

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์

วิสัยทัศน์ของบริษัท “เป็นหนึ่งในผู้นำในการให้ความรู้และความบันเทิงที่มีคุณภาพ”

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 ซิฟเวอร์วันนี่” ซึ่งต่อมาในปี 2545 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เนชั่นบุ๊กส์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊กส์” ในการผลิตและจำหน่ายหนังสือเพื่อเด็กและวัยรุ่น 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 โดยการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน

ให้แก่ 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 เนชั่น บั๊คส์ 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 สามารถนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นเดิมพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนมาจ่ายคืนเงินกู้ยืมซึ่งเป็นการปรับปรุงสถานะทางการเงินของ 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 บริษัทที่เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วจะมีการขยายตัวในธุรกิจ ทำให้มีรายได้และผลกำไรที่เติบโตขึ้น ดังนั้น หากบริษัทฯ มีกำไรเพิ่มมากขึ้นจากการขยายตัว ก็อาจทำให้ส่วนแบ่งกำไรและเงินปันผลจากบริษัทฯ เท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้นก็ได้ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้น NMG เช่นกัน นอกจากนี้ เพื่อเป็นการลดผลกระทบจาก Dilution Effect ที่กล่าวมาข้างต้น คณะกรรมการของบริษัทฯ จึงมีมติให้มีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 9,000,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.37 ของจำนวนหุ้นในการเสนอขายหุ้นสามัญครั้งนี้ทั้งหมด 19,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ NMG ทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้นที่มีอยู่ (Pre-emptive right) โดยเป็นการจัดสรรในช่วงเวลาใกล้เคียงกับการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ประชาชนและบุคคลทั่วไป ในราคาที่เท่ากัน

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

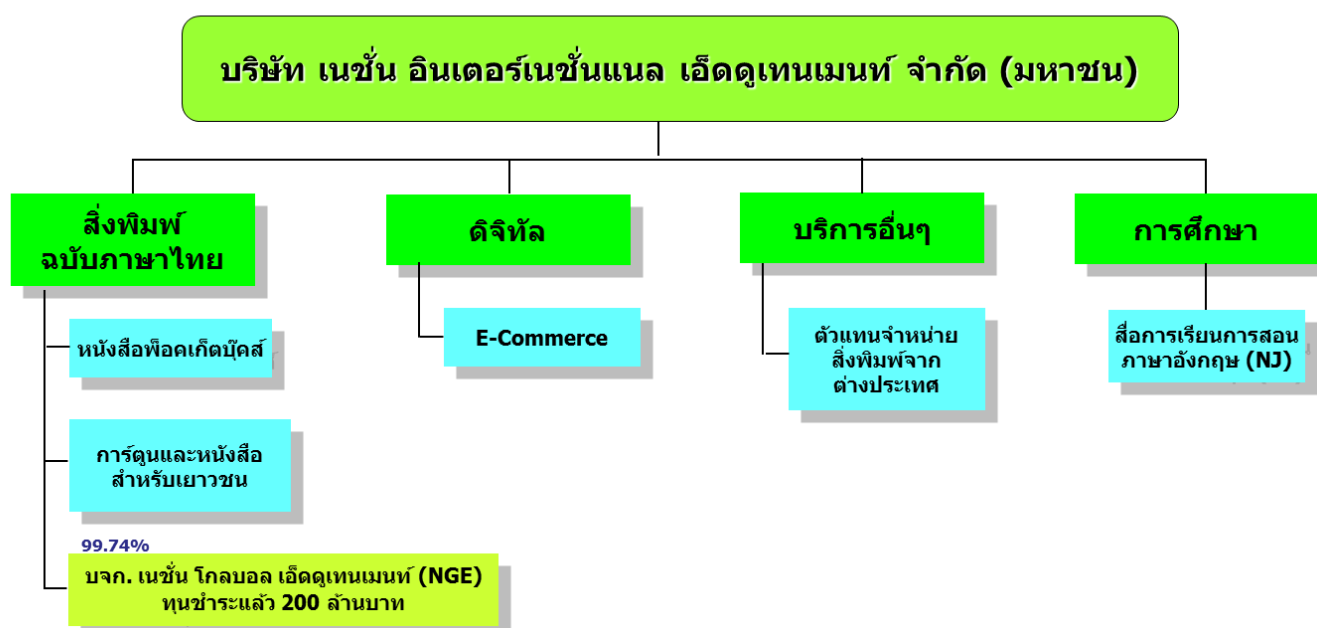
- ปี 2555
- วันที่ 25 กรกฎาคม 2555 บริษัทฯ เปิดตัว Canimals (แคนนิมอลส์) ก๊วนกระป๋องจอมซน ตัวการ์ตูนชื่อดังจากเกาหลีอย่างเป็นทางการ
 - วันที่ 26 พฤศจิกายน 2555 บริษัทฯ เข้าถือหุ้นในบริษัท เนชั่น คิวดส์ จำกัด (“NTK”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจผลิตรายการในรูปแบบต่างๆ เพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อโทรทัศน์ และสื่อรูปแบบใหม่

- วันที่ 2 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ เปิดตัวช่อง KidZone อย่างเป็นทางการ
- วันที่ 14 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ ดำเนินการเลิกกิจการและชำระบัญชีของ บริษัท เอ็นคูปอง 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 ไบรท์ จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนระหว่าง NINE และ บี ไบรท์ สัดส่วนการลงทุน 60:40 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการศึกษา
 - วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นใน NINE ร้อยละ 83.76
- ปี 2557
 - วันที่ 3 มีนาคม 2557 บริษัทฯ จัดแถลงข่าวและเปิดตัวหนังสือชีวประวัติ “อเล็กซ์ เฟอริกูสัน” ฉบับภาษาไทย
 - วันที่ 25 กันยายน 2557 บริษัทฯ ได้รับรางวัล "Investor's Choice Award" จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย สำหรับบริษัทจดทะเบียนที่ทำการประเมินคุณภาพการประชมสามัญประจำปีเต็ม 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 คิวดส์ จำกัด หยุดดำเนินพาณิชย์กิจ
- ปี 2558
 - วันที่ 20 ตุลาคม 2558 บริษัทฯ ดำเนินการเลิกกิจการและชำระบัญชีของ บริษัท ไนน์ บี ไบรท์ 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 คิวดส์ จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์
 - วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นใน NINE ร้อยละ 72.35

- ปี 2560
- วันที่ 2 พฤษภาคม 2560 บริษัท NINE มีมติเพิ่มทุนในบริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด จาก 97 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.74
 - วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท เนชั่น มีมติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นใน NINE ร้อยละ 71.04

1.3 โครงสร้างการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างกลุ่มธุรกิจและการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท NINE ปี 2560



NINE และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัทฯ”) โดยมีรายละเอียดของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

ชื่อบริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ¹ ทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท	สิ่งพิมพ์	99.74

ภาพรวมในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจสำนักพิมพ์ โดยผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์ที่ให้ความรู้และความบันเทิง ในรูปแบบของหนังสือฟ็อกเก็ตบุ๊กส์ และสิ่งพิมพ์สำหรับเด็ก ซึ่งมิได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง ในส่วนของหนังสือฟ็อกเก็ตบุ๊กส์ กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผ่านตัวบริษัทฯ เองในนามสำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊กส์” ซึ่งผลิตและจำหน่ายหนังสือฟ็อกเก็ตบุ๊กส์ที่ได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ให้เป็นผู้จัดพิมพ์และจำหน่ายผลงานที่มีคุณภาพ โดยมีกลุ่มผู้อ่านเป้าหมายหลักเป็นผู้อายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป ซึ่งครอบคลุมเนื้อหาหลากหลายแนว ได้แก่ 1) หมวดบริหารและจัดการ 2) หมวดนวนิยายและวรรณกรรม 3) หมวดภาษาและการเรียนรู้ 4) หมวดศาสนา จิตวิทยา และปรัชญา 5) หมวดทั่วไป

ในปี 2560 กลุ่มบริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์ในการพิมพ์และจัดจำหน่ายหนังสือฟ็อกเก็ตบุ๊กส์มาแล้วทั้งสิ้นจำนวนมากกว่า 1,000 ปก ซึ่งส่วนใหญ่ กลุ่มบริษัทฯ จะจัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ในประเทศ โดยมีจุดกระจายหนังสือรวมกันทั้งสิ้นมากกว่า 10,000 จุด (ที่มา: บริษัท) 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 โดราเอมอน, เกรซมอน, คราก่อนบอล, นารูโตะ นินจาคาถาโอ้โฮเฮะ เป็นต้น รวมทั้งสิ่งพิมพ์ที่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากกลุ่มประเทศแถบยุโรป อเมริกา โดยในปี 2560 กลุ่มบริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์ในการพิมพ์และจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กมาแล้วทั้งสิ้นจำนวนมากกว่า 5,500 ปก ซึ่งส่วนใหญ่ กลุ่มบริษัทฯ จะจัดจำหน่ายผ่านเอเจนต์หนังสือ และผู้จัดจำหน่ายหนังสือ โดยมีจุดกระจายหนังสือรวมกันทั้งสิ้นกว่า 11,000 จุด (ที่มา: บริษัท)

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 รวมถึงบริการรับจัดส่งหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศอีกหลายฉบับด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนขายโฆษณาให้แก่หนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ฉบับที่พิมพ์ในประเทศไทย รวมทั้งการรับจ้างพิมพ์หนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun และเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพตลาดในปัจจุบัน ทางบริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนขายสมาชิกออนไลน์ให้กับ The Wall Street Journal Asia ด้วย

สรุปลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัท

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

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

บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (“NGE”)

- ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์โดยผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและเยาวชนเพื่อการศึกษา และบันเทิง สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่เป็นเยาวชนอายุไม่เกิน 18 ปี โดยมุ่งเน้นหนังสือการ์ตูนยอดนิยมที่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากสำนักพิมพ์ชั้นนำของประเทศญี่ปุ่น ประเทศเกาหลี ประเทศไทย และประเทศอื่นๆ ในทวีปเอเชีย รวมทั้งการรู้ความและวรรณกรรมเยาวชนต่างๆ โดยมีได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง
- ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์โดยผลิต นำเข้า และจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและเยาวชนเพื่อการศึกษา บันเทิง และการเสริมทักษะ สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่เป็นเยาวชนอายุไม่เกิน 18 ปี ส่วนใหญ่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากกลุ่มประเทศแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย โดยมีได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง

จุดเด่นในการประกอบธุรกิจ

1. ธุรกิจสิ่งพิมพ์

1.1 กลุ่มบริษัทฯ ได้รับการยอมรับและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั่วโลก

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มการประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์การ์ตูนที่มีการขอลิขสิทธิ์จากสำนักพิมพ์จากต่างประเทศอย่างถูกต้องเป็นรายแรกของประเทศไทย ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา 20 ปี ที่ผ่านมามีกลุ่มบริษัทฯ ได้พิสูจน์ให้เจ้าของลิขสิทธิ์ต่างๆ ได้เห็นว่า บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างตรงไปตรงมา และถูกต้องตามจริยธรรมการดำเนินธุรกิจที่ดี

จากการยึดแนวทางการดำเนินการข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับการยอมรับและเชื่อมั่นจากสำนักพิมพ์ต่างๆ ทั่วโลก ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ มีโอกาสสูงในการได้รับการพิจารณาคัดเลือกจากสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือที่ได้รับความนิยมจากต่างประเทศเพื่อมาดำเนินการผลิตและจัดจำหน่ายในประเทศให้ได้ตามเป้าหมาย

1.2 กลุ่มบริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสืออย่างต่อเนื่อง

กลุ่มบริษัทฯ มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ที่ได้รับความนิยม และมียอดขายรายประเภทสิ่งพิมพ์สูงติดอันดับต้นๆ ของประเทศไทยต่อเนื่องมาช้านาน โดยโดดเด่นในหมวดการ์ตูน อาทิ หนังสือการ์ตูน One Punch Man การ์ตูนกำลังโด่งดังทั่วโลกในขณะนี้, โดราเอมอน, นารูโตะ นินจาคาถาโอ้โฮเฮะ,

เทพมรณะ Bleach, Blue Exorcist, เกรซอนชินจัง, อีคารุเซียนโกะ, คุโรโกะ นายจิตรพิลาสังเวียนบาส หมวดหนังสือเด็กประเภทนิทานและกิจกรรมเสริมทักษะ อาทิ หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะดิสนีย์ ได้แก่ Frozen, Princess, Disney Animation, และ Marvel ได้แก่ Spiderman และ Avenger เป็นต้น, หนังสือหมวดธุรกิจ บริหารและการลงทุน, ศาสนา อาทิ, หนังสือสำหรับผู้ใหญ่ที่ได้รับความนิยมอย่างมากจากผู้อ่าน เช่น Marketing 4.0, “เจาะจุดแข็ง”, หนังสือ “กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม” ,ปฏิทินฤกษ์มงคล 2017 ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่องมาตลอดกว่า 10 ปี เป็นต้น สำหรับ นักเขียนไทยในกลุ่มการบริหารและการจัดการที่ได้รับความนิยมดังนั้น นักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศจึงมีการติดต่อขอจำหน่ายลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ที่ได้รับความนิยมสูงให้แก่กลุ่มบริษัทฯ โดยตรงเป็นประจำ

1.3 กลุ่มบริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือหลากหลายประเภท

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

1.4 กลุ่มบริษัทฯ มีผู้อู่หนุนที่เข้มแข็งและสามารถช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ได้

