ในปี 2557 มียอดขายเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เช่นกัน ถึงแม้ว่าอัตราส่วนของยอดขายจะยังน้อยกว่าเมื่อเทียบกับหนังสือที่พิมพ์กระดาษ

1.3 ความเสี่ยงจากช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางต่างๆ ที่หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้สะดวก และสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละไลฟ์สไตล์

ช่องทางการจัดจำหน่ายโมเดิร์นเทรด เป็นช่องทางที่ช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์สินค้า เนื่องจากรูปแบบและพื้นที่การจัดวางสินค้า มีการแบ่งตามประเภทสินค้าอย่างชัดเจน แต่ในปี 2559 ผู้รับจัดจำหน่ายปรับเปลี่ยนนโยบายด้วยการลดการกระจายหนังสือไปยังหน้าร้าน และใช้วิธีการคัดสรรยอดกระจายสินค้าจากสถิติการขายในแต่ละหมวดหนังสือลงในแต่ละสาขา ดังนั้นหนังสือที่พิมพ์ออกมาจะถูกจำกัดพื้นที่การวางที่หน้าร้านเพียงบางสาขา ส่งผลให้ผู้บริโภคหาซื้อหนังสือได้ยากขึ้นกว่าเดิม อีกทั้งการจัดโปรโมชั่นหน้าร้านลดน้อยลง เนื่องจากคู่ค้ามีนโยบายเลือก

หนังสือที่มีสถิติการขายที่ดียู่แล้วมาจัดรายการ ในขณะที่หนังสือที่มียอดขายอยู่ในระดับปานกลางไม่ได้รับความสนใจนำมาจัดรายการส่งเสริมการขาย ซึ่งส่งผลกระทบต่อยอดขายในภาพรวม

ช่องทางการจำหน่ายเอเชียนต์ เป็นช่องทางที่เน้นการจำหน่ายหนังสือการ์ตูน พื้นที่การจัดวางสินค้ามีความจำกัด ไม่มีพื้นที่มากพอสำหรับการตกแต่งคิสเพลย์หนังสือ ทำให้มีความเสี่ยงเนื่องจากหนังสือไม่อยู่ในตำแหน่งที่โดดเด่น ซึ่งอาจจะทำให้เสียโอกาสในการขาย และความเสี่ยงเนื่องจากการคืนหนังสือในจำนวนมาก และการดำเนินงานส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครอบครัวแบบเล็กๆ ที่ทำมาเป็นเวลานาน ไม่มีระบบบันทึกการขายที่แน่นอน ทำให้ยากต่อการที่จะติดตามผลการขายที่ชัดเจน อีกทั้งสัดส่วนทางการตลาดเริ่มลดน้อยลงเนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปเดินซื้อหนังสือในห้างสรรพสินค้ามากกว่า

ช่องทางการจัดจำหน่ายอีคอมเมิร์ซ เป็นช่องทางที่มีแนวโน้มเติบโตมากขึ้น สร้างความสะดวกให้กับลูกค้า โดยไม่ต้องเสียเวลาเดินทางในการซื้อสินค้า และจะเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่จะช่วยลดปัจจัยเสี่ยงจากช่องทางการจัดจำหน่ายโมเดิร์นเทรดและเอเชียนต์ โดยปัจจุบัน บริษัทฯ จำหน่ายหนังสือในช่องทางนี้ผ่านร้านค้าออนไลน์ Nstore.net และ facebook เป็นหลัก

1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทในเครือเนชั่นในการดำเนินธุรกิจและความเป็นอิสระในการบริหารงานของกลุ่มบริษัทฯ

เนื่องจากเครือเนชั่น เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในกลุ่มบริษัทฯ โดยมีการถือหุ้นในสัดส่วนประมาณร้อยละ 72.35 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด หลังจากการเสนอขายหุ้นของบริษัทฯ แก่นักลงทุนทั่วไป จนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีการทำธุรกรรมรายการระหว่างกันหลายประเภท เช่น การซื้อกระดาษ การจ้างพิมพ์ การจ้างส่งสื่อสิ่งพิมพ์ และการรับบริการต่างๆ เป็นต้น กับบริษัทในเครือเนชั่น ดังรายละเอียดในหัวข้อ 10 รายการระหว่างกัน โดยในปี 2559 และ 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนขายสินค้า ต้นทุนการให้บริการ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร จากธุรกรรมข้างต้นกับบริษัทในเครือเนชั่นเป็นจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 56.48 ล้านบาท และ 83.65 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.70 และ 34.70 ตามลำดับของค่าใช้จ่ายรวมตามงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัทฯ ในช่วงเวลาดังกล่าว และกลุ่มบริษัทฯ ยังคงมีการทำธุรกรรมดังกล่าวอีกในอนาคต เนื่องจากบริษัทในเครือเนชั่นมีทีมงานที่มีความชำนาญ เครือข่ายในการจัดจำหน่ายและเครื่องจักรอุปกรณ์ พร้อมทั้งจะให้บริการในต้นทุนที่ต่ำกว่า หากกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการเอง และมีกำลังการผลิตและบริการเพียงพอในการดำเนินการ ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทในเครือเนชั่นในการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งหากบริษัทในเครือเนชั่นไม่สามารถสนับสนุนการให้บริการข้างต้นดังกล่าวได้ กลุ่มบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบในการจัดพิมพ์ และการจัดส่งสื่อสิ่งพิมพ์ แต่ก็เป็นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ สามารถสั่งซื้อกระดาษและรับบริการต่างๆ ผ่านผู้จัดจำหน่ายและผู้ให้บริการรายอื่นที่มีจำนวนหลายรายในประเทศไทย ในเงื่อนไขทางการค้าปกติและมีราคาตามตลาดเช่นเดียวกับการดำเนินธุรกรรมรายการระหว่างกันข้างต้น แต่ราคาต้นทุนอาจจะสูงกว่าราคาที่เครือเนชั่นเรียกเก็บ นอกจากนั้นมูลค่าของการทำธุรกรรมรายการระหว่างกันข้างต้นในปี 2559 และ 2558 คิดเป็นประมาณร้อยละ 2.59 และ 2.64 ของรายได้รวมของบริษัทในเครือเนชั่น ในช่วงเวลาดังกล่าว ซึ่งถือเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก ดังนั้น บริษัทในเครือเนชั่น จึงไม่ได้พึ่งพิงรายได้จากกลุ่มบริษัทฯ และมีแรงจูงใจในการหาประโยชน์จากรายการดังกล่าว

