

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์

วิสัยทัศน์ของบริษัท “เป็นผู้นำในการผลิตข้อมูลและเนื้อหาที่มีคุณภาพและสร้างสรรค์ในรูปแบบต่างๆ ที่เหมาะสมกับความต้องการและการเปลี่ยนแปลงของสังคมไทย ทั้งในรูปแบบสิ่งพิมพ์และสื่อออนไลน์”

พันธกิจ “สร้างองค์ประกอบทางดิจิทัล เพื่อสนับสนุนให้เกิดการรวมตัวของกลุ่มคนที่มีความสนใจในสิ่งเดียวกัน พร้อมด้วยระบบการจัดส่งสินค้าและบริการทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ที่มีประสิทธิภาพ”

คุณค่าขององค์กร

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

เป้าหมายระยะยาวของบริษัท

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในการผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ ประเภทฟ็อกเก็ตบุ๊กและการ์ตูนที่ผสมผสานระหว่างความรู้และความสนุกสนาน ทั้งในรูปแบบสิ่งพิมพ์และดิจิทัล รวมถึงพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม เพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด ด้วยการวางแผนและสร้างกลยุทธ์ที่เหมาะสม ตลอดจนการให้ข้อมูลและสร้างชุมชนในโลกออนไลน์และออฟไลน์ที่มีคุณภาพ เพื่อนำพากลุ่มบริษัทฯ ให้มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง และร่วมเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างสังคมที่ดีให้กับประเทศ

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติและความเป็นมาของบริษัท

บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเอนเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) (NINE) (“บริษัทฯ”) เป็นหนึ่งในบริษัทย่อยในสายธุรกิจเอดดูเทนเมนท์ และต่างประเทศ ของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ ได้ถูกจัดตั้งขึ้นเมื่อปี 2539 ภายใต้ชื่อ “เนชั่น ซิฟเวอร์วัน” ซึ่งต่อมาในปี 2545 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เนชั่นบุ๊กส์ อินเทอร์เน็ตเอนเตอร์เทนเมนต์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊กส์” ในการผลิตและจำหน่ายหนังสือฟ็อกเก็ตบุ๊ก ซึ่งได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง

ต่อมา ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2549 เมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2549 ได้มีมติให้ปรับโครงสร้างสายธุรกิจด้านเอดดูเทนเมนท์และต่างประเทศ เพื่อให้สายธุรกิจดังกล่าวมีการดำเนินงานที่คล่องตัว ชัดเจน และเกิดการเติบโตของธุรกิจตามแผนที่วางไว้ รวมทั้งมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งเพียงพอที่จะ

รองรับการเติบโตในอนาคต โดยไม่ต้องพึ่งพิงความช่วยเหลือด้านการเงินจาก NMG ซึ่งให้บริษัทฯ เป็นบริษัทแม่ของสายธุรกิจด้านเอ็นดูเทนเมนต์และต่างประเทศ และถือหุ้นในบริษัทย่อย และกิจการที่ควบคุมร่วมกัน จำนวน 2 บริษัท คือ 1) บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED) และ 2) บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (“NGE”) (เดิมชื่อ บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE)) ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และ 98.99 ตามลำดับ อีกทั้งยังรับเป็นผู้ดำเนินการแทน NMG ในธุรกิจตัวแทนขายโฆษณาให้แก่สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ ตัวแทนการพิมพ์และจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์และนิตยสารในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียนบางส่วนให้แก่สำนักพิมพ์ต่างประเทศ รวมทั้งธุรกิจการอบรมสัมมนา สอนภาษาต่างประเทศ และทักษะการสื่อสาร โดยในการปรับโครงสร้างกลุ่มธุรกิจ บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาท เป็น 70 ล้านบาท ในปี 2549 โดยการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ NMG ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิม และ NMG ได้ขายเงินลงทุนใน NED และ NGE ให้บริษัทฯ ตามมูลค่าทางบัญชี ณ วันที่เกิดรายการ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีการดำเนินธุรกิจการอบรมสัมมนา สอนภาษาต่างประเทศ และทักษะการสื่อสาร (ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทฯ) หลังจากไตรมาส 1 ปี 2552 นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังรับโอนธุรกิจสำนักพิมพ์ Bizbook จาก NMG ในไตรมาส 3 ปี 2552 เพื่อให้การแบ่งแยกธุรกิจระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และ NMG มีความชัดเจนยิ่งขึ้น

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2551 เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2551 ได้มีมติให้บริษัทฯ จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อบริษัทฯ จากบริษัท เนชั่นบุ๊คส์ อินเทอร์เน็ตเซ็กเคียวริตี้ จำกัด เป็น บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเซ็กเคียวริตี้ จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 70 ล้านบาท เป็น 85 ล้านบาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering)

เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2552 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของ NMG ครั้งที่ 1/2552 ได้อนุมัติแผนงานการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ และการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งการ Spin-off ดังกล่าวเป็นหนึ่งในขั้นตอนสำคัญที่จะเป็นการเพิ่มมูลค่าในการลงทุนของ NMG อีกทั้ง NMG สามารถนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นเดิมพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนมาจ่ายคืนเงินกู้ยืม ซึ่งเป็นการปรับปรุงสถานะทางการเงินของ NMG ให้ดีขึ้น 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 ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของ NMG ในบริษัทฯ ลดลงจากที่เคยถืออยู่ร้อยละ 99.99 ของทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว มาเป็นร้อยละ 77.65 จึงทำให้สัดส่วนการควบคุมในบริษัทฯ ลดลงไปตามสัดส่วนการถือหุ้น อย่างไรก็ตาม NMG ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุดในบริษัทฯ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญ และบริษัทฯ ยังคงมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ NMG เช่นเดิม ถึงแม้สัดส่วนการรับรู้รายได้และกำไรรวมถึงเงินปันผลของ NMG จากบริษัทฯ ที่ Spin-off ไปแล้วจะลดลงเนื่องจากสัดส่วนการถือหุ้นที่ลดลง แต่โดยทั่วไปบริษัทที่เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วจะมีการขยายตัวในธุรกิจ ทำให้มีรายได้และผลกำไรที่เติบโตขึ้น ดังนั้นหากบริษัทฯ มีกำไรเพิ่มมากขึ้นจากการขยายตัว จะทำให้ส่วนแบ่งกำไรและเงินปันผลจากบริษัทฯ เท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้นก็เป็นได้ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้น NMG เช่นกัน นอกจากนั้น เพื่อเป็นการลดผลกระทบจาก Dilution Effect ที่กล่าวมาข้างต้น คณะกรรมการของบริษัทฯ จึงมีมติให้มีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 9,000,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.37 ของจำนวนหุ้นในการเสนอขายหุ้นสามัญครั้งนี้ทั้งหมด 19,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้น