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้อู่หนุนรายใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจสิ่งพิมพ์มากกว่า 48 ปี รวมทั้งได้รับการยอมรับจากวงการอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ทั่วโลก และเอื้อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถดำเนินกิจการสิ่งพิมพ์ที่ได้รับการยอมรับจากผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งสามารถดำเนินธุรกิจได้ในต้นทุนที่สามารถแข่งขันได้จากการประหยัดจากขนาด (Economy of Scale) ด้วย

1.5 เนื้อหา (Content) และรูปภาพในสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์มีโอกาสนำไปขยายธุรกิจต่อทางสื่ออื่นๆ ได้

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

1.6 ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้มีความสามารถสูงในธุรกิจผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ มีความสามารถในการบริหารและดำเนินงานในธุรกิจผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์กับกลุ่มบริษัทฯ และบริษัทในเครือเนชั่น ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการผลิตสื่อและสิ่งพิมพ์หลากหลายประเภทในประเทศไทยมาเป็นระยะเวลาช้านาน ดังนั้น ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถใช้ความชำนาญและความสัมพันธ์ที่ดี

กับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในการบริหารงานกลุ่มบริษัทฯ ให้ประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องในอนาคต

1.7 กลุ่มบริษัทฯ มีทีมบรรณาธิการที่มีคุณภาพ

จากการที่กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการคัดเลือกกว่าจ้างทีมงานบรรณาธิการที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ มีทัศนคติที่ดีกับสายงาน รวมทั้งมีการพัฒนาพนักงานอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ทีมงานบรรณาธิการของกลุ่มบริษัทฯ มีคุณสมบัติเพียบพร้อม และสามารถถ่ายทอดงานพิมพ์จากต้นฉบับภาษาต่างประเทศมาเป็นภาษาไทยได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์และมีอรรถรส จึงทำให้ธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯ มีศักยภาพที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้ในปัจจุบัน

2. ธุรกิจเพื่อการศึกษา

2.1 บริษัทฯ ไม่หยุดนิ่งต่อการพัฒนารูปแบบสื่อและเนื้อหาสำหรับการศึกษา

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเพื่อการศึกษา เน้นการสร้างสรรค์สื่อคุณภาพเพื่อประโยชน์สำหรับเยาวชน คณาจารย์ และประชาชนทั่วไปที่สนใจพัฒนาการเรียนรู้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเนื้อหาความรู้ภาษาอังกฤษสำหรับใช้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งในปีที่ผ่านมา รายการสื่อภาษาอังกฤษ “Hello English” ได้ขยายฐานผู้ชมออกไปกว้างมากขึ้นทั้งจากการออกอากาศทางโทรทัศน์ และสื่อดิจิทัล โดยยอดผู้ชมทางสื่อดิจิทัลได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นกว่า 100%

สำหรับเตรียมสอบ สื่อสำหรับการศึกษาในปี 2560 ได้พัฒนารูปแบบดิจิทัลให้มากขึ้นเพื่อสอดคล้องกับยุคปัจจุบันที่เทคโนโลยีใหม่เติบโต อินเทอร์เน็ตเข้าถึงทั่วทุกพื้นที่ ส่งผลให้การพัฒนานี้เนื้อหาที่มีความทันสมัย มีความหลากหลายมากขึ้น เพื่อประโยชน์สูงสุดของการพัฒนาธุรกิจเพื่อการศึกษา

2.2 กลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับสถาบันการศึกษา นักเรียน นักศึกษา และคณาจารย์

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเพื่อการศึกษา เน้นการสร้างสรรค์สื่อคุณภาพสำหรับเพิ่มพูนความรู้ และ/หรือเป็นสื่อที่อาจารย์สามารถใช้เป็นสื่อประกอบการสอนเพิ่มเติมได้อย่างดี ด้วยเนื้อหาที่มีประโยชน์รอบด้าน ทั้งสาระและความบันเทิง รวมถึงวิชาการต่างๆ สำหรับนักเรียนนักศึกษาใช้เป็นคู่มือเตรียมสอบได้อีกด้วย ทั้งนี้ในฐานะสื่อมวลชนที่เป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาคุณภาพการศึกษาในประเทศ เพื่อเป็นพลังขับเคลื่อนสังคมที่ดีในอนาคต ด้วยการสร้างเสริมกิจกรรมส่งเสริมการศึกษา อาทิ กิจกรรมการแข่งขันสะกดคำภาษาอังกฤษชิงชนะเลิศแห่งประเทศไทย ที่จัดต่อเนื่องมาเป็นเวลา 20 ปี กิจกรรมประกวดเขียนเรียงความภาษาอังกฤษชิงสร้างสรรค์ที่จัดต่อเนื่องเป็นเวลา 12 ปี กิจกรรม Workshop ให้กับอาจารย์และร่วมพัฒนาบุคลากรทางการศึกษาตลอดปี

3. ธุรกิจดิจิทัล

- ดำเนินธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์
- ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภค หลากหลายประเภท

จุดเด่นในการประกอบธุรกิจ

- ครอบคลุมสินค้าและบริการหลากหลายประเภท

ธุรกิจดิจิทัลนั้นมีเนื้อที่ในการใส่ข้อมูลสินค้าและบริการไม่จำกัด โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ภายในเครือของบริษัทฯ ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็น

หนังสือ การ์ตูน หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และอื่นๆ แต่ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ขยายสินค้าและบริการต่างๆ ออกไปยังกลุ่มสินค้าอุปโภค บริโภค ทำให้ครอบคลุมต่อทุกความต้องการของตลาดมากขึ้น โดยไม่จำกัดอยู่แค่เฉพาะผลิตภัณฑ์ภายในเครือของบริษัทฯ แต่ได้นำสินค้าและบริการของพันธมิตร เข้ามาจัดจำหน่ายบนเว็บไซต์ และช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจดิจิทัลทั้งหมดอีกด้วย ทำให้เกิดเป็นศูนย์รวมของสินค้าในหมวดหมู่นั้นๆ มากขึ้น

ปัจจุบันมีสื่อสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ที่จัดจำหน่ายมากกว่า 800,000 รายการ จากหลากหลายสำนักพิมพ์และยังดำเนินการเพิ่มจำนวนรายการสื่อสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งเพิ่มสินค้าอุปโภค บริโภคมาจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่องเช่นกัน คาดว่าภายในปี 2561 นี้ จะมีรายการสินค้าสื่อสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ สินค้าอุปโภค บริโภค เข้ามาจัดจำหน่ายมากกว่า 1,200,000 รายการ

- การเติบโตอย่างต่อเนื่องของตลาดดิจิทัล ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และพฤติกรรมผู้บริโภค

จากการสำรวจพบว่า นักช้อปออนไลน์ในประเทศไทยจำนวน 55% ระบุว่าพวกเขามีแนวโน้มที่จะใช้จ่ายออนไลน์มากขึ้นในปี 2560 และจากกลุ่มนักช้อปเหล่านั้น ราว 82% เห็นว่า ความสะดวกสบายของการช้อปออนไลน์น่าจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้พวกเขาหันมาช้อปด้วยวิธีนี้มากขึ้น 37% มองว่าการส่งของที่รวดเร็วเป็นอีกปัจจัยหลัก และ 35% คิดว่าทำให้ประหยัดเงินได้มากกว่า ซึ่งเหตุผลดังกล่าวล้วนเป็นปัจจัยอันดับต้นๆ และคาดว่าในปี 2561 นี้ ผู้ซื้อจะหันมาใช้ช้อปออนไลน์มากขึ้น และผู้บริโภคหันมาใช้ช่องทางอีคอมเมิร์ซเพื่อทำธุรกรรมประจำวันมากขึ้น

PayPal หนึ่งในผู้นำด้านการชำระเงินแบบดิจิทัลระดับโลก และอ็อปซอสส์ (Ipsos) นำเสนอรายงานการวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภคทั่วโลกปี 2016 โดยสำรวจพฤติกรรมการซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภคกว่า 28,000 คน ใน 32 ประเทศ รวมถึงกลุ่มผู้บริโภคในประเทศไทยจำนวน 800 คน ซึ่งเป็นโอกาสใหม่สำหรับผู้ค้าออนไลน์ชาวไทยที่ต้องการขยายไปยังตลาดต่างประเทศ

ปี 2560 คนไทยช้อปผ่านออนไลน์กว่า 3 แสนล้าน – ปี 2561 เพิ่มขึ้น 4 แสนล้าน

ยอดใช้จ่ายออนไลน์ทั้งหมดของนักช้อปชาวไทยในปี 2559 อยู่ที่ 325,614 ล้านบาท เติบโต 19% จากปี 2558 โดยคนไทยที่ซื้อสินค้าผ่านออนไลน์ มีประมาณ 7.9 – 8 ล้านคนของประชากรไทยทั่วประเทศ ซึ่งค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคน อยู่ที่ 41,215 บาท โดยในจำนวนคนไทยที่ซื้อผ่านออนไลน์ มี 2 ล้านคน ที่ซื้อขายออนไลน์ข้ามประเทศ (Cross-Border Commerce) ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคน 30,892 บาท คิดเป็นยอดใช้จ่ายรวมกว่า 60,000 ล้านบาท

ขณะที่ในปี 2560 ประเมินการใช้จ่ายจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น 16% จากปีก่อน คิดเป็นยอดใช้จ่ายอยู่ที่ 376,753 ล้านบาท พร้อมทั้งคาดการณ์ว่ายอดการซื้อข้ามประเทศของคนไทย จะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น 84% นอกจากนี้ คาดการณ์ว่าในปี 2561 ยอดใช้จ่ายออนไลน์ของนักช้อปคนไทย จะขยับขึ้นเป็น 426,655 ล้านบาท (ที่มา : marketingopps.com Feb 17, 2017)

- เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์สื่อสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ โลจิสติกส์ ภายในกลุ่มเครือของบริษัทฯ

ความได้เปรียบของการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการของธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯอีกอย่างหนึ่ง คือ การเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์สื่อสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ ภายในกลุ่มเครือของบริษัทฯเอง ทำให้มีอำนาจในการกำหนดราคาหรือลดราคา เพื่อแข่งขันกับคู่แข่ง และทำให้ได้ผลกำไรจากการจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัทฯ ผ่านช่องทางการดิจิทัลของบริษัทฯโดยตรง ซึ่งไม่ต้องผ่านตัวแทนจำหน่าย หรือต้องมีต้นทุนในการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค

ทั้งนี้การกระจายข้อมูลทางออนไลน์ ยังสามารถเข้าถึงได้ง่ายและมีค่าใช้จ่ายต้นทุนการประชาสัมพันธ์ที่ต่ำ บริษัทฯยังสามารถประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อในเครือของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งช่องทางหนังสือพิมพ์ โซเชียลมีเดีย โทรทัศน์ วิทยุ งานแสดงสินค้า และอื่นๆ

ในส่วนของสิ่งพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์เอง ก็มีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้ประโยชน์ ต่อเนื่องจากการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์เล่มกระดาษ สามารถทำสำเนาได้เท่าที่ต้องการ ประหยัดวัสดุในการสร้างสื่อ จัดจำหน่าย ผ่านช่องทางธุรกิจดิจิทัลเท่านั้น ซึ่งง่ายและสามารถทำได้รวดเร็ว

มีบริษัทโลจิสติกส์ ภายในเครือของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจหลักของธุรกิจดิจิทัลในส่วนของบริษัท อีคอมเมิร์ซ เนื่องจากปัจจุบันหลายเว็บไซต์ได้เปลี่ยนมาใช้บริการขนส่งกับบริษัท โลจิสติกส์ที่เป็นของตนเอง เนื่องจาก ทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกรวดเร็ว ง่ายต่อการติดตาม ราคาไม่แพง และปลอดภัยต่อสินค้าและบริการ ดังนั้นบริษัทฯ จึงสามารถดำเนินการทำระบบขนส่งดังกล่าวได้ โดยประหยัดต้นทุน และการเอื้อประโยชน์กันภายในเครือของกลุ่ม บริษัทฯ นี้ ทำให้ธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯ มีศักยภาพที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้ในปัจจุบัน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

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

รายได้จากกลุ่มธุรกิจ	2560		2559		2558	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
1. ธุรกิจสำนักพิมพ์						
1.1 การผลิตและจำหน่ายพ็อคเก็ตบุ๊กส์	22.93	14.49	31.09	17.06	32.57	14.31
1.2 การผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชน	53.43	33.76	58.65	32.19	82.84	36.40
2. ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศและบริการที่เกี่ยวข้อง ¹	49.55	31.31	54.72	30.03	65.54	28.79
3. ธุรกิจดิจิทัล	2.84	1.79	3.63	1.99	1.87	0.82
4. ธุรกิจด้านการศึกษา						
4.1 สื่อการเรียนการสอน/รายการผ่านสื่อโทรทัศน์และสื่อรูปแบบใหม่	6.30	3.98	4.57	2.51	20.16	8.86
4.2 สื่อสิ่งพิมพ์การเรียนการสอนและบริการที่เกี่ยวข้อง	2.23	1.41	8.62	4.73	8.04	3.53
5. รายได้อื่น ๆ ²	20.99	13.26	20.93	11.49	16.60	7.29
รายได้รวม	158.27	100	182.21	100.00	227.62	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 “หยุดทำร้ายชีวิต ด้วยการไม่ยอมคิดเป้าหมาย”, “กล้าเลือก กล้าทำ”, “10 ข้อคิด เพื่อชีวิตที่เติบโตตลอดไป”, “SPRINT สร้างไอเดียไหนก็ได้ใจลูกค้าใน 5 วัน”, “Marketing 4.0”, และ