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการบริหาร และการตัดสินใจที่เป็นอิสระจากบริษัทในเครือเนชั่น โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอิสระในการจัดหาสินค้าหรือใช้บริการกับผู้ให้บริการภายนอกอื่นๆ ที่เสนอราคาที่มีเงื่อนไขทางการค้าปกติในราคาตลาดและเป็นประโยชน์มากที่สุดแก่กลุ่มบริษัทฯ เช่น ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีการจ้างพิมพ์กับบริษัทภายนอก ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงไม่มีการพึ่งพิงบริษัทในเครือเนชั่น จนทำให้ขาดความเป็นอิสระ

1.5 ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคากระดาษและการขาดแคลนกระดาษ

กระดาษที่ใช้ในการผลิตสิ่งพิมพ์จัดเป็นสินค้าประเภท Commodity ที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาแปรผันตามความต้องการของการบริโภคและปริมาณการผลิตของผู้ผลิต (Demand & Supply) และเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญในการผลิตสิ่งพิมพ์ของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งคิดเป็นต้นทุนประมาณร้อยละ 15.43 และ 13.87 ของต้นทุนขายและบริการตามงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2559 และ 2558 ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคากระดาษ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนกระดาษ Newsprint ชนิดม้วนที่ใช้พิมพ์หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และหนังสือที่มียอดพิมพ์สูง ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตสิ่งพิมพ์ เนื่องจากกระดาษชนิดดังกล่าวหาซื้อได้ยากในประเทศไทยและต้องซื้อเป็นจำนวนมากในแต่ละครั้ง

ในการลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนกระดาษและการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคากระดาษ Newsprint ชนิดม้วน กลุ่มบริษัทฯ จะสั่งซื้อจากบริษัทในเครือเนชั่นสำหรับการจัดพิมพ์ที่โรงพิมพ์ในเครือเนชั่น ซึ่งเป็นการจัดพิมพ์ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ โดยบริษัทในเครือเนชั่นมีประสบการณ์ในการจัดซื้อกระดาษเป็นระยะเวลานาน มีการจัดซื้อกระดาษสำรองไว้ และเข้าใจในวงจรของราคากระดาษเป็นอย่างดี รวมทั้งบริษัทในเครือเนชั่นได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำ Forward Contract ไว้ตามปริมาณกระดาษที่คาดว่าจะใช้ล่วงหน้า ดังนั้นการจัดซื้อกระดาษจากบริษัทในเครือเนชั่นจึงช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคากระดาษ และการขาดแคลนกระดาษได้รวมทั้งยังสามารถต่อรองราคากระดาษที่ถูกกว่าราคาตลาดทั่วไป

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะสั่งจองกระดาษก่อนการตั้งราคาขายของหนังสือ เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถรักษาสัดส่วนของต้นทุนกระดาษต่อราคาระหว่างหนังสือไว้ได้ รวมทั้งบริษัทฯ สามารถปรับราคาของหนังสือหลายประเภทขึ้นได้ ในกรณีที่ต้นทุนกระดาษเพิ่มขึ้นอย่างเป็นสาระสำคัญ

1.6 ความเสี่ยงด้านการจัดหาลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์

ในการประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์ ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 55.38 และ 53.35 ของรายได้ทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2559 และ 2558 กลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ส่วนใหญ่ที่ผลิตและจัดจำหน่าย แต่กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดซื้อลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์มาจากเจ้าของลิขสิทธิ์ซึ่งเป็่นนักเขียนหรือสำนักพิมพ์ทั้งในและต่างประเทศจำนวนหลายราย เพื่อนำมาผลิตและจัดจำหน่ายเพียงรายเดียว (Exclusive) ในประเทศไทย ซึ่งส่วนใหญ่มีระยะเวลา 3 – 7 ปี และมีสิทธิต่ออายุสัญญาได้ในราคาและเงื่อนไขเดิม ทั้งนี้ เจ้าของลิขสิทธิ์สามารถยกเลิกสัญญาได้หากกลุ่มบริษัทฯ ทำผิดสัญญา และ/หรือมีปัญหาด้านการเงิน และ/หรืออยู่ในสถานะล้มละลาย เป็นต้น ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงที่ไม่สามารถจัดหาลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ที่ต้องการมาผลิตและจัดจำหน่ายได้ นอกจากนี้ กลุ่ม

บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่เจ้าของลิขสิทธิ์ไม่ต่ออายุสัญญา หรือยกเลิกสัญญา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาด้านการจัดหาลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ทั้งใน ประเทศและต่างประเทศในช่วงที่ผ่านมา เนื่องจากตลาดสิ่งพิมพ์มีขนาดใหญ่และมีลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ ให้ เลือกซื้อเป็นจำนวนมาก รวมทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงหลายราย และประสบความสำเร็จในการผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสืออย่างต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทฯ จึง สามารถเลือกซื้อลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ที่ต้องการและได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของลิขสิทธิ์ในการให้ลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ที่มี แนวโน้มที่จะได้รับความนิยมสูงมาผลิตและจัดจำหน่าย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังปฏิบัติตามสัญญาอย่างเคร่งครัด จึงไม่มีปัญหาเรื่องการไม่ต่อสัญญาหรือยกเลิกสัญญาตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

กลุ่มบริษัทฯ ยังได้วางแผนการผลิตหนังสือที่มีความหลากหลาย ทั้งเนื้อหา, เจ้าของลิขสิทธิ์ และประเทศ เพื่อลดการพึ่งพิงเนื้อหา, เจ้าของลิขสิทธิ์ และประเทศใดประเทศหนึ่งมากเกินไป อีกทั้งยังผลิตหนังสือต้นฉบับ โดยนักเขียนไทยเพิ่มขึ้น อันเป็นการกระจายความเสี่ยงแบบหนึ่ง ซึ่งบริษัทได้พัฒนาทีมงานให้มีศักยภาพในการ ผลิตเนื้อหา หรือหาผู้สร้างสรรค์เนื้อหาจากในประเทศ

1.7 ความเสี่ยงจากการประเมินมูลค่าของสินค้านำเข้า

ปัจจุบัน สิ่งพิมพ์ของกลุ่มบริษัทฯ มีการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายเป็นส่วนใหญ่ โดยกลุ่มบริษัทฯ จะรับคืน สิ่งพิมพ์ที่ไม่สามารถจำหน่ายได้จากตัวแทนจำหน่าย ซึ่งอาจเป็นผลให้มีสิ่งพิมพ์เป็นสินค้าคงเหลือเป็นจำนวนมาก ได้ สินค้าคงเหลือดังกล่าวมีโอกาสเสื่อมคุณภาพ เสียหาย และล้าสมัยเมื่อเวลาผ่านไป ประกอบกับยอดขายในปี ปัจจุบันการเจริญเติบโตในส่วนของยอดขายลดลงกว่าปีก่อน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2558 กลุ่มบริษัท มีมูลค่าสินค้าคงเหลือสุทธิจำนวน 24.33 ล้านบาท และ 223.56 ล้านบาท (ตามลำดับ) หรือคิดเป็นร้อยละ 6.46 และ 33.90 ของมูลค่าสินทรัพย์ทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ในปี 2559 กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการพิจารณา ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงแนวโน้มของผู้บริโภค จากการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติปรับโครงสร้าง การประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์ของกลุ่มบริษัทฯ โดยตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงเพิ่มขึ้นให้ สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน และมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์เฉพาะที่ทำกำไรให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ซึ่งผล จากการดำเนินการดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการพิจารณา และรับรู้ผลขาดทุนจากการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 193.48 ล้านบาท ซึ่งเดิมค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยพิจารณาจากสินค้าใน สัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 1 ปีขึ้นไปและผลิตครบชุดแล้ว และของสินค้าคงเหลือที่ มีอายุมากกว่า 3 ปีขึ้นไปแต่ยังผลิตไม่ครบชุด โดยมีการตั้งค่าเผื่อดังกล่าวทุกเดือนซึ่งการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยนี้จะ ถูกพิจารณาการตั้งค่าจากผู้บริหารอีกครั้งหนึ่ง ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าเผื่อ สินค้าล้าสมัยจำนวน 220 ล้านบาท และ 92 ล้านบาท (ตามลำดับ) นอกจากนั้น เพื่อลดปริมาณสินค้าคงเหลือ กลุ่ม บริษัทฯ จะนำหนังสือที่มีอยู่ออกมาจำหน่ายเป็นระยะๆ โดยการลดราคาพิเศษและมีการจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อ ส่งเสริมการขายในงานนิทรรศการต่างๆ ที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี สำหรับหนังสือการ์ตูนที่มีเล่มต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการนำเล่มที่ออกใหม่จำหน่ายควบคู่ไปกับเล่มที่ได้เคยวางจำหน่ายไปแล้ว ซึ่งรวมถึงการนำการ์ตูนที่มี การออกจำหน่ายครบทุกเล่มแล้วมาจัดจำหน่ายรวมเป็นชุดเพื่อกระตุ้นการจำหน่ายด้วย นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้เพิ่ม