เดิมของ NMG ทุกอย่างตามสัดส่วนการถือหุ้นที่มีอยู่ (Pre-emptive right) โดยเป็นการจัดสรรในช่วงเวลาใกล้เคียงกับการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ประชาชนและบุคคลทั่วไป ในราคาที่เท่ากัน

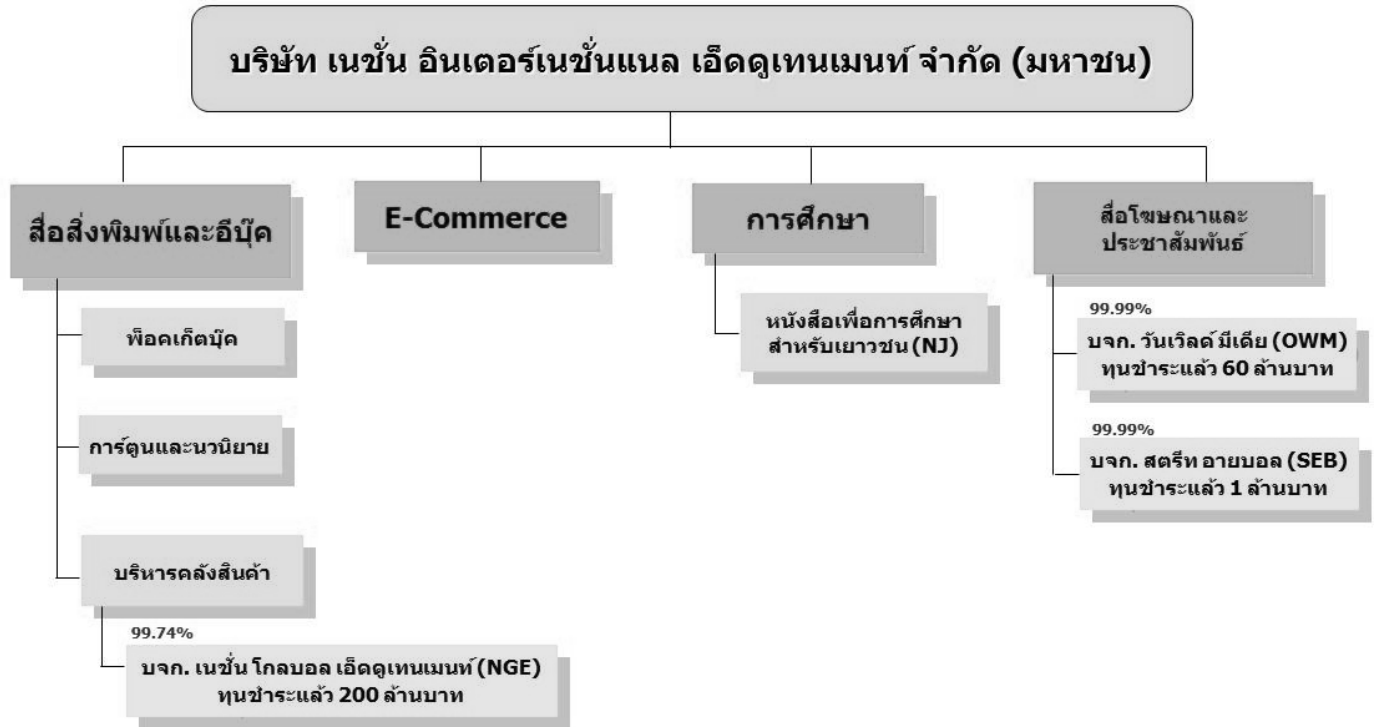
การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

- 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
- ปี 2556
- วันที่ 3 เมษายน 2556 บริษัทฯ จัดแถลงข่าวและเปิดตัวหนังสือชีวประวัติ “ไอนด์ไลน์” 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 ปี ไบรท์ จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ และ ปี ไบรท์ สัดส่วนการลงทุน 60:40 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการศึกษา
- ปี 2557
- วันที่ 3 มีนาคม 2557 บริษัทฯ จัดแถลงข่าวและเปิดตัวหนังสือชีวประวัติ “อเล็กซ์ เฟอร์กูสัน” ฉบับภาษาไทย
 - เดือนพฤษภาคม 2557 บริษัท เนชั่น คิวดส์ จำกัด หยุดดำเนินพาณิชย์กิจ
 - วันที่ 25 กันยายน 2557 บริษัทฯ ได้รับรางวัล "Investor's Choice Award" จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย สำหรับบริษัทจดทะเบียนที่ทำการประเมินคุณภาพการประชุมสามัญประจำปีเต็ม 100% ต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 4 ปี
 - วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้น บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด จำนวน 49% จากผู้ถือหุ้นเดิม ส่งผลให้บริษัทฯ เปลี่ยนสัดส่วนการถือหุ้นจากเดิมร้อยละ 49.99 เป็นร้อยละ 98.99 และเปลี่ยนสถานะจากร่วมค้าเป็นบริษัทย่อย
- ปี 2558
- วันที่ 20 ตุลาคม 2558 บริษัทฯ ดำเนินการเลิกกิจการและชำระบัญชีของ บริษัท ไนน์ ปี ไบรท์ จำกัด
 - วันที่ 20 ตุลาคม 2558 บริษัทฯ ดำเนินการชำระบัญชีของ บริษัท ไนน์ ปี ไบรท์ จำกัด เสร็จสิ้นแล้ว