“เจาะจุดแข็ง” โดย Marcus Buckingham และ Donald O. Clifton, Ph. D. ซึ่งปัจจุบันพิมพ์ครั้งที่ 35 และเป็นหนังสือขายดีมากยาวนานมากกว่า 10 ปีของบริษัทฯ, หนังสือ “กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม” ปัจจุบันพิมพ์ครั้งที่ 17 เป็นหนังสือขายดีมากยาวนานกว่า 10 ปีของบริษัทฯ เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีงานเขียนของนักคิด นักเขียนไทยในกลุ่มการบริหารและการจัดการที่ได้รับความนิยมจากผู้อ่านในวงกว้าง อาทิ “ชนะอย่างเต๋า” โดยดร.นิเวศน์ เหมวชิรวรากร วรรณคดีอันดับหนึ่งของเมืองไทย, “เพาะหุ่นเป็นเห็นผลยั่งยืน” ปัจจุบันพิมพ์ครั้งที่ 7 และ “มหัศจรรย์ผลตอบแทน” ปัจจุบันพิมพ์ครั้งที่ 3 โดยคุณกวี ชูกิจเกษม หนังสือหมวดหุ้น-การเงินที่มียอดจำหน่ายที่ต่อเนื่อง เป็นต้น

(2) หมวดภาษาและการเรียนรู้ (Language and Learning)

หนังสือในกลุ่มนี้มีเนื้อหาเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะด้านภาษาและการทดสอบความถนัดด้านต่างๆ ซึ่งหนังสือในกลุ่มพัฒนาทักษะด้านภาษาที่ได้รับความนิยม เช่น “Let me Eng You” โดยหมูนุ่ม คุณคุณานนท์ เนียวกุล เจ้าของเพจสอนภาษาอังกฤษชื่อดัง ENGLOGIC สอนภาษาอังกฤษ โดย อ.พวย, “ภาษาอังกฤษแก่คริสต์มันส์แล้ว 1.5 พร้อม ซีดี MP3” โดย คริสโตเฟอร์ ไรท์ นักเขียน Bestseller เป็นต้น

(3) หมวดศาสนาและปรัชญา (Religion and Philosophy)

หนังสือในกลุ่มนี้มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับคำสอนทางศาสนา ปรัชญา และความเชื่อ เช่น “The Art of Communicating ศิลปะแห่งการสื่อสาร” โดย พระอาจารย์ยติช นัท ธันห์ พระปรมาจารย์ในพระพุทธศาสนาหายานนิกายเซน เป็นผู้นำทางศาสนาที่ได้รับความนิยมและเป็นที่ยอมรับมากที่สุดท่านหนึ่งของโลก เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีหนังสือแปลเกี่ยวกับศาสตร์ด้านโหราศาสตร์และดวงจิต ผลงานของ โจอี ยับ ปรมาจารย์และที่ปรึกษาผู้มีชื่อเสียงระดับโลก ผลงานของเขาได้รับการแปลเป็นภาษาไทยและมียอดจำหน่ายที่ต่อเนื่อง เช่น “คัมภีร์โหรา” และ “ปฏิทินฤกษ์มงคล ปี 2018” เป็นต้น

(4) หมวดทั่วไป (General Interest)

หนังสือในกลุ่มนี้เป็นหนังสือที่มีเนื้อหาหลากหลาย ครอบคลุมความสนใจด้านต่างๆ ของผู้อ่านในวงกว้าง อาทิ สุขภาพและความงาม อาหาร บ้านและการตกแต่ง การพัฒนาตนเอง สัตว์เลี้ยง และไลฟ์สไตล์ หนังสือเด่นของกลุ่มนี้ได้แก่

แนวไลฟ์สไตล์/ชีวิตคนดัง เป็นการนำแนวการดำเนินชีวิตของผู้ที่ประสบความสำเร็จในด้านต่างๆ มาจัดทำเป็นหนังสือเพื่อสร้างแรงบันดาลใจแก่ผู้อ่าน อาทิ “วิธิดาร์ทอป ฟีน กล้า บ้า ลุย” ซึ่งรวบรวมข้อมูลและแนวคิดของสุดยอดสตาร์ทอัพไทยที่ประสบความสำเร็จระดับแถวหน้าของประเทศ เป็นต้น

แนวสุขภาพ สำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์ได้ผลิตหนังสือแนวสุขภาพที่มีคุณภาพและยอดขายสูงอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากนักเขียนไทยที่ได้รับความนิยม ได้แก่ “ด้านมะเร็งลดพิษภัยด้วยแพทย์แผนจีน” โดยหมอไพโร (สะอาด อังกูรวัชร) คอสมินันต์ ไขปัญหาสุขภาพแผนจีน หนังสือพิมพ์คม ชัด ลึก เจ้าของผลงานเขียนหนังสือแนวสุขภาพขายดี ได้แก่ ถนอมตับ ขับขี้สารพัดโรค, ถนอมไต ขับขี้สารพัดโรค, ถนอมหัวใจ ขับขี้สารพัดโรค, ถนอมปอด ขับขี้สารพัดโรค, ถนอมม้าม ขับขี้สารพัดโรค และรู้ก่อนป่วยด้วยแพทย์แผนจีนเล่ม 1, เล่ม 2 เป็นต้น และหนังสือแปลจากต่างประเทศ เช่น “หายปวดแค่กดง่าย ๆ ใน 8 วินาที” เป็นต้น

(5) หมวดนิยาย วรรณกรรม (Fiction)

หนังสือหมวดนี้ เป็นหนังสือที่แปลจากต่างประเทศ ได้แก่ นิยายไตรภาค All Souls Trilogy เล่มล่าสุด “ลิขิตแห่งมนตรา” เล่มต่อเนื่องของ บ่วงมนตรา เสน่ห์รัตติกาล และได้เวรรัตติกาล 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 รวมถึงมีการวางจำหน่ายแบบเปิดหน้าบัญชีโดยตรงผ่านร้านหนังสืออื่นๆ ที่เป็นช่องว่างทางการตลาด อาทิ ร้านดับเบิ้ลยู บุ๊คทาวเวอร์ ร้านบุ๊คสไมล์ ควบคู่ไปกับการผลิตหนังสือเล่มพิเศษจำหน่ายเฉพาะทางภายใต้โครงการ “Only At 7” ซึ่งมีร้านบุ๊คสไมล์เป็นตลาดหลัก ร้านค้าปลีกเครือข่าย (Chain Store) อื่นๆ เป็นตลาดรอง เพื่อมุ่งเน้นถ่ายทอด ทุนเวียนหนังสือไปถึงผู้อ่านภายใต้แนวคิด “หนังสือดี ราคาประหยัด” อย่างกว้างขวางต่อเนื่องอีกด้วย
2. **บุรุษจำหน่ายหนังสือ** เป็นการเปิดบุรุษจำหน่ายหนังสือแก่ผู้อ่านโดยตรง เพื่อผลในการอำนวยความสะดวกในแง่ความครบครัน หลากหลาย ด้วยราคาสมเหตุสมผล ผ่านรูปแบบงานตามสถานที่และขนาดในการจัดงานแบบต่างๆ โดยแบ่งเป็น งานบุรุษระดับชาติ โดยการสนับสนุนจากสมาคมผู้จัดพิมพ์และผู้จำหน่ายหนังสือแห่งประเทศไทย อาทิ งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ งานมหกรรมหนังสือระดับชาติ งานสัปดาห์ครอบครัวหนังสือ และงานสัปดาห์หนังสืออื่นๆ ในส่วนภูมิภาค งานบุรุษโมเดิร์นเทรด ทั้งที่จัดขึ้นเอง และจัดร่วมกับห้างสรรพสินค้าต่างๆ ภายในพื้นที่ห้างสรรพสินค้านั้นๆ งานบุรุษโรงเรียนและมหาวิทยาลัย ทั้งโดยการจัดร่วมกับงานสัปดาห์ห้องสมุด สัปดาห์วิทยาศาสตร์ สัปดาห์วิชาการ และงานวาระพิเศษต่างๆ ของโรงเรียนแล้ว ยังมีการจัดขึ้นเป็นลักษณะงานโรดโชว์ เพื่อให้ความรู้และแนะนำหนังสือไปในตัวอีกด้วยส่วนหนึ่ง
3. **จำหน่ายตรงแก่องค์กร** เป็นการจำหน่ายหนังสือแก่ผู้บริหารที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน โรงเรียน มหาวิทยาลัย และหน่วยงานราชการอื่นๆ ที่มีความต้องการหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ของบริษัทฯ
4. **ช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ** เช่น การจำหน่ายหนังสือให้แก่บริษัทในเครือเนชั่น เพื่อใช้เป็นของขวัญปีใหม่หรือของสมนาคุณแก่ลูกค้า และการจำหน่ายผ่านทางไปรษณีย์ ผ่านช่องทางจัดจำหน่ายออนไลน์ ได้แก่ nstore.net ร้านค้าอีคอมเมิร์ซเครือเนชั่น, 24 Shopping, LINE SHOP, LAZADA, 11street และผ่าน Facebook Fanpage ของเครือเนชั่น ซึ่งให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ผู้สั่งซื้อ และเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสำหรับผู้่านมากยิ่งขึ้น

ในปี 2560 สำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊คส์” ได้จัดจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ผ่านช่องทางการจำหน่ายหลักคือร้านหนังสือ รองลงมาได้แก่การจัดจำหน่ายตรงผ่านบุรุษในห้างสรรพสินค้า สถาบันการศึกษา หน่วยงานราชการ องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน อาคารสำนักงานต่างๆ และช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ตามลำดับ รวมจัดจำหน่ายทั้งสิ้นกว่า 10,000 จุด (ที่มา : บริษัทฯ)

1.1.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

- 1) บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตและจำหน่ายหนังสือเพื่อกระตุ้นยอดขายที่มีคุณภาพและมีความหลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้อ่านทุกกลุ่มอายุ เพศ และอาชีพ โดยพิจารณาคัดเลือกหนังสือทั้งในแง่ของเนื้อหา คุณภาพ และความเหมาะสม เพื่อให้หนังสือของบริษัทฯ สามารถเป็นส่วนหนึ่งในการเสริมสร้างความบันเทิง และความรู้ของผู้อ่านให้ทันต่อยุคสมัย
- 2) เนื่องจากบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทฯ จึงใช้ข้อได้เปรียบสำนักพิมพ์อื่นๆ ดังกล่าวในการคัดเลือกผลงานของนักเขียน และสำนักพิมพ์ที่เป็นที่ชื่นชอบของผู้อ่านชาวไทย และมีคุณภาพระดับโลกโดยมียอดขายในอันดับต้นๆ (Bestseller) มาแนะนำ
- 3) ในส่วนของหนังสือเพื่อกระตุ้นยอดขายที่เป็นหนังสือแปลจากภาษาต่างประเทศ บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นคุณภาพการแปลให้มีความถูกต้องตรงกับต้นฉบับมากที่สุด โดยไม่ละทิ้งความสละสลวยของสำนวนภาษาในบทแปล เพื่อเสริมสร้างอรรถรสในการอ่านหนังสือ และเสริมสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้อ่านมากที่สุด
- 4) บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งราคาจำหน่ายหนังสือที่เหมาะสม และสามารถแข่งขันกับสำนักพิมพ์อื่นในตลาดได้ รวมทั้งสร้างแรงจูงใจในการซื้อหนังสือ เช่น จัดจำหน่ายหนังสือในราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษสำหรับหนังสือบางหมวด เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีนโยบายทำการตลาดด้วยราคาต่ำกว่าคู่แข่ง (Price War)
- 5) บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดกิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องในรูปแบบต่างๆ เช่น การเข้าร่วมงานมหกรรมหนังสือต่างๆ การเปิดตัวหนังสือ การพบปะนักเขียน การจัดส่งหนังสือให้แก่สื่อต่างๆ รวมถึงนักวิจารณ์ เป็นต้น
- 6) บริษัทฯ ได้ทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ชื่อของสำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊คส์” และหนังสือให้เป็นที่ยึดใจในกลุ่มผู้อ่านผ่านสื่อต่างๆ หลากหลายรูปแบบให้ครบถ้วน 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, Futabasha และ Square Enix เป็นต้น จนถึงปี 2560 ได้รับลิขสิทธิ์ในการพิมพ์และจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชน ทั้งสิ้นจำนวนมากกว่า 600 เรื่อง หรือมากกว่า 4,500 ปก ซึ่งดำเนินการในรูปแบบดังต่อไปนี้

- 1) **หนังสือการ์ตูน (Comic Collection)** หมายถึงหนังสือการ์ตูนรวมเล่มและหนังสือการ์ตูนในรูปแบบพิเศษ (Limited Edition) ซึ่งได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางทั้งจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศอื่นๆ ในเอเชียรวมทั้งประเทศไทย อาทิ “นารูโตะ นินจาคาถาโอ้โฮเฮะ” “โดราเอมอน” “เกรียนชินจัง” “เทพมรณะ Bleach” “Bakuman” “Blue Exorcist”, “คุโรโกะ นายจิตรลึงสังเวียนบาส Replace”, “คุโรโกะ นายจิตรลึงสังเวียนบาส Extra Game”, “แพดดิ้งมอนด์”, “โปรุโตะ”, “อักษระสยบมาร”, “Blue Exorcist”, “JO JO Lion”,

“JOJONIUM”, “MASTER KEATON” , “เดธโน้ต Pocket Edition” , “One Punch Man” “ การ์ตูนไทย อาทิ “มีดที่ 13” เป็นต้น