ความระมัดระวังในการผลิตหนังสือใหม่และควบคุมปริมาณยอดพิมพ์เพื่อมิให้มีสินค้าคงเหลือมากขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายการบริหารคลังสินค้าโดยการกำหนดจำนวนสินค้าไม่ให้มีปริมาณคงเหลือมากกว่าปีก่อน

2. ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจการเป็นตัวแทนจำหน่ายหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศ

2.1 ความเสี่ยงจากการต่อสัญญา

ในการประกอบธุรกิจบริการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ กลุ่มบริษัทฯ จะทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายกับเจ้าของสิ่งพิมพ์จำนวนหลายราย โดยส่วนใหญ่สัญญาตัวแทนจำหน่ายนิตยสารมีระยะเวลา 1 ปี และมีสิทธิต่ออายุสัญญาได้ สำหรับสัญญาตัวแทนจำหน่ายหนังสือพิมพ์จะหมดอายุเมื่อมีการยกเลิกสัญญา ทั้งนี้เจ้าของสิ่งพิมพ์สามารถยกเลิกสัญญาได้ หากกลุ่มบริษัทฯ ทำผิดสัญญา และ/หรือมีปัญหาด้านการเงิน และ/หรืออยู่ในสถานะล้มละลาย และ/หรือเมื่อมีการแจ้งอีกฝ่ายล่วงหน้า เป็นต้น ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่เจ้าของสิ่งพิมพ์ไม่ต่ออายุสัญญา หรือยกเลิกสัญญา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ กับเจ้าของสิ่งพิมพ์มีการทำธุรกิจและความสัมพันธ์อันดีต่อกันเป็นระยะเวลานาน โดยผู้บริหารและทีมงานของบริษัทฯ เป็นกลุ่มที่ทำธุรกิจนี้กับเจ้าของสิ่งพิมพ์มาตั้งแต่เริ่มต้น รวมทั้ง กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปฏิบัติตามสัญญาอย่างเคร่งครัด จึงไม่มีปัญหาเรื่องการไม่ต่อสัญญาหรือยกเลิกสัญญาตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นอกจากนี้ เจ้าของสิ่งพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ได้ว่าจ้างกลุ่มบริษัทฯ ให้ดำเนินการพิมพ์และจัดส่งหนังสือพิมพ์ต่างประเทศดังกล่าว ซึ่งได้มีการลงทุนในการสร้างฐานข้อมูล การพัฒนาฐานข้อมูลลูกค้าในระบบสารสนเทศของบริษัทฯ และการพัฒนาบุคลากรของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะในการดำเนินงาน ดังนั้น โอกาสที่เจ้าของสิ่งพิมพ์ดังกล่าวจะยกเลิกสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายกับกลุ่มบริษัทฯ จึงมีน้อย

2.2 ความเสี่ยงจากเจ้าของสิ่งพิมพ์ยกเลิกการผลิต

ในการประกอบธุรกิจบริการการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่เจ้าของสิ่งพิมพ์ยกเลิกการผลิต ซึ่งมีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจและดำเนินธุรกิจ ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จำเป็นต้องหาสิ่งพิมพ์ที่มีชื่อเสียงและมั่นคงเพื่อทดแทนหรือเพิ่มเติมอยู่เสมอๆ และถึงแม้ว่าหนังสือพิมพ์ The Wall Street Journal Asia ซึ่งได้ยกเลิกการพิมพ์สำหรับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพราะต้องการเปลี่ยนจากการอ่านผ่านสิ่งพิมพ์เป็นการอ่านผ่านออนไลน์ แต่ก็ยังคงให้ทางกลุ่มบริษัทฯ เป็นตัวแทนในการขายสมาชิกแบบออนไลน์

2.3 ความเสี่ยงจากความนิยมในการอ่านออนไลน์

ในปัจจุบัน การอ่านผ่านทางออนไลน์ได้รับความนิยมมากขึ้น ทำให้มีผลกระทบต่อการจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศ แต่หากสำนักพิมพ์ก็ได้มีการปรับตัว โดยจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์หรือนิตยสารพร้อมกับการอ่านทางออนไลน์ ซึ่งทำให้ผู้อ่านสามารถมีทางเลือกในการอ่านมากขึ้น ทำให้ปัญหาในการบอกเลืกรับสมาชิกลดลง

3. ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจดิจิทัล

3.1 ความเสี่ยงจากการลักลอบทำซ้ำเนื้อหา

มีเว็บไซต์ที่ลักลอบนำเสนอสื่อ เช่น การ์ตูน โดยผิดกฎหมายอยู่พอสมควร ทำให้ลูกค้าบางส่วนบริโภคสื่อดังกล่าวโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าดังกล่าวแบบถูกกฎหมาย ดังนั้น จึงจำเป็นต้องคัดเลือกเนื้อหาที่ดี โดดเด่นและแตกต่าง พร้อมๆ กับการใช้เทคโนโลยีที่ดี มีความปลอดภัยสูง และการให้บริการที่เป็นเลิศ ซึ่งบริษัทได้แสวงหาเนื้อหาอิเล็กทรอนิกส์ที่มีเอกลักษณ์ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนหาวิธีการนำเสนอที่เหนือกว่าเว็บไซต์ที่ผิดกฎหมายเหล่านั้น และตลอดจนนำเสนอขายในราคาที่น่าสนใจ