- 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 คิส์ จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ และอยู่ระหว่างชำระบัญชี
- ปี 2560
- วันที่ 2 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ มีมติเพิ่มทุนในบริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด จาก 97 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.74
 - วันที่ 29 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ ดำเนินการเลิกกิจการและเสร็จสิ้นการชำระบัญชีของ บริษัท เนชั่น คิส์ จำกัด
- ปี 2561
- วันที่ 2 เมษายน 2561 บริษัทฯ มีมติเข้าซื้อหุ้น บริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด (OWM) จำนวน 10 ล้านหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
 - วันที่ 10 พฤษภาคม 2561 บริษัทฯ มีมติเพิ่มทุนในบริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด จากจำนวน 10 ล้านบาท เป็น 60 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
 - วันที่ 30 ตุลาคม 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบกำหนดวัตถุประสงค์ (Specific Objective) เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาทต่อหุ้น
 - วันที่ 1 พฤศจิกายน 2561 บริษัทฯ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงย้ายสำนักงานที่ตั้งสำนักงานใหญ่และบริษัทย่อย จาก 185/121-122, 125-128 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ เป็น 333 อาคารเอนกประสงค์ ชั้น 24 ซอยเฉยพ่วง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ
 - วันที่ 29 พฤศจิกายน 2561 บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียน จากเดิมจำนวน 259,250,000 บาท เป็น 390,549,286 บาท และมีทุนชำระแล้วจากเดิมจำนวน 170,049,286 บาท เป็น 365,549,286 บาท อันเนื่องมาจากการเพิ่มทุนแบบกำหนดวัตถุประสงค์ (Specific Objective) เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement)
- ปี 2562
- วันที่ 3 มกราคม 2562 บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท สตรีท อายบอล จำกัด (SEB) ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนและผู้ผลิตสื่อโฆษณา โดยผ่านสื่อต่างๆ
 - วันที่ 14 สิงหาคม 2562 บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ถือหุ้นจำนวน 120,808,387 หุ้น ร้อยละ 33.05 ของทุนชำระแล้ว ได้มีการทยอยจำหน่ายหุ้น NINE ทั้งหมด ส่งผลให้ NMG ไม่ได้เป็นถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
 - วันที่ 28 พฤศจิกายน 2562 บริษัทฯ ได้ร่วมลงนามกับบริษัท เดกซ์เพรส จำกัด และบริษัท เฟิร์ส เพจ โปร จำกัด (FPP) ในข้อตกลงความร่วมมือในการขายและจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูนและนิยายแปลจากภาษาญี่ปุ่น รวมทั้งสินค้าลิขสิทธิ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องผ่านเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ nejavu.com
 - เดือนธันวาคม 2562 บริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ หยุดดำเนินพาณิชย์กิจ

1.3 โครงสร้างการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างกลุ่มธุรกิจและการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ ปี 2562



กลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ดังนี้

ชื่อนิติบุคคล / ที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)
บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด 333 อาคารเล้าเป้งวัน 1 ชั้น 24 ซอยเลขพวง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900	สื่อสิ่งพิมพ์ (หนังสือการ์ตูน)	99.74	200,000,000	200,000,000
บริษัท วันเวิลด์มีเดีย จำกัด ² 333 อาคารเล้าเป้งวัน 1 ชั้น 24 ซอยเลขพวง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900	สื่อสิ่งพิมพ์ (หนังสือพิมพ์แจกฟรี)	99.99	60,000,000	60,000,000
บริษัท สตรีทอายบอล จำกัด ¹ 333 อาคารเล้าเป้งวัน 1 ชั้น 24 ซอยเลขพวง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900	สื่อสิ่งพิมพ์ (Content Provider)	99.99	1,000,000	1,000,000

หมายเหตุ¹ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 10/2561 เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2561 ได้มีมติให้จัดตั้งบริษัท สตรีท อายบอล จำกัด และดำเนินการจดทะเบียนจัดบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 3 มกราคม 2562

²บริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด หยุดดำเนินพาณิชย์กิจ ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2562 เป็นต้นไป

ภาพรวมในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แบ่งเป็นดังนี้

1. ธุรกิจสิ่งพิมพ์และอีบุ๊ก ประเภทพ็อกเก็ตบุ๊ก ภายใต้แบรนด์ Nation Books ผลิตและจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กที่ได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ แนวบริหาร จิตวิทยา สุขภาพ อดิษฐ์ประวัติ ของนักเขียนชั้นนำ และภายใต้แบรนด์ NB Horrors ผลิตและจัดจำหน่ายนิยายแปล แนวสยองขวัญ สืบสวนสอบสวน ฆาตกรรม
2. ธุรกิจสิ่งพิมพ์และอีบุ๊ก ประเภทหนังสือการ์ตูนและนิยาย ภายใต้แบรนด์ NED Comics ผลิตและจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์หนังสือการ์ตูนยอดนิยมและฉบับนิยายที่ได้รับลิขสิทธิ์แปลจากประเทศญี่ปุ่น
3. ธุรกิจสิ่งพิมพ์และอีบุ๊ก ประเภทหนังสือเพื่อการศึกษา ภายใต้แบรนด์ NJ Digitals ดำเนินธุรกิจจัดทำคู่มือสำหรับ ทบทวนความรู้เตรียมสอบแอดมิชชัน โดยรวบรวมเนื้อหาบทเรียนและข้อสอบ ดำเนินการสอนโดยคณาจารย์ชั้นนำ
4. ธุรกิจโฆษณาบนสื่อพิมพ์แจกฟรีและสื่อออนไลน์ ภายใต้แบรนด์ Rabbit Today ดำเนินธุรกิจประเภทสื่อโฆษณา และประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบมัลติมีเดีย ผ่านช่องทางหนังสือพิมพ์แจกฟรี และสื่อออนไลน์ต่างๆ
5. ธุรกิจผลิตเนื้อหาและโฆษณา ในรูปแบบดิจิทัล ประเภท Video Clip ภายใต้แบรนด์ Rabbit Today
6. ธุรกิจ e-Commerce เพื่อจำหน่ายสิ่งพิมพ์และสินค้าต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ และสินค้าฝากขาย ผ่านเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ ภายใต้ชื่อ www.nejavu.com