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

ข) สิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย

NGE ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิต นำเข้า และจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนที่ได้รับลิขสิทธิ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์และสำนักพิมพ์ชั้นนำจากกลุ่มประเทศแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย อาทิ Walt Disney, Warner Bros., Nickelodeon ประเทศสหรัฐอเมริกา , Egmont UK, Dorling Kindersley ประเทศอังกฤษ, Larousse ประเทศฝรั่งเศส เป็นต้น โดยส่วนใหญ่ผลิตเป็น 2 ภาษา ซึ่งมีทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษในเล่มเดียวกัน จนถึงปี 2560 NGE ได้รับลิขสิทธิ์ในการพิมพ์และจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป และ อเมริกา ทั้งสิ้นจำนวนมากกว่า 1,000 ปก ซึ่งดำเนินการในรูปแบบดังต่อไปนี้

- 1) **หนังสือนิทานภาพ (Storybook)** ซึ่งได้คัดสรรจากนิทานที่ได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางจากทั้งในและต่างประเทศ
- 2) **หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะ (Activity Book)** เป็นหนังสือที่เหมาะสมสำหรับเด็กเล็ก ประกอบด้วยรูปภาพเป็นส่วนใหญ่ พร้อมความรู้และความบันเทิงผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ การระบายสี การวาดรูป การลากเส้น เกมทดสอบความจำ สี ตัวเลข หรือคำศัพท์ง่ายๆ ฯลฯ จัดพิมพ์เป็นสองภาษา (ไทย-อังกฤษ) ส่วนใหญ่มีเนื้อหาเกี่ยวกับตัวการ์ตูนที่เป็นที่นิยมระดับนานาชาติ ตัวอย่างสิ่งพิมพ์ในประเภทนี้ได้แก่ “หนังสือระบายสีไซไฟผจญภัย”, “ระบายสีโอลิฟกับภารผจญภัย”, “ARIEL Dress and Play”, “BELLE Dress and Play”, “ระบายสี Cars 3 ที่ล้อชิง”, “ระบายสีชุดหรรษาราชินีหิมะ”, “Rapunzel Mini Pack ระบายสี”, “ฝึกวาดภาพระบายสีกับราชินีหิมะ”, “ระบายสีเจ้าหญิงเงือกน้อยผู้กล้าหาญ”, “ระบายสีกับ BELLE”, “ระบายสีราฟนเซลแสนสนุก”, “ระบายสีโจมงามกับเจ้าชายอสูร”, “ระบายสีวันดีๆ ของโซเฟีย”, “ระบายสีเพื่อนรักได้ทะเล”, “FROZEN Mini Pack” และล่าสุดได้รับลิขสิทธิ์การพิมพ์หนังสือระบายสี และกิจกรรมพัฒนาทักษะ Marvel อาทิ “Avenger Fun Pack”, “Spider Man Fun Pack”, “ระบายสี Spider Man” เป็นต้น

1.2.2 ลูกค้ายุทธศาสตร์เป้าหมาย

ลูกค้ายุทธศาสตร์เป้าหมายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

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

โดยหนังสือของกลุ่มบริษัทฯ นั้น มีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายในพิสัยที่ต่างกันดังนี้

- หนังสือการ์ตูนและนิตยสารการ์ตูน มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มก่อนวัยรุ่น และวัยรุ่น และอาจรวมไปถึงผู้ใหญ่ที่มีความชื่นชอบในการอ่านหนังสือการ์ตูน เนื่องจากเป็นความบันเทิงรูปแบบหนึ่งที่มีต้นทุนต่ำ
- นิทาน/ 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 2560 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 และออสเตรเลียโดยจัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ที่มีร้านหนังสือหลายสาขา และร้านค้าโมเดิร์นเทรด ซึ่งมีเงื่อนไขการขายที่อาจมีการรับคืนได้ในภายหลัง โดยร้านค้าเหล่านี้จะจำหน่ายต่อไปให้แก่ผู้อ่านอีกทอดหนึ่ง นอกจากนี้ NGE ยังมีการจัดจำหน่ายโดยตรงแก่สถาบันการศึกษาด้วยเช่นกัน

ในปี 2560 NGE จัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลียส่วนใหญ่ผ่านร้านหนังสือ รองลงมาได้แก่ ร้านค้าโมเดิร์นเทรด ร้านสะดวกซื้อ และร้านค้าอื่นๆ ที่ไม่ได้จำหน่ายหนังสือเป็นหลัก รวมทั้งจำหน่ายตรงผ่านบูธ โรงเรียน และองค์กรต่างๆ และช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ เช่น ร้านค้าออนไลน์ รวมจุดจำหน่ายทั้งสิ้นกว่า 13,000 จุด (ร้านค้า 11,000 แห่ง, บูธ โรงเรียน องค์กรต่างๆ 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 เช่น งานเปิดตัวหนังสือ “ตุ๊ดไบเบิ้ล” จากกระตุ๊ดสุดฮอตใน pantip.com บันทึกของทหารตุ๊ด กิจกรรมเสวนานักเขียน เสวนาให้ความรู้เกี่ยวกับเนื้อหาในหนังสือ เช่น เสวนาวิถีสตาร์ท็อป และหนังสือที่คนทำธุรกิจดิจิทัลต้องอ่าน, กิจกรรมประกวดวาดภาพระบายสีเจ้าหญิงไซไฟฟ์ที่หนึ่ง และ สไปเดอร์แมน, กิจกรรมเปิดรับสั่งจองหนังสือลุ้นรางวัลทางสื่อสังคมออนไลน์ ผู้สั่งจอง รับฟรีบัตรชมภาพยนตร์รอบพิเศษเรื่อง คุโร โกะ นายจัดพลสังเวียน บาส Last Game และ โจโจ ใจซ่าส์ล่าข้ามศตวรรษ โดยภาพยนตร์เรื่องนี้จัดให้มีการประกวด แอนอก ยกเอา ที่ Facebook NED และ M pictures ด้วย ซึ่งประกาศผลผู้ชนะภายในวันชมภาพยนตร์รอบพิเศษ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการขายสินค้า CSR เพื่อเป็นการระบายสินค้าและส่งเสริมให้มีการอ่านหนังสือกันมากขึ้น

5) พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่ม

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการกระจายสื่อที่คัดสรรแล้วว่ามีความเหมาะสมและมีเนื้อหาเหมาะสมไปยังกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ได้แก่ การให้ความสำคัญด้านการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งช่องทางดั้งเดิม ในด้านระบบงาน การพัฒนาความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้า และการควบคุมติดตาม เพื่อเปิดโอกาสในการจำหน่ายให้ครอบคลุมหนังสือทุกกลุ่ม ทุกเพศวัย ในทุกช่องทางให้มากที่สุด รวมถึงการเปิดโอกาสการขายผ่านสื่อใหม่ อาทิ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-book) สำหรับอ่านบนสมาร์ตโฟนหรือแท็บเล็ต โซเชียลเน็ตเวิร์ก นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเน้นการเข้าถึงเด็กและเยาวชนเป็นพิเศษผ่านการขายตรงเพื่อเข้าถึงผู้ปกครองของเด็กและเยาวชน รวมถึงการขายตรงเข้าสู่โรงเรียน โดยผ่านห้องสมุดหรือ ครูบรรณารักษ์ ครูที่ปรึกษา เพื่อเสนอทางเลือกในการใช้ประกอบการเรียนการสอน หรือมีไว้ประจำห้องสมุดเพื่อเป็นแหล่งข้อมูลสำหรับนักเรียนศึกษาค้นคว้าอีกทางหนึ่ง บริษัทฯ มีการจำหน่ายผ่านช่องทางจัดจำหน่ายออนไลน์ ได้แก่ nstore.net ร้านค้าอีคอมเมิร์ซเครือเนชั่น, LINE SHOP, LAZADA , 11 street และ

ผ่าน Facebook Fanpage ของเครือเนชั่น ซึ่งให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ผู้สั่งซื้อ และเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสำหรับผู้่านมากยิ่งขึ้น

1.3 การจัดหาสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ

1.3.1 การผลิตสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ

กลุ่มบริษัทจะทำการพิจารณาแนวโน้มอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ เพื่อวางแผนกำหนดประเภทสิ่งพิมพ์และรูปแบบเนื้อหาที่จะดำเนินการผลิตในแต่ละปี หลังจากนั้น กลุ่มบริษัทจะดำเนินการจัดหาและผลิตสิ่งพิมพ์ โดยมีขั้นตอนหลักในการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

1) การคัดสรรสิ่งพิมพ์

กลุ่มบริษัทได้สำรวจตลาดเพื่อสอบถามหรือหาข้อมูลของประเภทหรือรายชื่อสิ่งพิมพ์ที่เป็นที่ต้องการของกลุ่มผู้อ่านเป้าหมายโดยตรง ในบางกรณีนักเขียนหรือสำนักพิมพ์ผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์อาจทำการติดต่อขอจำหน่ายลิขสิทธิ์ในการผลิตและจัดจำหน่ายแก่กลุ่มบริษัทโดยตรง เนื่องจากชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งหนังสือที่ออกเกิดมู้ดส์ในแนวธุรกิจและการจัดการ และการพัฒนาดนเองของกลุ่มบริษัท

หลังจากนั้น คณะทำงานเพื่อคัดเลือกหนังสือของกลุ่มบริษัท ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหาร บรรณาธิการ ฝ่ายขาย และฝ่ายการตลาด จะทำการคัดเลือกสิ่งพิมพ์ที่เหมาะสมในการผลิตและจัดจำหน่ายซึ่งมีคุณสมบัติเบื้องต้นดังนี้

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

2) ติดต่อ เจริญ และทำสัญญาซื้อลิขสิทธิ์

หลังจากที่ได้รับซื้อสิ่งพิมพ์ที่เหมาะสมแล้ว กลุ่มบริษัทจะดำเนินการติดต่อเจรจาราคา และเงื่อนไขในการซื้อลิขสิทธิ์กับนักเขียน หรือสำนักพิมพ์ผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ สำหรับหนังสือที่ออกเกิดมู้ดส์ในหมวดทั่วไปบางเล่ม กลุ่มบริษัทอาจดำเนินการติดต่อนักเขียนที่คาดว่าจะเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้อ่านมาเพื่อเขียนหนังสือให้แก่กลุ่มบริษัท จากนั้นจึงทำสัญญากับนักเขียน หรือสำนักพิมพ์ผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์

3) การจัดเตรียมต้นฉบับภาษาไทย

3.1) การแปล ในกรณีที่สิ่งพิมพ์ภาษาต่างประเทศ กลุ่มบริษัทจะติดต่อผู้แปลที่มีความเหมาะสมกับประเภทหนังสือเพื่อดำเนินการแปลเป็นภาษาไทย และติดต่อผู้ที่มีความเหมาะสมกับประเภทหนังสือดังกล่าวเพื่อทำหน้าที่บรรณาธิการเล่มตรวจสอบความถูกต้องของสำนวนแปล ซึ่งภายหลังจากที่ผู้แปลทำการลงนามในสัญญาและได้รับต้นฉบับสิ่งพิมพ์ภาษาต่างประเทศจากกลุ่มบริษัทเรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการแปล โดยระยะเวลาในการแปลนั้นขึ้นอยู่กับประเภทสิ่งพิมพ์ ความยากง่ายของเนื้อหา และจำนวนหน้า ซึ่งส่วนใหญ่มีระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน จากนั้นผู้แปลจะดำเนินการส่งผลงานแปลฉบับสมบูรณ์ให้แก่กลุ่มบริษัทเพื่อส่งต่อไปแก่บรรณาธิการเล่มเพื่อดำเนินการตรวจทานและปรับแก้ หลังจากบรรณาธิการตรวจและปรับแก้บทแปลเสร็จสิ้นสมบูรณ์แล้ว ก็จะส่งให้แก่กลุ่มบริษัท

เพื่อดำเนินการในขั้นตอนการจัดรูปเล่มและจัดพิมพ์ต่อไป ในกรณีสิ่งพิมพ์เป็นหนังสือการ์ตูน กลุ่มบริษัทจะต้องนำต้นฉบับหนังสือการ์ตูนภาษาต่างประเทศมาสแกน เพื่อนำคำแปลลงประกอบภาพการ์ตูน

3.2) การจัดรูปเล่ม ภายหลังจากที่กลุ่มบริษัทฯได้รับต้นฉบับสิ่งพิมพ์ภาษาไทยฉบับสมบูรณ์ก็จะนำมาดำเนินการจัดเรียงภาพ เนื้อหา และจัดรูปเล่มให้เหมาะสม ในบางกรณีที่เป็นสิ่งพิมพ์จากต่างประเทศ อาจถูกจำกัดให้จัดเรียงและจัดทำรูปแบบให้เหมือนต้นฉบับภาษาต่างประเทศ นอกจากนั้น กลุ่มบริษัทฯจะทำการออกแบบปกหนังสือ และจัดทำปกขึ้นมาเองในกรณีที่เจ้าของลิขสิทธิ์มิได้บังคับให้ใช้ปกหนังสือของต้นฉบับ หรือในกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าปกเดิมไม่เหมาะสม

4) การจัดเตรียมการพิมพ์

4.1) การเตรียมกระดาษ กลุ่มบริษัทฯจะดำเนินการติดต่อผู้ค้ากระดาษเพื่อดำเนินการสั่งจองกระดาษที่ใช้ในการจัดพิมพ์ ในระหว่างการเตรียมต้นฉบับ โดยปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯซื้อกระดาษเพื่อใช้ผลิตสิ่งพิมพ์จากบริษัทในเครือเนชั่น และผู้จัดจำหน่ายกระดาษภายในประเทศในราคาตลาด