3.2 ความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ ถูกกระทบได้ง่าย

ปัจจุบันเราต้องยอมรับว่าสังคมออนไลน์ได้เข้ามามีบทบาทและมีส่วนต่อความคิด การตัดสินใจ การรับรู้ข่าวสารต่างๆ ผ่านสื่อออนไลน์ ทั้งโซเชียลมีเดีย บล็อก กระทั่ง และอื่นๆ ซึ่งพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน นิยมค้นหาข้อมูลของสินค้าและบริการ ก่อนทำการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการต่างๆ ซึ่งข้อมูลเหล่านั้น เป็นปัจจัยภายนอกที่ควบคุมได้ยาก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจในสินค้าและบริการของผู้บริโภคเป็นหลัก ดังนั้น จึงจำเป็นที่จะต้องควบคุมและรักษามาตรฐานของงานบริการทั้งระบบ ที่มีความจำเป็นและสำคัญอย่างมากต่อธุรกิจ E-Commerce ที่มีหัวใจหลักคือความรวดเร็วและถูกต้อง เช่น ระบบของเว็บไซต์, ระบบโลจิสติกส์, การตรวจสอบคุณภาพของสินค้า, ระบบการชำระเงิน, ระบบคืนสินค้า, งานบริการหลังการขาย, ช่องทางการติดต่อที่สะดวกรวดเร็ว รวมทั้งการสื่อสารการตลาดที่จะต้องมีความระมัดระวังเป็นพิเศษ

4. ความเสี่ยงจากอัตราค่านิยมการอ่านนิตยสารที่ลดน้อยลง

เนื่องด้วยธุรกิจนิตยสารภาษาอังกฤษสำหรับวัยรุ่นนั้นเจาะตลาดผู้อ่านวัยรุ่นเป็นหลัก วัยรุ่นในสมัยนี้นิยมใช้สื่อออนไลน์มากขึ้น อย่างไรก็ตาม บทความต่างๆ บนสื่อออนไลน์ก็ยังไม่สามารถเข้าถึงความชอบของเยาวชนได้ดีไปกว่าการสื่อสารด้วยภาพ และเสียง นิตยสารเนชั่นจูเนียร์จึงปรับรูปแบบเนื้อหาและดีไซน์ให้น่าอ่านตามยุคสมัยมากขึ้น ด้วยภาพประกอบที่สวยงามและเข้าใจ ตัวหนังสือที่กระชับและจับใจความง่ายขึ้น

บริษัทฯ ทำกิจกรรมการตลาดเพื่อสร้าง Customer Relationship โดยจัดกิจกรรมส่งเสริมการศึกษาความรู้ภาษาอังกฤษ ด้วยบริษัทฯ มีชื่อเสียงด้านการผลิตสื่อภาษาอังกฤษในระดับต้นของประเทศ รวมถึงมีสื่อมัลติมีเดียที่สามารถหลอมรวมสื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงทำให้งานสามารถสร้างประโยชน์ต่อลูกค้าโดยตรง รวมถึงสร้างคุณค่าและพัฒนาสังคมและการศึกษา (CSR) ซึ่งมีผู้สนับสนุนในความร่วมมือเป็นอย่างดีทั้งภาครัฐและเอกชน

5. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผู้ลงทุน

5.1 ผลกระทบต่อผู้ถือหุ้น (Dilution Effect) จากการใช้อำนาจของใบสำคัญแสดงสิทธิ “NINE-W1”

ในเดือนมิถุนายน 2556 บริษัทฯ ได้มีการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน NINE-W1 จำนวน 85,000,000 หน่วย อายุ 5 ปี โดยไม่คิดค่าตอบแทนในอัตราส่วนหุ้นสามัญเดิม 1 หุ้น ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ยังคงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ใช้จำนวนทั้งสิ้น 84,958,614 หน่วย

ในการนี้หากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิทำการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯเต็มจำนวน ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทฯอาจได้รับผลกระทบจาก Dilution Effect ทั้งในเรื่องของราคาหุ้นในตลาดที่อาจปรับตัวลดลง และสัดส่วนการถือหุ้นที่ลดลงดังต่อไปนี้

ก่อนการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเต็มจำนวน (31 ธันวาคม 2559)

จำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้ว	170,048,386	หุ้น
สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นก่อนการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ	100	%

หลังการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเต็มจำนวน (NINE-W1)

จำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้ว	255,007,000	หุ้น
สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นภายหลังการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ	66.68	%
สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นที่ลดลง	33.32	%

5.2 ผลกระทบต่อผู้ถือหุ้น (Dilution Effect) จากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ “ESOP-WA”