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กและหนังสือการ์ตูน สื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบมัลติมีเดีย ผ่านช่องทางหนังสือพิมพ์แจกฟรี และสื่อออนไลน์ต่างๆ โดยในส่วนของการผลิตและจัดจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กและหนังสือการ์ตูนนั้น บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการเองทั้งหมด ทั้งในส่วนการคัดเลือกหัวหนังสือที่ได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ชั้นนำ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการจัดจำหน่ายในรูปแบบสิ่งพิมพ์และรูปแบบอีบุ๊ก โดยขายผ่านร้านหนังสือชั้นนำ การขายตรง และผ่านระบบอีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ (www.nejavu.com) ซึ่งในส่วนของการจัดพิมพ์ บริษัทฯ ได้เป็นผู้จัดหาและจัดจ้างโรงพิมพ์ โดยคำนึงถึงคุณภาพ ราคาที่เหมาะสม และความสามารถในการส่งมอบสินค้าได้ตามกำหนดเวลา ซึ่งการจ้างพิมพ์ทางโรงพิมพ์จะเป็นผู้จัดทำวัตถุดิบเองทั้งหมด ตั้งแต่ต้นจนจบ

ในส่วนของสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ บริษัทฯ ได้ดำเนินการผ่านบริษัทย่อย ซึ่งได้แก่ บริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด (“OWM”) และบริษัท สตรีท อายบอล จำกัด (“SEB”) โดยดำเนินธุรกิจประเภทสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบมัลติมีเดีย ผ่านช่องทางหนังสือพิมพ์แจกฟรี และสื่อออนไลน์ต่างๆ รวมถึงผลิตเนื้อหาและโฆษณา ในรูปแบบดิจิทัล ประเภท Video Clip ภายใต้แบรนด์ Rabbit Today

สำหรับบริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (“NGE”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ มีการดำเนินงานเสมือนหน่วยธุรกิจเพื่อสนับสนุนส่งเสริมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ในงานด้านการจัดการ โลจิสติกส์ (Logistics Management) โดยดูแลเรื่องระบบบริหารการสั่งซื้อ การเคลื่อนย้ายการจัดเตรียมสินค้า การจัดเก็บสินค้า ตลอดจนการจัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้า

บริษัทฯ ได้ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยอย่างสม่ำเสมอ และมีหน่วยงานด้านการลงทุนทำการวิเคราะห์และติดตามด้วย เพื่อให้ทราบปัญหาที่เกิดขึ้นและรายงานให้บริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทราบเพื่อร่วมกันเสนอแนวทางแก้ไขให้ทันกับสถานการณ์ โดยบริษัทย่อยในกลุ่มต้องใช้บริการงานสนับสนุนส่วนกลางซึ่งจะรวมศูนย์ที่บริษัทฯ ได้แก่ งานด้านเทคโนโลยีและสารสนเทศ งานด้านบัญชี ระบบบัญชีการเงิน ต้นทุน การวางแผนและงบประมาณ รวมถึงงานด้านกฎหมาย ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยต้องเป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์การดำเนินธุรกิจที่บริษัทฯ กำหนด

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทไม่ได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเซ็กเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีรายได้จำแนกตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายได้จากกลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	2562		2561		2560	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. ธุรกิจสำนักพิมพ์							
1.1 การผลิตและจำหน่ายพ็อคเก็ตบุ๊ก	NINE	18.35	27.83	18.13	19.13	22.93	14.49
1.2 การผลิตและจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับ เยาวชน	NGE NINE	29.48 5.33	44.71 8.08	29.25 -	30.86 -	53.43 -	33.76 -
1.3 ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce)	NINE	2.09	3.17	1.94	2.05	2.84	1.79
2. ธุรกิจบริการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ ต่างประเทศและบริการที่เกี่ยวข้อง ^ก	NINE	-	-	27.27	28.77	49.55	31.31
3. ธุรกิจด้านการศึกษา							
3.1 สื่อการเรียนการสอน/รายการผ่านสื่อโทรทัศน์ และสื่อรูปแบบใหม่	NINE	-	-	1.69	1.78	6.30	3.98
3.2 สื่อสิ่งพิมพ์การเรียนการสอนและบริการที่ เกี่ยวข้อง	NINE	1.07	1.62	2.13	2.25	2.23	1.41
4. รายได้อื่น ^ข		9.62	14.59	14.36	15.15	20.99	13.26
รายได้รวม		65.94	100.00	94.77	100.00	158.27	100.00

หมายเหตุ:

^ก รวมรายได้จากค่าจ้างพิมพ์ ค่าจัดส่ง และค่าบริการจากการเป็นตัวแทนขายโฆษณาในสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ โดยธุรกิจได้ปิดดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2561)

^ข รายได้อื่นๆ ได้แก่ รายได้ค่าบริการส่วนกลาง ค่าบริการอื่นๆ รวมทั้ง รายได้จากการขายเศษซาก ดอกเบี้ยรับ และอื่นๆ เป็นต้น

1. ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

1.1 พ็อกเก็ตบุ๊ก

1.1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อสำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊กส์” ซึ่งผลิตและจัดจำหน่ายหนังสือประเภทพ็อกเก็ตบุ๊กที่ได้รับความนิยมไว้วางใจจากนักอ่านจำนวนมาก ทั้งในรูปแบบสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Book) ซึ่งจัดจำหน่ายผ่านร้านหนังสือชั้นนำ ออกแสดงสินค้าตามงานหนังสือต่าง ๆ รวมถึงจำหน่ายผ่านระบบอีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ (www.nejavu.com) และร้านจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ อาทิเช่น MEB, OOKBEE และ Google Play เป็นต้น