4.2) การจัดหาโรงพิมพ์ ในระหว่างการเตรียมต้นฉบับ กลุ่มบริษัทฯจะดำเนินการติดต่อโรงพิมพ์เพื่อกำหนดรูปแบบการพิมพ์ ค่าจ้างพิมพ์ และวันกำหนดส่งของ โดยมีการเปรียบเทียบและเจรจาต่อรองเพื่อให้ค่าจ้างพิมพ์ต่ำที่สุดภายใต้รูปแบบสิ่งพิมพ์ที่กลุ่มบริษัทฯต้องการ ปัจจุบัน ใช้บริการโรงพิมพ์จำนวน 3 แห่ง ได้แก่ บจก. ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย), บจก. เอช-เอ็น กรุ๊ป และบจก. พรินต์โพร

4.3) การพิมพ์ทดสอบ จากนั้นกลุ่มบริษัทฯจะดำเนินการส่งพิมพ์ทดสอบ (proof printing) และตรวจสอบความเรียบร้อยอีกครั้งหนึ่ง ในบางกรณี กลุ่มบริษัทฯต้องจัดส่งต้นแบบของสิ่งพิมพ์ให้แก่เจ้าของลิขสิทธิ์เพื่อขออนุมัติก่อนดำเนินการจัดพิมพ์หรือจัดจำหน่าย

5) การพิมพ์และจัดส่ง

กลุ่มบริษัทฯจะจัดส่งไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ต้นฉบับสิ่งพิมพ์ให้แก่โรงพิมพ์เพื่อดำเนินการพิมพ์ เมื่อโรงพิมพ์ดำเนินการพิมพ์เรียบร้อยแล้ว โรงพิมพ์จะจัดส่งหนังสือที่พิมพ์เสร็จเรียบร้อยแล้วมาที่คลังสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ

สรุปสาระสำคัญของสัญญาลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ

ในการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ กลุ่มบริษัทฯจะซื้อลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์มาจากเจ้าของลิขสิทธิ์ ซึ่งเป็นนักเขียนหรือสำนักพิมพ์ทั้งในและต่างประเทศจำนวนหลายราย เพื่อนำมาผลิตและจัดจำหน่ายเพียงรายเดียว (Exclusive) ในประเทศไทย ซึ่งส่วนใหญ่มีระยะเวลา 3-7 ปี และมีสิทธิต่ออายุสัญญาได้ในราคาและเงื่อนไขเดิม ส่วนใหญ่มีการกำหนดจำนวนขั้นต่ำในการผลิตสิ่งพิมพ์ครั้งแรก ทั้งนี้ เจ้าของลิขสิทธิ์สามารถยกเลิกสัญญาได้หากกลุ่มบริษัทฯทำผิดสัญญา และ/หรือมีปัญหาทางการเงิน และ/หรืออยู่ในสถานะล้มละลาย เป็นต้น โดยมีค่าลิขสิทธิ์ที่สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

1) ค่าลิขสิทธิ์ขั้นต่ำซึ่งเป็นจำนวนคงที่ (minimum guarantee) กำหนดจากยอดพิมพ์เริ่มต้นขั้นต่ำ หรือประมาณการยอดขาย ชำระ ณ วันที่ลงนามในสัญญา หรือภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้

2) ค่าลิขสิทธิ์แปรผันที่คำนวณจากยอดจำหน่ายสิ่งพิมพ์หรือยอดพิมพ์ ซึ่งส่วนใหญ่มีการชำระทุกครึ่งปี หรือหนึ่งปี

ทั้งนี้ ประเภทของค่าลิขสิทธิ์ รวมทั้งจำนวน และกำหนดเวลาการชำระค่าลิขสิทธิ์ของแต่ละสัญญานั้น ขึ้นอยู่กับการต่อรองระหว่างกลุ่มบริษัทฯและเจ้าของลิขสิทธิ์

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในธุรกิจสิ่งพิมพ์

ภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจสำนักพิมพ์

ปี 2560 นับเป็นอีกปีที่ธุรกิจอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ลดลงอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากการที่นิตยสารปิดตัวมากขึ้นหลายฉบับ ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์กำลังอยู่ในภาวะซบเซา สภาพการณ์นี้ไม่ได้เกิดขึ้นเพียงแต่ในประเทศไทยเท่านั้นทั่วโลกก็ประสบปัญหาอย่างเดียวกัน นอกจากนั้น ร้านขายหนังสือรายย่อยยังปิดตัวลงอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะร้านขายหนังสือการ์ตูน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ราคาต่อเล่มไม่สูง มีผลเป็นลูกโซ่ทำให้ผู้อ่านหาซื้อหนังสือลำบากขึ้น และไม่สามารถสั่งจํานวนน้อยจากร้านค้าออนไลน์ได้ เนื่องจากค่าส่งมีมูลค่าใกล้เคียงกับราคาหนังสือ ทำให้ผู้อ่านหนังสือการ์ตูนรอซื้อในงานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ หรืองานมหกรรมหนังสือระดับชาติมากกว่าหนังสือประเภทอื่น จะเห็นได้ว่า ยอดขายของหนังสือการ์ตูนของบริษัทฯ ในสองงานดังกล่าว มีอัตราส่วนการขายลดลงน้อยกว่าหนังสือประเภทอื่น

ในส่วนของหนังสือสำหรับผู้ใหญ่ เช่น หนังสือแนวธุรกิจ และการลงทุน หนังสือสุขภาพ หนังสือที่มีชื่อเสียงมาจากต่างประเทศยังเป็นหมวดที่ทำรายได้ค่อนข้างคงที่ หากมีการเลือกหนังสือที่มีเนื้อหาดี น่าเชื่อถือ อยู่ในกระแสที่เป็นความสนใจ หรือเจาะกลุ่มผู้อ่านที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ปี 2560 หนังสือเกี่ยวกับพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 เป็นที่สนใจมากที่สุด

หนังสือเด็กเล็ก เช่น หนังสือกิจกรรมระบายสี เสริมสร้างทักษะ หนังสือสอนภาษาอังกฤษ เป็นหนังสือที่ยังคงต้องใช้ความน่ารักของการ์ตูนเร็กซ์ 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 2560 สิ่งพิมพ์ที่บริษัทฯ ให้บริการมีทั้งหมด 231 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 ชาวญี่ปุ่นและครอบครัวที่มาพำนักรและทำงานในประเทศไทยทั้งชั่วคราวและเป็นระยะเวลานาน รวมทั้งนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น ในส่วนหนังสือพิมพ์ Financial Times กลุ่มเป้าหมายคือ นักธุรกิจชาวต่างชาติ นักธุรกิจและผู้บริหารระดับสูงชาวไทยที่ต้องการได้รับข่าวสารข้อมูลอัพเดทในภูมิภาคเอเชีย และทั่วโลก

บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าเจาะกลุ่มเป้าหมายไปยังกลุ่มที่มีความสนใจในนิตยสารต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้ตรงกลุ่มมากขึ้น บริษัทฯ ได้แบ่งสินค้าออกเป็น 16 หมวด ดังนี้

Automotive & Motorcycle กลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายส่วนใหญ่ เป็นเจ้าของร้านขายรถยนต์ ผู้ที่ชื่นชอบการขับรถ และผู้ที่ติดตามการออกรถรุ่นใหม่ ๆ

Business & Finance มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นนักธุรกิจ และนักบัญชีการเงิน ทั้งชาวไทยและต่างประเทศที่อยู่ในประเทศไทย แต่ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ขยายกลุ่มเป้าหมายไปยังกลุ่มนักศึกษาที่กำลังศึกษาด้านธุรกิจ ซึ่งปัจจุบันมีความสนใจในนิตยสารภาษาต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

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 และผู้ประกอบการบ้านและสวน เพื่อดูแลแนวโน้มความต้องการของลูกค้า

Kids & Teens มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นเยาวชน อายุ 7-19 ปี

Men มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นผู้ชาย ที่ชอบติดตามดาราคนโปรดของตนเอง ผ่านภาพและเนื้อหาที่น่าสนใจ

News & Current Affairs มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นนักธุรกิจ นักวิชาการ กลุ่มนักศึกษา ที่ชื่นชอบการติดตามข่าว และสนใจในการวิเคราะห์ข่าวในเชิงลึก

Science & Nature มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักเป็นนักวิชาการ นักธรรมชาตินิยม นักศึกษาที่สนใจวิทยาศาสตร์ และธรรมชาติ

Sports & Recreation มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายคือ บุคคลทุกเพศ ทุกวัยที่รักในกีฬาที่ตนเองชื่นชอบ เช่น ฟุตบอล กอล์ฟ บาสเกตบอล รวมถึงนักเดินทางที่สนใจสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ

Women มีกลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลัก เป็นบุคคลทั่วไปที่สนใจในเรื่องแฟชั่น ดารา ข่าวบันเทิงต่างๆ ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง

Cooking & Food มีกลุ่มเป้าหมายหลัก เป็นแม่บ้าน และคนทำงานที่มีความสนใจทำอาหาร ต้องการหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับเมนูอาหาร และสาระนั้นๆของอาหารต่างๆ

Travel & Vacation มีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นนักธุรกิจ และบุคคลทั่วไปที่ต้องการข้อมูลแนะนำการท่องเที่ยว

Jewelry & Watch มีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นบริษัท ร้านค้าที่ดำเนินธุรกิจสินค้าเครื่องประดับ

General Interest มีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นบุคคลทั่วไปที่ใฝ่หาความรู้ และข้อมูลเพื่อให้ตนเองมีความรู้รอบด้าน

ปัจจุบันบริษัทได้ขยายผลิตภัณฑ์ไปยังข้อมูลประเภทดิจิทัล โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายสมาชิกออนไลน์ให้กับ The Wall Street Journal Asia ซึ่งเป็นแบรนด์ที่ได้รับความนิยมมาช้านาน โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นนักธุรกิจระดับสูงที่ต้องการข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ

2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศของบริษัทฯ จะมีช่องทางการจำหน่ายที่แตกต่างกันไปตามที่สำนักพิมพ์เจ้าของลิขสิทธิ์ให้สิทธิไว้ในสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของแต่ละสิ่งพิมพ์ โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

ก) ร้านหนังสือ และแผงหนังสือ (Newsstand): บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายกระจายสิ่งพิมพ์ไปที่ร้านหนังสือ และแผงหนังสือให้กับหนังสือพิมพ์ Yomiuri ฉบับที่ผลิตในประเทศไทย ซึ่งร้านค้าหรือแผงหนังสือนำไปจำหน่ายต่อไปให้กับผู้อ่านโดยตรง

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 บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการเพิ่มยอดขายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายอยู่แล้วในปัจจุบัน โดยการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังช่องทางใหม่ๆ เช่น การจำหน่ายแบบอิเล็กทรอนิกส์ผ่านเว็บไซต์ซึ่งเป็นการจัดจำหน่ายที่มีต้นทุนต่ำและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็ว และการจำหน่ายผ่านศูนย์บริการการขายสมาชิก Nstore ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดตั้งขึ้นโดยรวบรวมสิ่งพิมพ์ของบริษัทฯ เองและพันธมิตรทั้งภายในประเทศและต่างประเทศเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้อ่าน เป็นต้น

บริษัทได้แบ่งการขายสิ่งพิมพ์ออกเป็น 2 ประเภทคือหนังสือพิมพ์และนิตยสาร โดยในส่วนนิตยสารได้แบ่งสินค้าออกเป็น 16 กลุ่ม ดังนั้นพนักงานของบริษัทสามารถเจาะตลาดตามลูกค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมายได้

บริษัทฯ มีกลยุทธ์เฉพาะในแต่ละช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

ก) ร้านหนังสือ และแผงหนังสือ (Newsstands)

บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารการส่ง และรับคืนหนังสือให้มีประสิทธิภาพ

ข) สมาชิกแบบรายปี (Subscription)

บริษัทฯ มีการจัดกิจกรรมการตลาดโดยจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศอื่นๆ ให้แก่สมาชิกในราคาที่ต่ำกว่าราคาดนตรีปกติ หรือต่ำกว่าราคาที่จำหน่าย ณ แผงหนังสือ รวมถึงมีการมอบของสมนาคุณในกรณีสมัครเป็นสมาชิกสิ่งพิมพ์กับบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการชักชวนให้ผู้อ่านสมัครสมาชิกกับบริษัทฯ โดยผ่านช่องทางหลักคือ การชักชวนทางโทรศัพท์ การ

ออกร้านในงานสัปดาห์หนังสือ การโปรโมทผ่านเว็บไซต์ และการส่งอีเมลและเอกสารไปยังผู้อ่านที่เป็นกลุ่มเป้าหมายโดยตรง เป็นต้น

ค) สมาชิกโรงแรม โรงพยาบาล และองค์กรทั่วไป (Bulk)

บริษัทฯ มีทีมการขายที่ติดต่อกับสายการบิน โรงแรม โรงพยาบาล สถาบันการศึกษา และองค์กรอื่นๆ 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 และจัดส่งให้แก่ลูกค้าโดยว่าจ้างบริษัทฯ หรือผู้จัดส่งรายอื่น

สรุปสาระสำคัญของสัญญาตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ

ในการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ บริษัทฯ จะทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายกับเจ้าของสิ่งพิมพ์ซึ่งเป็นสำนักพิมพ์ต่างประเทศจำนวนหลายราย โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลา 1 ปี สำหรับสัญญาตัวแทนจำหน่ายนิตยสาร และมีสิทธิต่ออายุสัญญาได้ สำหรับสัญญาตัวแทนจำหน่ายหนังสือพิมพ์จะหมดอายุเมื่อมีการยกเลิกสัญญา ทั้งนี้ เจ้าของสิ่งพิมพ์สามารถยกเลิกสัญญาได้ หากกลุ่มบริษัทฯ ทำผิดสัญญา 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 และนักศึกษาระดับปริญญาโทขึ้นไปให้ความสนใจข่าวสารต่างประเทศ ถือเป็นกลุ่มลูกค้าสำคัญที่สนใจอ่านนิตยสารและหนังสือพิมพ์จากต่างประเทศ