ในเดือนสิงหาคม 2556 บริษัทฯได้มีการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือ พนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย (ESOP) จำนวน 4,250,000 หน่วย ชนิดไม่มีมูลค่า อายุ 5 ปี อัตราการใช้สิทธิ ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยต่อหุ้นสามัญ 1 หุ้น ราคาในการใช้สิทธิ 4 บาท ต่อ 1 หุ้นสามัญ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ยังคงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ใช้จำนวนทั้งสิ้น 4,243,000 หน่วย

ในการนี้หากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิทำการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯเต็มจำนวน ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทฯอาจได้รับผลกระทบจาก Dilution Effect ทั้งในเรื่องของราคาหุ้นในตลาดที่อาจปรับตัวลดลง และสัดส่วนการถือหุ้นที่ลดลงดังต่อไปนี้

ก่อนการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเต็มจำนวน (31 ธันวาคม 2559)

จำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้ว	170,048,386	หุ้น
สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นก่อนการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ	100	%

หลังการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเต็มจำนวน (ESOP-WA)

จำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้ว	174,291,386	หุ้น
สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นภายหลังการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ	97.56	%
สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นที่ลดลง	2.44	%

6. ปัจจัยเสี่ยงของกลุ่มธุรกิจ

6.1 ความเสี่ยงจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายและบริหารจัดการกลุ่มบริษัทฯ

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนทั่วไป ปัจจุบัน เครือเนชั่นถือหุ้นร้อยละ 72.35 ของทุนชำระแล้ว จึงทำให้สามารถควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญในการประชุมผู้ถือหุ้นได้ทั้งหมด ซึ่งรวมถึงมติพิเศษที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง ทำให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่สามารถรวบรวมคะแนนเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้ นอกจากนี้ เครือเนชั่นยังมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการกลุ่มบริษัทฯ โดยมีกรรมการตัวแทนจำนวน 3 ท่านจากทั้งหมด 7 ท่าน และคณะกรรมการบริหารจำนวน 3 ท่านจากทั้งหมด 4 ท่าน เป็นตัวแทนที่มาจากเครือเนชั่น

อย่างไรก็ตาม เพื่อถ่วงดุลการบริหารงานของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ บริษัทฯ จึงได้แต่งตั้งกรรมการอิสระที่เป็นบุคคลภายนอกจำนวน 3 ท่านเพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบการดำเนินงานของผู้บริหารและดูแลผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 อุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557, 2558 และ 2559 กลุ่มบริษัทมีอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ			ภาวะผูกพัน		
		31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559	31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559
ส่วนปรับปรุงสินทรัพย์ที่เช่า	เจ้าของ	0.25	0.03	-	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	3.89	2.00	0.35	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.47	1.10	0.86	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
รวม		4.61	3.13	1.21			

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทคือ ค่าลิขสิทธิ์ในการผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ และ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ		
	31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559
ค่าลิขสิทธิ์	30.62	21.26	4.05
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	0.35	0.32	0.15
รวม	30.97	21.58	4.20

กลุ่มบริษัทมีนโยบายการตัดจำหน่ายค่าลิขสิทธิ์โดยพิจารณาจากจำนวนเงินตัดจำหน่ายที่สูงกว่าระหว่างวิธีเส้นตรงภายในระยะเวลา 3 - 7 ปี ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยอายุสัญญาลิขสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท และการคำนวณตามจำนวนเล่มของหนังสือที่พิมพ์หรือจำหน่ายได้ภายใต้สัญญาลิขสิทธิ์นั้นๆ โดยเริ่มตัดจำหน่ายเมื่อผลิตสิ่งพิมพ์เรียบร้อยแล้ว ในส่วนของโปรแกรมคอมพิวเตอร์ กลุ่มบริษัทตัดจำหน่ายโดยวิธีเส้นตรงเป็นระยะเวลา 5 ปี วิธีการตัดจำหน่าย ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์และมูลค่าคงเหลือจะได้รับการทบทวนทุกสิ้นรอบปีบัญชีและปรับปรุงตามความเหมาะสม

4.3 สัญญาเช่าทรัพย์สินระยะยาว

กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและคลังสินค้าเพื่อใช้ในการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- สัญญาเช่าสำหรับเป็นสำนักงาน ที่อาคารอินเตอร์ลิงค์ ทาวเวอร์ ชั้น 29 เลขที่ 1858/123-124 ถนนบางนา-ตราด กรุงเทพฯ รวมพื้นที่ประมาณ 735.93 ตารางเมตร ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2557 ถึงวันที่ 30 พฤศจิกายน 2560 และสามารถต่ออายุสัญญาได้
- สัญญาเช่าสำหรับเป็นคลังสินค้า อาคารเลขที่ 42/8 ถนนบางนา-ตราด กม. 4 หมู่ 10 แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ จากบริษัท โซติชชีวรกุล จำกัด ซึ่งมีพื้นที่ประมาณ 1,800 ตารางเมตร เป็นเวลา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และสามารถต่ออายุสัญญาเช่าได้

4.4 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 และ 2559 บริษัทฯ มีเงินลงทุนตามวิธีราคาทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้า โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