โดยบริษัทฯ ได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียน และสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ให้เป็นผู้จัดพิมพ์และจำหน่ายผลงานที่มีคุณภาพ ครอบคลุมเนื้อหาหลากหลายแนว ได้แก่ หมวดบริหารและการจัดการ ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับการบริหารและการจัดการในหัวข้อต่าง ๆ รวมถึงเศรษฐศาสตร์ การเงิน การลงทุน การบัญชี การตลาด ภาษี และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ หมวดภาษา และการเรียนรู้ ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะด้านภาษาและการทดสอบความถนัดด้านต่าง ๆ หมวดศาสนา และปรัชญา ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับคำสอนทางศาสนา ปรัชญา ความเชื่อ และศาสตร์ด้านโหราศาสตร์และดวงชะตา หมวดทั่วไป ที่มีเนื้อหาหลากหลาย ครอบคลุมความสนใจด้านต่าง ๆ ของผู้อ่านในวงกว้าง เช่น ไลฟ์สไตล์ ชีวิตคนดัง สุขภาพ และหมวดนิยาย วรรณกรรม ที่เป็นหนังสือแปลจากต่างประเทศ

หนังสือและสื่อที่ผลิตโดยสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊กส์ได้รับความนิยมในปี 2562 ได้แก่ คีโตมือใหม่กินอะไรดี, ห้องว่างสร้างธุรกิจหมื่นล้าน (the airbnb story), เปิดสวิตช์ประดิษฐ์ไอเดีย, ค้นพบตัวตนที่แท้ แก่กล้าปลดล็อก (The Element) และศาสตร์แห่งบัฟเฟตต์ (Buffettology) เป็นต้น

1.1.2 ลูกค้านักกลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้านักกลุ่มเป้าหมายหลักคือ ผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญกับการพัฒนาตนเองในแง่มุมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาทักษะในการทำงาน การใส่ใจสุขภาพ การพัฒนาความคิด และปรัชญาการดำเนินชีวิต ที่มีความชื่นชอบในการอ่านหนังสือเพื่อความบันเทิงและสาระความรู้

1.1.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ปัจจุบัน บริษัทฯ ทำการจัดจำหน่ายพ็อกเก็ตบุ๊กผ่านช่องทางการจำหน่ายประเภทต่าง ๆ ดังนี้

1. **ร้านหนังสือ** เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายพ็อกเก็ตบุ๊กที่ใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ โดยจำหน่ายแบบเปิดหน้าบัญชีเอง คือ การจัดจำหน่ายโดยตรงกับร้านหนังสือต่างๆ เช่น ร้านนายอินทร์ ร้านบีทูเอส ร้านซีเอ็ด ศูนย์หนังสือจุฬาฯ ร้านคิโนคุนิยะ และร้านเอเชียบุ๊ก แทนการจำหน่ายรูปแบบเดิมที่ให้กับบริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นตัวแทนกระจายหนังสือสู่ร้านค้าปลีกซีเอ็ดและร้านหนังสือชั้นนำอื่นๆ ให้ เนื่องจากการจำหน่ายโดยตรง นอกจากจะเป็นการลดค่าคอมมิชชั่นที่ต้องจ่ายให้กับตัวแทนจำหน่ายสินค้าแล้ว ยังทำให้บริษัทฯ ทราบความต้องการที่แท้จริง และสามารถบริหารสินค้าคงคลัง และต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

2. **บุรุษจำหน่ายหนังสือ** เป็นการเปิดบุรุษจำหน่ายหนังสือแก่ผู้อ่านโดยตรง โดยมีหนังสือหลากหลายประเภท และครบครันด้วยราคาที่เหมาะสม ผ่านรูปแบบงานตามสถานที่และขนาดในการจัดงานแบบต่างๆ โดยแบ่งเป็น งานบุรุษระดับชาติ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสมาคมผู้จัดพิมพ์และผู้จำหน่ายหนังสือแห่งประเทศไทย อาทิ งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ งานมหกรรมหนังสือระดับชาติ และงานบุรุษโมเดิร์นเทรด ทั้งที่จัดขึ้นเองและจัดร่วมกับห้างสรรพสินค้าต่างๆ ภายในพื้นที่ห้างสรรพสินค้าอื่นๆ เพื่อให้ความรู้และแนะนำหนังสือไปในตัวด้วยอีกส่วนหนึ่ง

3. **จำหน่ายตรงแก่องค์กร** เป็นการจำหน่ายหนังสือแก่ผู้บริหารที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ และบริษัทเอกชน โรงเรียน มหาวิทยาลัย และหน่วยงานราชการอื่นๆ ที่มีความต้องการหนังสือเพื่อกระตุ้นกิจการของบริษัท

4. **ช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ** เช่น การจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ www.n9javu.com ซึ่งเป็นระบบอีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ, LAZADA, Shopee, MEB, OOKBEE, Google Play และผ่าน Facebook Fanpage ของบริษัทฯ ซึ่งให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ผู้สั่งซื้อ และเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสำหรับผู้อ่านมากยิ่งขึ้น

1.1.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

- 1) บริษัทฯ ดำเนินการผลิตและจำหน่ายเพื่อกระตุ้นที่มีคุณภาพและมีความหลากหลายครอบคลุมความต้องการของนักอ่านทุกกลุ่มอายุ เพศ และอาชีพ โดยพิจารณาคัดเลือกหนังสือทั้งในแง่ของเนื้อหา คุณภาพ และความเหมาะสม เพื่อให้หนังสือของบริษัทฯ สามารถเป็นส่วนหนึ่งในการเสริมสร้างความบันเทิง และความรู้ของผู้อ่านให้ทันต่อยุคสมัย
- 2) เนื่องจากบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทฯ จึงใช้ข้อได้เปรียบดังกล่าวในการคัดเลือกผลงานของนักเขียน และสำนักพิมพ์ที่เป็นที่ชื่นชอบของนักอ่านชาวไทย และมีความคุณภาพระดับโลก โดยมียอดขายในระดับต้นๆ (Best Seller) มานำเสนอ
- 3) ในส่วนของเพื่อกระตุ้นที่เป็นหนังสือแปลจากภาษาต่างประเทศ 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” และหนังสือให้เป็นที่ยอมรับในกลุ่มนักอ่านผ่านสื่อต่างๆ หลากหลายรูปแบบ โดยเน้นสื่อออนไลน์เป็นหลัก