ง) กลุ่มสถาบันการศึกษา

สถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาโดยทั่วไปเริ่มแบ่งงบประมาณเพื่อซื้อสิ่งพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น จำนวนสถาบันทั้งในสังกัดรัฐและเอกชนมีทั้งสิ้น 197 แห่ง

ในส่วนสภาวะการแข่งขันของธุรกิจบริการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์จากต่างประเทศประเภทสมาชิกนั้น นับว่ามีคู่แข่งน้อยราย โดยมีคู่แข่งหลักจำนวน 2 ราย ได้แก่ บจก. แมกกาซีน อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล (ประเทศไทย) บมจ. โพสท์ พับลิชชิง ส่วนตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทแผงหนังสือหรือร้านค้า มีคู่แข่งจำนวนมากหลายราย ซึ่งประกอบด้วยคู่แข่งที่เป็นร้านหนังสือขนาดใหญ่ที่มีจำนวนหลายสาขา เช่น บริษัท เอเชียบุ๊กส์ จำกัด และคู่แข่งรายย่อยอื่นๆ เป็นต้น

3. สายธุรกิจดิจิทัล

3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

3.1.1 ดำเนินธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ หลากหลายแนวที่สอดคล้องกับรสนิยมการอ่านในแต่ละไลฟ์สไตล์ ดังนี้

การบริหารและการจัดการ (Business and Management)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับการบริหารและการจัดการ รวมถึงเศรษฐศาสตร์ การเงิน วิเคราะห์หุ้น การบัญชี การตลาด ภาษี และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

ภาษา (Language)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะด้านภาษาต่างๆ เกาหลี จีน ญี่ปุ่น ไทย เยอรมัน อังกฤษ และภาษาอื่นๆ

คู่มือประกอบการเรียน (Educational)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์คู่มือเรียนชั้นประถม มัธยมศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย สอบเข้า คู่มือครู แผนการเรียน การอ่านนอกเวลา พจนานุกรม สารานุกรม สารคดีเชิงวิชาการ

ศาสนาและปรัชญา (Religion and Philosophy)

หนังสือเล่มกระดาษ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับความเชื่อ ธรรมเนียมประเพณี 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 หนังสือพิมพ์ต่างประเทศอื่นๆ

นิตยสาร (Magazines)

จัดจำหน่ายนิตยสารเล่ม และหนังสือพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์ รายปี รายเดือน ทั้งนิตยสารไทย 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 ลูกค้านักกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือผู้ที่มีอายุ 15-35 ปี เป็นผู้รักการอ่านหนังสือในแนวต่างๆ เป็นคนรุ่นใหม่ที่มีไลฟ์สไตล์ชอบการอ่านหนังสือ และการอ่านในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ และซื้อสินค้าอุปโภค บริโภคทั่วไปผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรองคือผู้ที่มีอายุ 35 ปีขึ้นไป เป็นผู้รักการอ่านหนังสือ และเริ่มอ่านหนังสือในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ และซื้อสินค้าอุปโภค บริโภคทั่วไปผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

3.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

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

แอปพลิเคชันของบริษัทฯ - เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านระบบปฏิบัติการของ iOS และ Android

แอปพลิเคชันของพันธมิตร - เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านระบบปฏิบัติการของ iOS และ Android

เว็บไซต์ - เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.nstore.net และเว็บไซต์ของพันธมิตร

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

บูรณาการหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ - เป็นการจัดจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์แก่ผู้อ่านโดยตรงในงานต่างๆ ที่สำคัญ เช่น งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ และงานมหกรรมหนังสือระดับชาติ เป็นต้น

Affiliate Program - ช่องทางการจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทฯ ผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ โดยตัวแทนจำหน่ายทั่วไปที่สมัครโปรแกรมของเว็บไซต์ www.nstore.net

3.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

- 1) พัฒนา คัดเลือกสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ สินค้าอุปโภค บริโภค ที่มีคุณภาพ ทันต่อกระแสปัจจุบัน โดยให้มีความหลากหลาย สอดคล้องกับความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค
- 2) ดำเนินการทำการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง และทำกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับพันธมิตร
- 3) ดำเนินการทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ สินค้าอุปโภค บริโภค ผ่านสื่อต่างๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง
- 4) ดำเนินการทำการตลาดเพื่อสื่อสารไปถึงลูกค้าในการสร้างการรับรู้ และการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ สินค้าอุปโภค บริโภค ผ่านธุรกิจอีคอมเมิร์ซ
- 5) พัฒนาระบบปฏิบัติการ การจัดส่ง การชำระเงิน ระบบคืนสินค้า บริการหลังการขาย และหน้าเว็บไซต์ www.nstore.net เพื่ออำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือ เชื่อมั่นในระบบ เพื่อสร้างความได้เปรียบให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซมากขึ้น

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันธุรกิจดิจิทัล

การเข้าถึงสื่อดิจิทัลในประเทศไทยกำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว โทรศัพท์มือถือ หรือสมาร์ตโฟนกลายเป็นช่องทางหลักในการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตของคนไทย รวมทั้งเข้าสู่ยุคของพฤติกรรมในการใช้หลายอุปกรณ์ไปพร้อมๆ กัน (Multiscreen) ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจต้องพัฒนาแคมเปญในทุกช่องทาง

นอกจากนี้ โลกดิจิทัลไม่ได้เป็นเพียงเทคโนโลยีเพื่อการใช้งานเท่านั้น หากแต่ยังเป็นเครื่องมือในการสร้างประสบการณ์และความรู้อีกด้วย

อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยอยู่ในช่วงกำลังพัฒนาทั้งแบรนด์ค้าปลีก, สำนักพิมพ์ และบริษัทพัฒนาแอปพลิเคชันได้ลงทุนพัฒนา และเปิดตัวระบบจำหน่ายสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ ผ่านแอปพลิเคชัน และเว็บไซต์หลายราย รวมถึงสถาบันการศึกษา และองค์กรต่างๆ ให้ความสนใจในการทำระบบ E-Library เพิ่มมากขึ้น

เพื่อเป็นการรองรับกับเทรนด์ดิจิทัลดังกล่าว บริษัทได้ขยายและลงทุนเพิ่มในธุรกิจอีคอมเมิร์ซเพื่อทำการจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าอุปโภค บริโภคทั่วไป ที่เป็นสินค้าของบริษัทฯทั้งหมด 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 รวมถึงระบบอื่นๆในอนาคต เพื่อให้ผู้บริโภคจดจำ (Brand Awareness) และกลับมาซื้อซ้ำอีก นอกจากนี้ ยังมีโครงการจำหน่าย E-book สำหรับ e-Library เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย

ธุรกิจอื่น

4. การศึกษาสื่อการเรียนการสอนภาษาอังกฤษ

4.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

NJ Digital

สื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษในรูปแบบที่ทันสมัย สนุกเข้าใจง่าย และเข้ากับพฤติกรรมการใช้สื่อของกลุ่มเป้าหมาย โดยใช้ช่องทางสื่อดิจิทัลทุกรูปแบบ รวมไปถึงสื่อโทรทัศน์ เพื่อตอบสนองความต้องการใช้สื่อที่มีความทันต่อเหตุการณ์ ข่าวสาร และเทคโนโลยียุคปัจจุบัน ตลอดจนเพิ่มศักยภาพในการรับรู้ และสร้างการเรียนรู้สิ่งใหม่อย่างไม่หยุดนิ่งให้แก่เยาวชน สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาล ในด้านการมุ่งเน้นและยกระดับมาตรฐานทักษะภาษาอังกฤษของเยาวชน

ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป็นประโยชน์ต่อภาคการศึกษาสูงสุด บริษัทฯยังส่งต่อสื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ NJ Digital ให้แก่โรงเรียนมัธยมศึกษาทั่วประเทศหรือเทียบเท่า เพื่อนำไปใช้เป็นสื่อการเรียนรู้ในห้องเรียนได้ฟรีโดยง่ายผ่านทางเว็บไซต์ njdigital.net โดยมีการอัปเดตเนื้อหารายสัปดาห์ ดังนี้

- Conversation วิดีโอคลิปเพื่อการสนทนา ภาษาอังกฤษ โดยเจ้าของภาษา และพิธีกรวัยรุ่น
- Admission Prep / Spelling bee Prep ข้อสอบและแบบฝึกหัดเตรียมความพร้อมโดยคณาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิ
- Pictures Tell All เรียนรู้ทักษะการฟังและออกเสียง จากรูปภาพที่มีเสียง
- Easy English คำศัพท์พร้อมความหมายที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที

รายการ Hello English

รายการภาษาอังกฤษที่มุ่งสอนการใช้ภาษาอังกฤษที่ใช้กันในชีวิตประจำวันสำหรับคนทุกวัย นำเสนอในรูปแบบที่สนุกสนาน เข้าใจง่าย และสามารถนำไปใช้ได้จริง โดยออกอากาศ 4 วัน/ สัปดาห์และทาง youtube

NJ Special Admission

บริษัทฯ ได้จัดทำคู่มือสำหรับทบทวนความรู้เตรียมสอบ Admissions ซึ่งจัดทำเป็นฉบับพิเศษขึ้นคือ NJ Special Admission 2017 ประกอบด้วยชุดหนังสือจำนวน 2 เล่ม โดยรวบรวมเนื้อหาบทเรียนและข้อสอบ ดำเนินการสอนโดยคณาจารย์ชั้นนำ การทบทวนจะครอบคลุมความรู้เพื่อใช้สอบ GAT/PAT, O-NET, และ 7 วิชาสามัญ คู่มือฉบับนี้ใช้เป็นสื่อประกอบโครงการทบทวนความรู้สู่มหาวิทยาลัย กับสหพัฒน์ ครั้งที่ 20 ซึ่งได้จัดขึ้นพร้อมกันทั้ง 4 ภาคทั่วประเทศ ระหว่างเดือนตุลาคม 2560 และถ่ายทอดสัญญาณบรอดแบนด์ไปยังโรงเรียนที่เข้าร่วมโครงการทั่วประเทศมากกว่า 500 โรงเรียน นอกจากนี้ยังสามารถทบทวนความรู้ผ่านทางเว็บไซต์ได้ตลอดปี

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในธุรกิจสื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ

ปัจจุบันสื่อสิ่งพิมพ์อยู่ในภาวะชะลอตัว เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคสื่อเทคโนโลยีมือถือและการสื่อสารที่มีทั้งความเร็ว ความสะดวก ราคาที่ถูกลง ทำให้เยาวชนรุ่นใหม่จะนิยมรับข้อมูลข่าวสารทาง New Media เป็นหลัก ไม่เพียงแต่เนื้อหาด้านความบันเทิงเท่านั้น ผู้ผลิตเนื้อหาสาระด้านการศึกษาที่ต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับโลกในยุคที่เปลี่ยนไป แม้ว่าสื่อสิ่งพิมพ์ยังคงเป็นสื่อหลักด้านการศึกษา อาทิตำราเรียน คู่มือทบทวนความรู้ เพื่อกระตุ้น และอื่นๆ แต่ก็คงปฏิเสธไม่ได้ว่าภาวะอุตสาหกรรมสื่อสิ่งพิมพ์จะหยุดนิ่ง ผู้ผลิตสื่อต้องพัฒนามิติใหม่ๆ ให้กับผู้อ่านให้มีความหยั่งรู้ ความค้นคว้า และเปิดโลกทัศน์ผ่านสื่อออนไลน์ควบคู่ไปด้วยเสมอ

นอกจากนี้ทางด้านการพัฒนาเนื้อหาข้อมูลข่าวสารรอบด้านที่กองบรรณาธิการ ถือเป็นหนึ่งในจุดแข็งของเนชั่นกรุ๊ป ที่ไม่เป็นรองเรื่องการนำเสนอข่าวสารสาระที่มีประโยชน์แล้ว บริษัทฯมีพันธมิตรทั้งภาครัฐและเอกชนในฐานะผู้ผลิตสื่อการศึกษา พร้อมด้วยบุคลากรมืออาชีพ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงหลักที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประกอบด้วยความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก และความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้คือ

1. ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจสำนักพิมพ์

1.1 ความเสี่ยงจากภาวะอุตสาหกรรมสำนักพิมพ์

ปี 2560 อุตสาหกรรมสำนักพิมพ์ในประเทศโดยเฉพาะนิตยสาร ภาพรวมยังคงติดลบ ในภาพรวมกำลังซื้อยังคงลดลงต่อเนื่อง เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปใช้เวลากับสื่ออื่นมากยิ่งขึ้น บริษัทจะขายหนังสือรายชื่อย่อมีการปิดตัวลงเพิ่มจากปีที่แล้ว เป็นผลให้รายได้ของบริษัทฯ ในส่วนของการขายหนังสือลดลง

สำหรับธุรกิจสำนักพิมพ์นั้น บริษัทฯ มีกลยุทธ์ที่เน้นการผลิตหนังสือเฉพาะที่ตรงตามความต้องการของผู้อ่าน โดยศึกษาความต้องการของตลาดให้ใกล้ชิดยิ่งขึ้น ตลอดจนสร้างชุมชนนักอ่านให้มากขึ้น การเฟ้นหานักเขียน และหนังสือที่ได้รับความนิยมจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ การประชาสัมพันธ์รวมถึงรายการส่งเสริมการขายต่างๆ ทั้งกับร้านหนังสือและผู้อ่าน การเพิ่มเครือข่ายการขายไปยังช่องทางใหม่ ๆ เช่น เครือข่ายร้านค้าอื่นๆ ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่นร้านที่ไม่ใช่ช่องทางการขายหนังสือเดิม และร้านค้าทางอินเทอร์เน็ต นอกจากนี้ยังประสานความร่วมมือกับพันธมิตรทั้งออนไลน์และออฟไลน์ในการประชาสัมพันธ์สินค้า เป็นต้น