ชื่อ	ความสัมพันธ์	ทุนชำระแล้ว			สัดส่วนเงินลงทุน (ร้อยละ)			มูลค่าเงินลงทุนวิธีราคาทุน		
		31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559	31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559	31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559
บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด	บริษัท ย่อย	50.00	50.00	97.00	98.99	98.99	99.47	35.05	35.05	60.41
บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (โอนกิจการให้แก่ บจก.เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ และเสร็จสิ้นการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2559)	บริษัท ย่อย	41.25	41.25	-	99.99	99.99	-	25.36	25.36	-
บริษัท เนชั่น คิวดส์ จำกัด (จดทะเบียนเลิกกิจการเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2559 และอยู่ระหว่างการชำระบัญชี)	บริษัท ย่อย	1.00	1.00	1.00	99.99	99.99	99.99	1.00	1.00	1.00
บริษัท ไนน์ บี โปรดัก จำกัด (เลิกกิจการและเสร็จสิ้นการชำระบัญชี เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2558)	บริษัท ย่อย	1.00	-	-	59.99	-	-	0.60	-	-
รวม								62.01	61.41	61.41

4.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้า

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้าในอนาคต โดยพิจารณาจากปัจจัยหลักๆ เช่น

- 1) มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ที่สามารถเอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ได้
- 2) ผลตอบแทนจากการลงทุน
- 3) สถานะทางการเงินของบริษัทฯ ที่จะลงทุน
- 4) ภาวะเศรษฐกิจและการเมือง

อย่างไรก็ตาม โครงการลงทุนของบริษัทฯ ต้องผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตามขอบเขตอำนาจการอนุมัติที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ และตามกฎหมายต่างๆ ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์(ก.ล.ต.) และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เข้าร่วมบริหารงานและดูแลการดำเนินธุรกิจ ตามที่คณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มอบหมาย โดยบุคคลนั้นจะต้องเป็นผู้ที่ไม่มีผลประโยชน์ขัดแย้งในทางธุรกิจกับบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือการร่วมค้านั้นๆ

4.6 นโยบายในการบริหารลูกหนี้การค้า

ในการจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ โดยปกติกลุ่มบริษัทฯ มีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าโดยเฉลี่ยเป็นระยะเวลา 15 วัน ถึง 90 วัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 และ 2559 กลุ่มบริษัทฯ มียอดลูกหนี้การค้าสุทธิจากค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญและค่าเพื่อสินค้านำคืนจำนวน 35.94 ล้านบาท และ 47.23 ล้านบาท และ 50.34 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญ จำนวน 8.12 ล้านบาท และ 5.38 ล้านบาท และ 6.31 ล้านบาท ตามลำดับ และมีหนี้สูญและค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญในปีดังกล่าว จำนวน 0.94 ล้านบาท และ 1.31 ล้านบาท และ 1.02 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งในการพิจารณาตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายพิจารณาค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกค้าโดยมีการวิเคราะห์จากลูกหนี้ที่มีอายุหนี้เกินกำหนดชำระมากกว่า 180 วัน จะพิจารณาและทำการตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสุญร้อยละ 50 และลูกหนี้ที่มีอายุหนี้เกินกำหนดชำระมากกว่า 365 วัน จะพิจารณาและทำการตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสุญร้อยละ 100 และลูกหนี้ที่คาดว่าจะมีปัญหาในการเรียกเก็บเงินในอนาคตจะทำการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้าเพื่อตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญตามการคาดการณ์ รวมทั้งลูกหนี้จะถูกตัดจำหน่ายจากบัญชีเมื่อทราบว่าเป็นหนี้สูญ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการตั้งค่าเพื่อสินค้านำคืนในการขายเพื่อกระตุ้นสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชน และหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 และ 2559 มีจำนวน 12.85 ล้านบาท และ 5.50 ล้านบาท และ 3.48 ล้านบาท ตามลำดับ นโยบายของกลุ่มบริษัทฯ คือ จะตั้งค่าเพื่อสินค้านำคืนโดยใช้สัดส่วนร้อยละของสินค้านำคืนต่อสินค้าที่ขายโดยเฉลี่ย 12 เดือนย้อนหลัง โดยลูกหนี้การค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นลูกหนี้การค้าประเภทตัวแทนขาย หรือร้านหนังสือขนาดใหญ่ที่มีความสัมพันธ์ที่คึกคัก และมีการค้าขายอย่างสม่ำเสมอ และกรณีที่เพิ่มลูกค้านั้น บริษัทฯ ต้องให้ตัวแทนจำหน่ายดังกล่าววางเงินประกันค่าสินค้าตามนโยบายบริษัทฯ