1.2 การ์ตูนและนิยาย

1.2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ดำเนินธุรกิจผ่านบริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (“NINE”) และบริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ (“NGE”) โดยเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนเพื่อความบันเทิง อาทิ หนังสือการ์ตูน และนิยาย ทั้งในรูปแบบสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-Book) ผ่านระบบอีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ ร้านขายหนังสือการ์ตูน และร้านจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ อาทิเช่น MEB, OOKBEE และ Google Play เป็นต้น โดยมุ่งเน้นหนังสือการ์ตูนยอดนิยมและฉบับนิยายที่ได้รับความนิยมจากสำนักพิมพ์ชั้นนำทั้งภายในประเทศ และประเทศญี่ปุ่น เช่น Shueisha, Shogakukan, Kodansha, Kadokawa Shoten และ Futabasha เป็นต้น

โดยปัจจุบันได้รับลิขสิทธิ์ในการพิมพ์และจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ที่ได้รับความนิยมอย่างสูงในกลุ่มผู้อ่าน อาทิ เช่น Naruto นินจาคาถาโอ้โฮเฮะ, เทพมรณะ (Bleach), One Punch Man, Platinum End, Boruto, JoJo Lion ล่าข้าม ศตวรรษ, JO JO Lion, JOJONIUM, MASTER KEATON, Death Note Pocket Edition, Blue Exorcist, Doraemon, เกรียนชินจัง, Slam Dunk, Dragon ball Super, Hunter X Hunter, Bakuman, คุโรโกะ นายจิตพลิกสังเวียนบาส Replace Plus, คุโรโกะ นายจิตพลิกสังเวียนบาส Extra Game และ Aphorism อักษรสะบมาร เป็นต้น

นอกจากนี้ NGE ยังให้บริการบริหารคลังสินค้า การจัดการสินค้าคงคลัง และการกระจายสินค้าจากคลังสินค้า ถึงลูกค้าปลายทางทุกแห่งทั่วประเทศผ่านบริษัทขนส่งเอกชน ให้แก่สินค้าของกลุ่มบริษัทฯ และกลุ่มพันธมิตรทางธุรกิจ โดยเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562 บริษัทฯ ได้ลงนามร่วมกับบริษัท คริม เอกซ์เพรส (เดกซ์) จำกัด (“DEX”) และ บริษัท เฟิร์ส เพจ โปร จำกัด (“FPP”) ซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้าลิขสิทธิ์ระดับแนวหน้าของประเทศไทย โดยบริษัทฯ ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูนและนิยาย รวมถึงสินค้าลิขสิทธิ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับจากประเทศญี่ปุ่น ผ่าน www.nejavu.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ เพื่อขยายประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้าทั้งในด้านคุณค่าความบันเทิง และคุณภาพการให้บริการ รวมถึงเป็นการประสานกลยุทธ์และความแข็งแกร่งของกลุ่มพันธมิตร ทั้งในแง่ความหลากหลาย การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ เพื่อร่วมกันปรับปรุงและพัฒนาวงการการ์ตูนของประเทศไทย

1.2.2 ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักเป็นวัยรุ่น และกลุ่มคนทำงาน อายุตั้งแต่ 13-35 ปี ที่มีความชื่นชอบในการอ่านหนังสือ การ์ตูน และต้องการซื้อเพื่อเก็บสะสม เนื่องจากหนังสือการ์ตูนเป็นความบันเทิงรูปแบบหนึ่งที่มีต้นทุนต่ำ โดยหนังสือของกลุ่มบริษัทฯ นั้น มีความหลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้

1.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

NGE เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น โดยจัดจำหน่ายให้กับเอเยนต์ที่จัดจำหน่ายการ์ตูนเป็นหลัก ซึ่งเป็นการขายที่อาจมีการรับคืนได้ในภายหลัง โดยเอเยนต์เหล่านี้จะกระจายสินค้าต่อไปยังร้านหนังสือปลีกย่อย ซึ่งจะจำหน่ายต่อให้แก่ผู้อ่านอีกต่อหนึ่ง นอกจากนี้ยังจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ ได้แก่ ร้านหนังสือการ์ตูน การขายผ่านช่องทางออนไลน์ผ่านระบบอีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ การจำหน่ายตรงผ่านบูธ และงานกิจกรรมต่างๆ เป็นต้น

1.2.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

- 1) บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนที่มีคุณภาพ ความเหมาะสม และตอบสนองความต้องการของกลุ่มเด็กและเยาวชน
- 2) กลุ่มบริษัทฯ จะใช้ข้อได้เปรียบสำนักพิมพ์อื่นๆ จากการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงในต่างประเทศ ในการพิจารณาคัดเลือกสิ่งพิมพ์ที่ได้รับความนิยมสูงจากต่างประเทศ และมีแนวโน้มที่จะได้รับความนิยมในประเทศมาทำการผลิตและจัดจำหน่ายได้ตามเป้าหมาย
- 3) กลุ่มบริษัทฯ มีการติดตามข่าวสารความนิยมของหนังสือในต่างประเทศและในประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อคัดเลือกเรื่องที่ได้รับคามนิยมสูง มาจัดพิมพ์วางจำหน่ายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้อ่าน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งราคาจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับสำนักพิมพ์อื่นๆ ในตลาดได้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการสร้างแรงจูงใจในการซื้อหนังสือ เช่น จัดจำหน่ายหนังสือเป็นชุดในราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษพร้อมของสมนาคุณ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีนโยบายทำการตลาดด้วยราคาต่ำกว่าคู่แข่ง (Price War)
- 4) พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่ม โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการขายผ่านระบบอีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ ในนาม Nejavu.com ซึ่งจะเป็นรูปแบบของ Social Commerce ที่จะมีทั้งชุมชนออนไลน์ที่มีเนื้อหาและข้อมูลที่มีประโยชน์แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และ e-Commerce อยู่ภายในเว็บไซต์เดียวกัน พร้อมทั้งให้ข้อมูลผ่าน Facebook, Instagram และ Twitter ควบคู่กันไปด้วย โดยการจัดส่งสินค้าจะใช้บริการขนส่งของไปรษณีย์ไทย และบริษัทขนส่งเอกชน Alpha Fast รวมถึงมีการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์อื่นๆ เช่น Lazada และ Facebook

การจัดหาสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ

1.3.1 การผลิตสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ

กลุ่มบริษัทฯ จะทำการพิจารณาแนวโน้มอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ เพื่อวางแผนกำหนดประเภทสิ่งพิมพ์และรูปแบบเนื้อหาที่จะดำเนินการผลิตในแต่ละปี หลังจากนั้น กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการจัดหาและผลิตสิ่งพิมพ์ โดยมีขั้นตอนหลักในการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

1) การคัดสรรสิ่งพิมพ์

กลุ่มบริษัทฯ ได้สำรวจตลาดเพื่อสอบถามหรือหาข้อมูลของประเภทหรือรายชื่อสิ่งพิมพ์ที่เป็นที่ต้องการของกลุ่มผู้อ่านเป้าหมายโดยตรง ในบางกรณีนักเขียนหรือสำนักพิมพ์ผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์อาจทำการติดต่อขอจำหน่ายลิขสิทธิ์ในการผลิตและจัดจำหน่ายแก่กลุ่มบริษัทฯ โดยตรง เนื่องจากชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทฯ เป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งหนังสือเพื่อเด็กในแวดวงธุรกิจและการจัดการ และการพัฒนาตนเองของกลุ่มบริษัทฯ

หลังจากนั้น คณะทำงานเพื่อคัดเลือกหนังสือของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหาร บรรณาธิการ ฝ่ายขาย และฝ่ายการตลาด จะทำการคัดเลือกสิ่งพิมพ์ที่เหมาะสมในการผลิตและจัดจำหน่ายซึ่งมีคุณสมบัติเบื้องต้น ดังนี้

1.1) มีรูปแบบและเนื้อหาที่คาดว่าจะตรงกับความต้องการและได้รับความสนใจอย่างต่อเนื่องจากกลุ่มผู้อ่านเป้าหมาย ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีขนาดที่เหมาะสมในการจัดพิมพ์สิ่งพิมพ์นั้นๆ

1.2) ไม่มีเนื้อหาที่แสดงความรุนแรงและชั่วร้ายทางเพศ

1.3) มีต้นทุนในการซื้อลิขสิทธิ์ที่เหมาะสม และสามารถขายได้ในราคาที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถทำกำไรจากการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์นั้นได้

2) ติดต่อเจรจา และทำสัญญาซื้อลิขสิทธิ์

หลังจากที่ได้รายชื่อสิ่งพิมพ์ที่เหมาะสมแล้ว กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการติดต่อเจรจาราคา และเงื่อนไขในการซื้อลิขสิทธิ์กับนักเขียน หรือสำนักพิมพ์ผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ สำหรับหนังสือเพื่อกระตุ้นในหมวดทั่วไปบางเล่ม บริษัทฯ อาจดำเนินการติดต่อนักเขียนที่คาดว่าจะเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้อ่าน เพื่อเขียนหนังสือให้แก่อีกบริษัท จากนั้นจึงทำสัญญากับนักเขียน หรือสำนักพิมพ์ผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์

3) การจัดเตรียมต้นฉบับภาษาไทย

3.1) การแปล ในกรณีที่หนังสือพิมพ์ภาษาต่างประเทศ กลุ่มบริษัทฯ จะติดต่อผู้แปลที่มีความเหมาะสมกับประเภทหนังสือเพื่อดำเนินการแปลเป็นภาษาไทย และติดต่อผู้ที่มีความเหมาะสมกับประเภทหนังสือดังกล่าว เพื่อทำหน้าที่บรรณาธิการเล่มตรวจสอบความถูกต้องของสำนวนแปล ซึ่งภายหลังจากที่ผู้แปลทำการลงนามในสัญญาและได้รับต้นฉบับสิ่งพิมพ์ภาษาต่างประเทศจากกลุ่มบริษัทฯ เรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการแปล โดยระยะเวลาในการแปลนั้นขึ้นอยู่กับประเภทสิ่งพิมพ์ ความยากง่ายของเนื้อหา และจำนวนหน้า ซึ่งส่วนใหญ่มีระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน จากนั้นผู้แปลจะดำเนินการส่งผลงานแปลฉบับสมบูรณ์ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ แล้วส่งต่อไปแก่บรรณาธิการเล่มเพื่อดำเนินการตรวจทานและปรับแก้ หลังจากบรรณาธิการตรวจและปรับแก้บทแปลเสร็จสิ้นสมบูรณ์แล้ว ก็จะส่งให้แก่กลุ่มบริษัทฯ เพื่อดำเนินการในขั้นตอนการจัดรูปเล่มและจัดพิมพ์ต่อไป ในกรณีที่สิ่งพิมพ์เป็นหนังสือการ์ตูน กลุ่มบริษัทฯ จะต้องนำต้นฉบับหนังสือการ์ตูนภาษาต่างประเทศมาสแกน เพื่อนำคำแปลลงประกอบภาพการ์ตูน

3.2) การจัดรูปเล่ม ภายหลังจากที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับต้นฉบับสิ่งพิมพ์ภาษาไทยฉบับสมบูรณ์ก็จะนำมาดำเนินการจัดเรียงภาพ เนื้อหา และจัดรูปเล่มให้เหมาะสม ในบางกรณีที่หนังสือพิมพ์จากต่างประเทศ อาจถูกจำกัดให้จัดเรียงและจัดทำรูปแบบให้เหมือนต้นฉบับภาษาต่างประเทศ นอกจากนั้น กลุ่มบริษัทฯ จะทำการออกแบบปกหนังสือ และจัดทำปกขึ้นมาเองในกรณีที่เจ้าของลิขสิทธิ์มิได้บังคับให้ใช้ปกหนังสือของต้นฉบับ หรือในกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าปกเดิมไม่เหมาะสมกับกลยุทธ์การขายในประเทศไทย