1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและคู่แข่งที่ให้บริการเนื้อหาสาระรูปแบบเดียวกัน

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

บริษัทฯ ได้เปิดร้านค้าออนไลน์ Nstore ในปี 2557 มียอดขายเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เช่นกัน ถึงแม้ว่าอัตราส่วนของยอดขายจะยังคงน้อยกว่าหนังสือที่พิมพ์กระดาษ แต่การเติบโตอย่างต่อเนื่องในปี 2560 แสดงถึงแนวโน้มที่ดี และควรได้รับการพัฒนาส่งเสริมให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งในก้าวต่อไป

1.3 ความเสี่ยงจากช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางต่างๆ ที่หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้สะดวก และสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละไลฟ์สไตล์

ช่องทางการจัดจำหน่ายโมเดิร์นเทรด เป็นช่องทางที่ช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์สินค้า เนื่องจากรูปแบบและพื้นที่การจัดวางสินค้า มีการแบ่งตามประเภทสินค้าอย่างชัดเจน ตั้งแต่ปี 2559 ผู้รับจัดจำหน่ายปรับเปลี่ยนนโยบายด้วยการลดการกระจายหนังสือไปยังหน้าร้าน และใช้วิธีการคัดสรรยอดกระจายสินค้าจากสถิติการขายในแต่ละหมวดหนังสือลงในแต่ละสาขา และแนวโน้มนี้ยังคงดำเนินต่อเนื่องมาจนถึงปี 2560 ดังนั้นหนังสือที่พิมพ์ออกมาจะถูกจำกัดพื้นที่การวางที่หน้าร้านเพียงบางสาขา ส่งผลให้ผู้บริโภคหาซื้อหนังสือได้ยากขึ้นกว่าเดิม อีกทั้งการจัด

โปรโมชันหน้าร้านลดน้อยลง เนื่องจากคู่ค้ามีนโยบายเลือกหนังสือที่มีสถิติการขายที่ดีอยู่แล้วมาจัดรายการ ในขณะที่หนังสือที่มียอดขายอยู่ในระดับปานกลางไม่ได้รับความสนใจนำมาจัดรายการส่งเสริมการขาย ซึ่งส่งผลกระทบต่อยอดขายในภาพรวม

ช่องทางการจำหน่ายเอเยนต์ เป็นช่องทางที่เน้นการจำหน่ายหนังสือการ์ตูน พื้นที่การจัดวางสินค้ามีความจำกัด ไม่มีพื้นที่มากพอสำหรับการตกแต่งดีสเพลย์หนังสือ ทำให้มีความเสี่ยงเนื่องจากหนังสือไม่อยู่ในตำแหน่งที่โดดเด่น ซึ่งอาจจะทำให้เสียโอกาสในการขาย และความเสี่ยงเนื่องจากการคืนหนังสือในจำนวนมาก และการดำเนินงานส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครอบครัวแบบเล็ก ๆ ที่ทำมาเป็นเวลานาน ไม่มีระบบบันทึกการขายที่แน่นอน ทำให้ยากต่อการที่จะติดตามผลการขายที่ชัดเจน อีกทั้งสัดส่วนทางการตลาดเริ่มลดน้อยลงเนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปเดินซื้อหนังสือในห้างสรรพสินค้ามากกว่า

ช่องทางการจัดจำหน่ายอีคอมเมิร์ซ เป็นช่องทางที่มีแนวโน้มเติบโตมากขึ้น สร้างความสะดวกให้ลูกค้าโดยไม่ต้องเสียเวลาเดินทางในการซื้อสินค้า และจะเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่จะช่วยลดปัจจัยเสี่ยงจากช่องทางการจัดจำหน่ายโมเดิร์นเทรดและเอเยนต์ โดยปัจจุบัน บริษัทฯ จำหน่ายหนังสือในช่องทางนี้ผ่านร้านค้าออนไลน์ Nstore.net และ facebook เป็นหลัก

1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทในเครือเนชั่นในการดำเนินธุรกิจและความเป็นอิสระในการบริหารงานของกลุ่มบริษัท

เนื่องจากเครือเนชั่น เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในกลุ่มบริษัทฯ โดยมีการถือหุ้นในสัดส่วนประมาณร้อยละ 71.04 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด หลังจากการเสนอขายหุ้นของบริษัทฯ แก่นักลงทุนทั่วไป จนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีการทำธุรกรรมรายการระหว่างกันหลายประเภท เช่น การซื้อกระดาษ การจ้างพิมพ์ การจ้างส่งสิ่งพิมพ์ และการรับบริการต่างๆ เป็นต้น กับบริษัทในเครือเนชั่น ดังรายละเอียดในหัวข้อ 12 รายการระหว่างกัน โดยในปี 2560 และ 2559 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนขายสินค้า ต้นทุนการให้บริการ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร จากธุรกรรมข้างต้นกับบริษัทในเครือเนชั่นเป็นจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 41.86 ล้านบาท และ 56.48 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.48 และ 14.70 ตามลำดับของค่าใช้จ่ายรวมตามงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัทฯ ในช่วงเวลาดังกล่าว และกลุ่มบริษัทฯ ยังคงมีการทำธุรกรรมดังกล่าวอีกในอนาคต เนื่องจากบริษัทในเครือเนชั่นมีทีมงานที่มีความชำนาญ เครือข่ายในการจัดจำหน่ายและเครื่องจักรอุปกรณ์ พร้อมทั้งให้บริการในต้นทุนที่ต่ำกว่า หากกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการเอง และมีกำลังการผลิตและบริการเพียงพอในการดำเนินการ ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทในเครือเนชั่นในการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งหากบริษัทในเครือเนชั่นไม่สามารถสนับสนุนการให้บริการข้างต้นดังกล่าวได้ กลุ่มบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบในการจัดพิมพ์ และการจัดส่งสิ่งพิมพ์ แต่ก็เพียงเล็กน้อยเท่านั้น เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ สามารถสั่งซื้อกระดาษและรับบริการต่างๆ ผ่านผู้จัดจำหน่ายและผู้ให้บริการรายอื่นที่มีจำนวนหลายรายในประเทศไทย ในแง่ของทางการเงินการกำกับดูแลและมีการติดตามตลาดเช่นเดียวกับการดำเนินการธุรกรรมรายการระหว่างกันข้างต้น แต่ราคาต้นทุนอาจจะสูงกว่าราคาที่เครือเนชั่นเรียกเก็บ นอกจากนั้นมูลค่าของการทำธุรกรรมรายการระหว่างกันข้างต้นในปี 2560 และ 2559 คิดเป็นประมาณร้อยละ 2.47 และ 2.59 ของรายได้รวมของบริษัทในเครือเนชั่น ในช่วงเวลาดังกล่าว ซึ่งถือเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก ดังนั้น บริษัทในเครือเนชั่น จึงไม่ได้พึ่งพิงรายได้จากกลุ่มบริษัทฯ และมีแรงจูงใจในการหาประโยชน์จากรายการดังกล่าว

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการบริหาร และการตัดสินใจที่เป็นอิสระจากบริษัทในเครือเนชั่น โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีอิสระในการจัดหาสินค้าหรือใช้บริการกับผู้ให้บริการภายนอกอื่นๆ ที่เสนอราคาที่มีเงื่อนไขทางการค้าปกติในราคาตลาดและเป็นประโยชน์มากที่สุดแก่กลุ่มบริษัทฯ เช่น ปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีการจ้างพิมพ์กับบริษัทภายนอก ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ จึงไม่มีการพึ่งพิงบริษัทในเครือเนชั่น จนทำให้ขาดความเป็นอิสระ

1.5 ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคากระดาษและการขาดแคลนกระดาษ

กระดาษที่ใช้ในการผลิตสิ่งพิมพ์จัดเป็นสินค้าประเภท Commodity ที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาแปรผันตามความต้องการของการบริโภคและปริมาณการผลิตของผู้ผลิต (Demand & Supply) และเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญในการผลิตสิ่งพิมพ์ของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งคิดเป็นต้นทุนประมาณร้อยละ 12.83 และ 15.43 ของต้นทุนขายและบริการตามงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2560 และ 2559 ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคากระดาษ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนกระดาษ Newsprint ชนิดม้วนที่ใช้พิมพ์หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และหนังสือที่มียอดพิมพ์สูง ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตสิ่งพิมพ์ เนื่องจากกระดาษชนิดดังกล่าวหาซื้อได้ยากในประเทศไทยและต้องซื้อเป็นจำนวนมากในแต่ละครั้ง

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

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะสั่งจองกระดาษก่อนการตั้งราคาขายของหนังสือ เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถรักษาสัดส่วนของต้นทุนกระดาษต่อราคาระหว่างหนังสือไว้ได้ รวมทั้งบริษัทฯ สามารถปรับราคาของหนังสือหลายประเภทขึ้นได้ ในกรณีที่ต้นทุนกระดาษเพิ่มขึ้นอย่างเป็นสาระสำคัญ

1.6 ความเสี่ยงด้านการจัดหาลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์

ในการประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์ ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 53.10 และ 55.38 ของรายได้ทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2560 และ 2559 กลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ส่วนใหญ่ที่ผลิตและจัดจำหน่าย แต่กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดซื้อลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์มาจากเจ้าของลิขสิทธิ์ซึ่งเป็นผู้เขียนหรือสำนักพิมพ์ทั้งในและต่างประเทศจำนวนหลายราย 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 และประสบความสำเร็จในการผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือมาอย่างต่อเนื่อง 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 ซึ่งอาจเป็นผลให้สิ่งพิมพ์เป็นสินค้าคงเหลือเป็นจำนวนมาก ได้ สินค้าคงเหลือดังกล่าวมีโอกาสเสื่อมคุณภาพ เสียหาย และล้าสมัยเมื่อเวลาผ่านไป ประกอบกับยอดขายในปี ปัจจุบันการเจริญเติบโตในส่วนของยอดขายลดลงกว่าปีก่อน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 กลุ่มบริษัท มีมูลค่าสินค้าคงเหลือสุทธิจำนวน 18.65 ล้านบาท และ 24.33 ล้านบาท (ตามลำดับ) หรือคิดเป็นร้อยละ 5.81 และ 6.46 ของมูลค่าสินทรัพย์ทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ในปี 2559 กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการพิจารณา ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงแนวโน้มของผู้บริโภค จากการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติปรับโครงสร้าง การประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์ของกลุ่มบริษัท โดยตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงเพิ่มขึ้นให้ สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน และมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์เฉพาะที่ทำกำไรให้แก่กลุ่มบริษัท ซึ่งผล จากการดำเนินการดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้มีการพิจารณา และรับรู้ผลขาดทุนจากการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 193.48 ล้านบาท ซึ่งเดิมค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงพิจารณาจากสินค้า ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือที่มีอยู่มากกว่า 1 ปีขึ้นไปและผลิตครบชุดแล้ว และของสินค้า คงเหลือที่มีอยู่มากกว่า 3 ปีขึ้นไปแต่ยังผลิตไม่ครบชุด โดยในปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการพิจารณาตั้งค่า เผื่อมูลค่าสินค้าลดลงสำหรับสินค้าที่เสื่อมสภาพ ล้าสมัยและค้างนาน โดยสินค้าคงเหลือที่มีอยู่มากกว่า 12 เดือน จะ มีการพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้ร้อยละ 50 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือ สำหรับ สินค้าคงเหลือที่มีอยู่มากกว่า 18 เดือน จะมีการพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้แบบ การขายเหมาลดราคา และสำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอยู่มากกว่า 24 เดือนขึ้นไป จะมีการพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะ ได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้แบบการขายเหมาซึ่งโกโล ซึ่งการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงนี้จะถูกพิจารณา จากผู้บริหารอีกครั้งหนึ่งทุกสิ้นเดือน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง จำนวน 27.35 ล้านบาท และ 220 ล้านบาท (ตามลำดับ) นอกจากนั้น เพื่อลดปริมาณสินค้าคงเหลือ กลุ่มบริษัทฯ จะ

นำหนังสือที่มีอยู่ออกมาจำหน่ายเป็นระยะๆ โดยการลดราคาพิเศษและมีการจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขายในงานนิทรรศการต่างๆ ที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี สำหรับหนังสือการ์ตูนที่มีเล่มต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการนำเล่มที่ออกใหม่จำหน่ายควบคู่ไปกับเล่มที่ได้เคยวางจำหน่ายไปแล้ว ซึ่งรวมถึงการนำการ์ตูนที่มีการออกจำหน่ายครบทุกเล่มแล้วมาจัดจำหน่ายรวมเป็นชุดเพื่อกระตุ้นการจำหน่ายด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มความระมัดระวังในการผลิตหนังสือใหม่และควบคุมปริมาณขอคัพพิมพ์เพื่อมิให้มีสินค้าคงเหลือมากขึ้น 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 ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ กับเจ้าของสิ่งพิมพ์มีการทำธุรกิจและมีความสัมพันธ์อันดีต่อกันเป็นระยะเวลานาน 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 ซึ่งมีผลกระทบต่อประกอบการประกอบธุรกิจและดำเนินธุรกิจ แต่ถึงแม้ว่าหนังสือพิมพ์ The Wall Street Journal Asia ซึ่งได้ยกเลิกการพิมพ์สำหรับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพราะต้องการเปลี่ยนจากการอ่านผ่านสิ่งพิมพ์เป็นการอ่านผ่านออนไลน์ แต่ก็ยังคงให้ทางกลุ่มบริษัทฯ เป็นตัวแทนในการขายสมาชิกแบบออนไลน์