4.7 นโยบายในการบริหารสินค้ำงเหลือ

สินค้ำงเหลือของกลุ่มบริษัทคือ สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 และ 2559 กลุ่มบริษัทมีสินค้ำงเหลือสุทธิจากค่าเผื่อสินค้ำงล้าสมัย จำนวน 232.55 ล้านบาท และ 223.56 ล้านบาท และ 24.34 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีค่าเผื่อสินค้ำงล้าสมัย จำนวน 88.96 ล้านบาท และ 92.00 ล้านบาท และ 220 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 27.67 และร้อยละ 29.15 และร้อยละ 90.04 ของสินค้ำงเหลือ ตามลำดับ ซึ่งในการพิจารณาตั้งค่าเผื่อสินค้ำงล้าสมัย กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการประเมินเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าสินค้ำงเหลือที่มีอายุมากกว่า 1 ปีขึ้นไปและผลิตครบชุดแล้ว และสัดส่วนร้อยละ 100 ของสินค้ำงเหลือที่มีอายุมากกว่า 3 ปีขึ้นไป แต่ยังไม่ครบชุด แต่อย่างไรก็ตามในปี 2559 ทางกลุ่มบริษัทได้มีการพิจารณาการปรับโครงสร้างธุรกิจผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์ เนื่องจากแนวโน้มของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งบริษัทฯ ได้พิจารณาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยการตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินค้ำงลดลงเพิ่มขึ้นให้สอดคล้องกับสภาวะการณ์ปัจจุบันและมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์เฉพาะที่ทำกำไรให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ซึ่งผลจากการดำเนินการดังกล่าวกลุ่มบริษัทได้มีการพิจารณาและรับรู้ผลขาดทุนจากการลดลงของมูลค่าสินค้ำงเหลือจำนวน 193.48 ล้านบาท ในปี 2559

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทหรือบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ ที่อาจส่งผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 รวมทั้งไม่มีคดีที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ และไม่มีคดีความในธุรกิจอื่นที่ไม่ได้เป็นธุรกิจโดยปกติของบริษัทและบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเซ็กเตอร์ เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	<ul style="list-style-type: none"> - ธุรกิจสำนักพิมพ์โดยผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทฟ็อกเก็ตบุ๊กส์ และสิ่งพิมพ์สำหรับเด็ก - ธุรกิจดิจิทัล ให้บริการเนื้อหาต่างๆ บนเว็บไซต์ โทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์ดิจิทัลอื่นๆ - ธุรกิจบริการเป็นตัวแทนจำหน่ายและให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง กับสิ่งพิมพ์จากต่างประเทศ - ธุรกิจผู้ผลิตรายการโทรทัศน์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1858/123-124 อาคารอินเทอร์เน็ตลิงก์ ทาวเวอร์ ชั้น 29 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107551000312
โทรศัพท์	:	(66) 2338-3333
โทรสาร	:	(66) 2338-3904
เลขานุการบริษัท	:	(66) 2338-3292
Home Page	:	www.nine.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	259,250,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 259,250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	ณ 31 ธันวาคม 2559 ทุนชำระแล้วของบริษัทเท่ากับ 170,048,386 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 170,048,386 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น	:	รายละเอียดตามหัวข้อโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ชื่อนิติบุคคล / ที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)
บริษัทย่อย				
บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ¹ 1858/123-124 ชั้น 29 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ	สิ่งพิมพ์	99.47	97,000,000	97,000,000
บริษัท เนชั่น คิวดิจ จำกัด ² 1858/123-124 ชั้น 29 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ	ผลิตรายการในรูปแบบต่างๆ เพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อโทรทัศน์ และสื่อรูปแบบใหม่	99.99	1,000,000	1,000,000

หมายเหตุ

- การรวบรวมกิจการของบริษัทย่อย 2 แห่ง ได้แก่ บจก. เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ และบจก. เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ ซึ่งเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันเพื่อปรับโครงสร้างการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทเมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2559 ภายหลังการรวบรวมกิจการดังกล่าว บจก. เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ มีทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 97 ล้านบาท และบจก. เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ ได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ และได้ดำเนินการชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2559
- บริษัท เนชั่น คิวดิจ จำกัด หยุดดำเนินพาณิชย์กิจตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2557 และจดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2559 และอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

2. บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง : 93 ชั้น 1 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย Tower B
ถ.รัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ : (66) 2009-9999

โทรสาร : (66) 2009-9991

ผู้สอบบัญชี : บริษัท เคทีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

1. นางสาวปัทมวรรณ วัฒนกุล ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9832 หรือ

2. นายวินิจ ศิลามงคล ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3378 หรือ

3. นายวีระชัย รัตนจรัสกุล ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4323 หรือ

4. นางสาววรรณพร จงพิเรชานนท์ ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4098

ที่ตั้ง : 1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 48 ถ.สาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : (66) 2677-2000

โทรสาร : (66) 2677-2222

ที่ปรึกษากฎหมาย	:	บริษัท สำนักงานกฎหมายและภาษี เอส.เอ.ที แอสโซซิเอท จำกัด
ที่ตั้ง	:	702 อาคารเจ้าพระยาทาวเวอร์ (โรงแรมแวงกรี-ล่า) เลขที่ 89 ซอยวัดสวนพลู ถนนเจริญกรุง เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์	:	(66) 2630-7637-8
โทรสาร	:	(66) 2630-7639
ที่ปรึกษากฎหมาย	:	บริษัท เภา แอนด์ แอสโซซิเอทส์ ลอว์ ออฟฟิส จำกัด
ที่ตั้ง	:	140/40 A อาคาร ไอทีเอฟ ชั้น 19 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
โทรศัพท์	:	(66) 2634-4995-7
โทรสาร	:	(66) 2238-2574, (66) 2634-4998