2.3 ความเสี่ยงจากค่านิยมในการอ่านออนไลน์

ในปัจจุบัน การอ่านผ่านทางออนไลน์ได้รับความนิยมมากขึ้น ทำให้มีผลกระทบต่อการจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศ แต่หากสำนักพิมพ์ก็ได้มีการปรับตัว โดยจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์หรือนิตยสารพร้อมกับการอ่านทางออนไลน์ ซึ่งทำให้ผู้อ่านสามารถมีทางเลือกในการอ่านมากขึ้น ทำให้ปัญหาในการบอกลีกรับสมาชิกน้อยลง

3. ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจดิจิทัล

3.1 ความเสี่ยงจากการลักลอบทำซ้ำเนื้อหา

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

3.2 ความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ ถูกกระทบได้ง่าย

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

4. ความเสี่ยงจากการแข่งขันของสื่อดิจิทัลซึ่งทำให้กลุ่มเป้าหมายมีทางเลือกที่หลากหลาย

ในปัจจุบัน การนำเสนอเนื้อหาผ่านสื่อดิจิทัลมีความหลากหลายทั้งรูปแบบและปริมาณ ทำให้การแข่งขันระหว่างผู้ผลิตสื่อสูงมาก เพื่อให้สื่อของ NJ Digital สามารถเป็นสื่อที่เข้าถึงและถูกเลือกโดยกลุ่มเป้าหมาย การพัฒนาเนื้อหา และรูปแบบการนำเสนอจำเป็นต้องทำอย่างต่อเนื่องและทันต่อสถานการณ์ อีกทั้งยังต้องมีกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างเสริม brand loyalty กับกลุ่มเป้าหมายด้วย

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

5. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผู้ลงทุน

5.1 ผลกระทบต่อผู้ถือหุ้น (Dilution Effect) จากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ “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 2560 ยังคงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ใช้จำนวนทั้งสิ้น 84,958,614 หน่วย

ในการนี้หากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิทำการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ เต็มจำนวน ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจาก Dilution Effect ทั้งในเรื่องของราคาหุ้นในตลาดที่อาจปรับตัวลดลง และสัดส่วนการถือหุ้นที่ลดลงดังต่อไปนี้

ก่อนการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเต็มจำนวน (31 ธันวาคม 2560)

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 บริษัทฯ ได้มีการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่กรรมการ 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 2560 ยังคงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ใช้จำนวนทั้งสิ้น 4,243,000 หน่วย

ในการนี้หากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิทำการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ เต็มจำนวน ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจาก Dilution Effect ทั้งในเรื่องของราคาหุ้นในตลาดที่อาจปรับตัวลดลง และสัดส่วนการถือหุ้นที่ลดลงดังต่อไปนี้

ก่อนการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเต็มจำนวน (31 ธันวาคม 2560)

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 71.04 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 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบการดำเนินงานของผู้บริหารและดูแลผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 อุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558, 2559 และ 2560 กลุ่มบริษัทมีอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ			ภาระผูกพัน		
		31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559	31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559	31 ธ.ค. 2560
ส่วนปรับปรุงสินทรัพย์เช่า	เจ้าของ	0.03	-	-	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	2.00	0.35	0.10	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
ยานพาหนะ	เจ้าของ	1.10	0.86	0.62	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	เจ้าของ	-	-	0.40	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
รวม		3.13	1.21	1.12			

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทคือ ค่าลิขสิทธิ์ในการผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ		
	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559	31 ธ.ค. 2560
ค่าลิขสิทธิ์หนังสือ	21.26	4.05	2.72
โปรแกรมคอมพิวเตอร์และค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	0.32	0.15	9.19
ค่าลิขสิทธิ์รายการ	-	-	0.71
รวม	21.58	4.20	12.62

กลุ่มบริษัทมีนโยบายการตัดจำหน่ายค่าลิขสิทธิ์โดยพิจารณาจากจำนวนเงินตัดจำหน่ายที่สูงกว่าระหว่างวิธีเส้นตรงภายในระยะเวลา 3 - 7 ปี ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยอายุสัญญาสิทธิของกลุ่มบริษัท และการคำนวณตามจำนวนเล่มของหนังสือที่พิมพ์หรือจำหน่ายได้ภายใต้สัญญาสิทธินั้นๆ โดยเริ่มตัดจำหน่ายเมื่อผลิตสิ่งพิมพ์เรียบร้อยแล้ว ในส่วนของโปรแกรมคอมพิวเตอร์ และสำหรับค่าลิขสิทธิ์รายการ กลุ่มบริษัทตัดจำหน่ายโดยวิธีเส้นตรงเป็นระยะเวลา 5 ปี และ 2 ปี ตามลำดับ ซึ่งวิธีการตัดจำหน่าย ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์และมูลค่าคงเหลือจะได้รับการทบทวนทุกสิ้นรอบปีบัญชีและปรับปรุงตามความเหมาะสม

4.3 สัญญาเช่าทรัพย์สินระยะยาว

กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและคลังสินค้าเพื่อใช้ในการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- สัญญาเช่าสำหรับเป็นสำนักงาน ที่อาคารอินเทอร์ลิงค์ ทาวเวอร์ เลขที่ 1858/121-122, 125-128 ถนนบางนา-ตราด กรุงเทพฯ ระยะเวลาเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2560 ถึงวันที่ 30 พฤศจิกายน 2563
- สัญญาเช่าสำหรับเป็นคลังสินค้า อาคารเลขที่ 167/5 หมู่ 4 ถนนบางนา-ตราด กม. 29.5 ตำบลบางบ่อ อำเภอบางบ่อ สมุทรปราการ กับบริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นเวลา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และสามารถต่ออายุสัญญาเช่าได้

4.4 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2559 และ 2560 บริษัทฯ มีเงินลงทุนตามวิธีราคาทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้า โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อ	ความสัมพันธ์	ทุนชำระแล้ว			สัดส่วนเงินลงทุน (ร้อยละ)			มูลค่าเงินลงทุนวิธีราคาทุน		
		31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559	31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559	31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2558	31 ธ.ค. 2559	31 ธ.ค. 2560
บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด	บริษัท ย่อย	50.00	97.00	97.00	98.99	99.47	99.74	35.05	60.41	163.41
บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (โอนกิจการให้แก่ บจก.เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ และเสร็จสิ้นการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2559)	บริษัท ย่อย	41.25	-	-	99.99	-	-	25.36	-	-
บริษัท เนชั่น คิส์ จำกัด (เลิกกิจการและเสร็จสิ้นการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2560)	บริษัท ย่อย	1.00	1.00	-	99.99	99.99	-	1.00	1.00	-
รวม								61.41	61.41	163.41

4.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้า

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้าในอนาคต โดยพิจารณาจากปัจจัยหลักๆ เช่น

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

อย่างไรก็ตาม โครงการลงทุนของบริษัทฯ ต้องผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตามขอบเขตอำนาจการอนุมัติที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ และตามกฎหมายเกณฑ์ต่างๆ ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ เข้าร่วมบริหารงานและดูแลการดำเนินงานธุรกิจ ตามที่คณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มอบหมาย โดยบุคคลนั้นจะต้องเป็นผู้ที่ไม่มีผลประโยชน์ขัดแย้งในทางธุรกิจกับบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ การร่วมค้ำนั้นๆ

4.6 นโยบายในการบริหารลูกหนี้การค้า

ในการจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ โดยปกติกลุ่มบริษัทฯ มีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าโดยเฉลี่ยเป็นระยะเวลา 15 วัน ถึง 90 วัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2559 และ 2560 กลุ่มบริษัทฯ มียอดลูกหนี้การค้าสุทธิจากค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญและค่าเพื่อสินค้านำคืนจำนวน 47.23 ล้านบาท และ 50.34 ล้านบาท และ 62.42 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญ จำนวน 5.38 ล้านบาท และ 6.31 ล้านบาท และ 3.91 ล้านบาท ตามลำดับ และมีหนี้สูญและค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญในปีดังกล่าว จำนวน 1.31 ล้านบาท และ 1.02 ล้านบาท และ 0.14 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งในการพิจารณาค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายพิจารณาค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกค้าโดยมีการวิเคราะห์จากลูกหนี้ที่มีอายุหนี้เกินกำหนดชำระมากกว่า 180 วัน จะพิจารณาและทำการตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 50 และลูกหนี้ที่มีอายุหนี้เกินกำหนดชำระมากกว่า 365 วัน จะพิจารณาและทำการตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 100 และลูกหนี้ที่คาดว่าจะมีปัญหาในการเรียกเก็บเงินในอนาคตจะทำการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้าเพื่อตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญตามการคาดการณ์ รวมทั้งลูกหนี้จะถูกตัดจำหน่ายจากบัญชีเมื่อทราบว่าเป็นหนี้สูญ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการตั้งค่าเพื่อสินค้านำคืนในการขายพ็อคเก็ตบุ๊กส์ สื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชน และ หนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2559 และ 2560 มีจำนวน 5.50 ล้านบาท และ 3.48 ล้านบาท และ 2.46 ล้านบาท ตามลำดับ นโยบายของกลุ่มบริษัทฯ คือ จะตั้งค่าเพื่อสินค้านำคืนโดยใช้สัดส่วนร้อยละของสินค้านำคืนต่อสินค้าที่ขายโดยเฉลี่ย 12 เดือนย้อนหลัง โดยลูกหนี้การค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นลูกหนี้การค้าประเภทตัวแทนขาย หรือร้านหนังสือขนาดใหญ่ที่มีความสัมพันธ์ที่ดีมีมานาน และมีการค้าขายอย่างสม่ำเสมอ และกรณีที่ เป็นลูกค้าใหม่ บริษัทฯ ต้องให้ตัวแทนจำหน่ายดังกล่าววางเงินประกันค่าสินค้าตามนโยบายบริษัทฯ

4.7 นโยบายในการบริหารสินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือของกลุ่มบริษัทฯ คือ สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2559 และ 2560 กลุ่มบริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือสุทธิจากค่าเพื่อมูลค่าสินค้าลดลงจำนวน 223.56 ล้านบาท และ 24.34 ล้านบาท และ 18.65 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีค่าเพื่อมูลค่าสินค้าลดลงจำนวน 92.00 ล้านบาท และ 220 ล้านบาท และ 27.35 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 29.15 และร้อยละ 90.04 และร้อยละ 59.46 ของสินค้าคงเหลือ ตามลำดับ ซึ่งในการพิจารณาค่าเพื่อมูลค่าสินค้าลดลง ซึ่งเดิมกลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการประเมินเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 1 ปีขึ้นไปและผลิตครบชุดแล้ว และสัดส่วนร้อยละ 100 ของสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 3 ปีขึ้นไป แต่ยังไม่ครบชุด แต่อย่างไรก็ตามในปี 2559 ทางกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการพิจารณาการปรับโครงสร้างธุรกิจผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์ เนื่องจากแนวโน้มของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งบริษัทฯ ได้พิจารณาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยการตั้งสำรองค่าเพื่อมูลค่าสินค้าลดลงเพิ่มขึ้นให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ปัจจุบันและมุ่งเน้นการผลิตและ

จำหน่ายสิ่งพิมพ์เฉพาะที่ทำกำไรให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ซึ่งผลจากการดำเนินการดังกล่าวกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการพิจารณาและรับรู้ผลขาดทุนจากการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 193.48 ล้านบาท ในปี 2559 โดยในปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการพิจารณาตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าคงเหลือ สำหรับสินค้าที่เสื่อมสภาพ ล้าสมัยและค้างนาน สำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 12 เดือน จะมีการพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้ร้อยละ 50 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือ สำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 18 เดือน จะมีการพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้แบบการขายเหมาลดราคา และสำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 24 เดือนขึ้นไป จะพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้แบบการขายเหมาชั่งกิโล ซึ่งการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าคงเหลือนี้จะถูกพิจารณาจากผู้บริหารอีกครั้งหนึ่งทุกสิ้นเดือน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทหรือบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ ที่อาจส่งผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 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 - ธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายและให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งพิมพ์จากต่างประเทศ - ธุรกิจด้านการศึกษา
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1858/121-122, 125-128 อาคารอินเทอร์เน็ตทาวเวอร์ 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 2560 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 2560)

ชื่อนิติบุคคล / ที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)
บริษัทย่อย				
บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด 1858/121-122, 125-128 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ	สิ่งพิมพ์	99.74	200,000,000	200,000,000

หมายเหตุ

- 1) ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2560 ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท NGE จากเดิม 97 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.74

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. นายวีระชัย รัตนจรัสกุล ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4323 หรือ
3. นางสาววรรณพร จงพิระเชษานนท์ ทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4098
ที่ตั้ง : 1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 50-51 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 เกา แอนด์ แอสโซซิเอตส์ ลอว์ ออฟฟิศ จำกัด
ที่ตั้ง : 140/40 A อาคาร ไอทีเอฟ ชั้น 19 ถนนสีลม แขวงสุริยวงค์ เขตบางรัก
กรุงเทพฯ 10500
โทรศัพท์ : (66) 2634-4995-7
โทรสาร : (66) 2238-2574, (66) 2634-4998