4) การจัดเตรียมการพิมพ์

4.1) การจัดหาโรงพิมพ์ ในระหว่างการจัดเตรียมต้นฉบับ กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการติดต่อโรงพิมพ์เพื่อกำหนดรูปแบบการพิมพ์ ค่าจ้างพิมพ์ และวันกำหนดส่งของ โดยมีการเปรียบเทียบและเจรจาต่อรองเพื่อให้ค่าจ้างพิมพ์ต่ำที่สุดภายใต้รูปแบบสิ่งพิมพ์ที่กลุ่มบริษัทฯ ต้องการ โดยปัจจุบันบริษัทฯ ใช้บริการโรงพิมพ์จำนวน 4 แห่ง ได้แก่ บริษัท เอช.เอ็น.กรุ๊ป จำกัด บริษัท ออฟเซ็ท พลัส จำกัด บริษัท แอคทีฟ พรินท์ จำกัด และบริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ทั้งนี้ทางโรงพิมพ์จะเป็นผู้จัดหากระดาษที่ใช้ในการจัดพิมพ์ให้ตามที่ตกลงกัน

4.2) การพิมพ์ทดสอบ จากนั้นกลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการส่งพิมพ์ทดสอบ (Proof Printing) และตรวจสอบความเรียบร้อยอีกครั้งหนึ่ง ในบางกรณี กลุ่มบริษัทฯ ต้องจัดส่งต้นแบบของสิ่งพิมพ์ให้แก่เจ้าของลิขสิทธิ์เพื่อขออนุมัติก่อนดำเนินการจัดพิมพ์หรือจัดจำหน่าย

5) การพิมพ์และจัดส่ง

กลุ่มบริษัทฯ จะจัดส่งไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ต้นฉบับสิ่งพิมพ์ให้แก่โรงพิมพ์เพื่อดำเนินการพิมพ์ เมื่อโรงพิมพ์ดำเนินการพิมพ์เรียบร้อยแล้ว โรงพิมพ์จะจัดส่งหนังสือที่พิมพ์เสร็จเรียบร้อยแล้วมาที่คลังสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องต่อไป

สรุปสาระสำคัญของสัญญาลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ

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

- 1) ค่าลิขสิทธิ์ขั้นต่ำซึ่งเป็นจำนวนคงที่ (Minimum Guarantee) กำหนดจากยอดพิมพ์เริ่มต้นขั้นต่ำ หรือประมาณการยอดขายชำระ ณ วันที่ลงนามในสัญญา หรือภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้
- 2) ค่าลิขสิทธิ์แปรผันที่คำนวณจากยอดจำหน่ายสิ่งพิมพ์หรือยอดพิมพ์ ซึ่งส่วนใหญ่มีการชำระทุกครึ่งปี หรือหนึ่งปี

ทั้งนี้ ประเภทของค่าลิขสิทธิ์ รวมทั้งจำนวน และกำหนดเวลาการชำระค่าลิขสิทธิ์ของแต่ละสัญญานั้น ขึ้นอยู่กับการต่อรองระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และเจ้าของลิขสิทธิ์

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในธุรกิจสิ่งพิมพ์

ภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจสิ่งพิมพ์ในปี 2562 และแนวโน้มในปี 2563

สถานการณ์ของธุรกิจสิ่งพิมพ์ในปี 2562 ยังคงเป็นอีกปีที่อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ต้องเผชิญกับภาวะถดถอย และยากลำบากจากผลกระทบของเทคโนโลยีที่เข้ามา (Technology Disruption) ส่งผลให้ข้อมูลข่าวสารมีปริมาณมากขึ้น แต่กลับนำเสนอได้รวดเร็วยิ่งกว่าเดิม ผู้บริโภคจึงเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในการรับข้อมูลข่าวสาร โดยลดการอ่านหนังสือในรูปแบบกระดาษลดลง และไปใช้สื่อออนไลน์ในการรับข่าวสารมากขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาพรวมทั้งอุตสาหกรรม ทั้งเรื่องต้นทุนการผลิต และค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้น รวมถึงโรงพิมพ์ และร้านหนังสือต่างทยอยปิดตัวลงอย่างต่อเนื่อง

จากสถานการณ์ดังกล่าว สำนักพิมพ์ต่างๆ มีการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเริ่มมีความชัดเจนในทิศทางการดำเนินงานมากขึ้น มีการปรับรูปแบบการดำเนินการ ปรับกลยุทธ์การคัดเลือกหัวหนังสือ การจัดจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยยึดหลักระหว่างปัจจัยทางเศรษฐกิจกับมาตรฐานคุณภาพ ซึ่งถือเป็นความท้าทายของอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ในยุคที่เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญ แต่อย่างไรก็ตาม สำนักพิมพ์บางแห่งต้อง

ยุติการตีพิมพ์ลง แม้แต่หนังสือพิมพ์และนิตยสารที่มีประวัติยาวนานก็ตาม เนื่องจากต่างประเทศปัญหาภาวะขาดทุนสะสม โดยหนังสือพิมพ์และนิตยสารที่ยุติการตีพิมพ์ในปี 2562 ได้แก่ โพสต์ทูเดย์, The Nation, M2F, Hamburger, สุดสัปดาห์ และ Amarin Baby & Kids ซึ่งบางแห่งเป็นการยกเลิกการผลิตในรูปแบบเล่ม และหันไปสู่ช่องทางออนไลน์ และโซเชียลมีเดียเพียงอย่างเดียว

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ธุรกิจหนังสือจะอยู่ในภาวะถดถอย แต่ก็ถือว่าเป็นช่วงเวลาแห่งการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมสื่อสิ่งพิมพ์ที่สำคัญเช่นเดียวกัน เนื่องจากการที่ร้านขายหนังสือรายย่อยได้ทยอยปิดตัวลงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะร้านขายหนังสือการ์ตูน ทำให้ผู้อ่านหาซื้อหนังสือการ์ตูนลำบากขึ้น ถึงแม้จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการสูง เนื่องจากราคาต่อเล่มไม่สูง ผู้อ่านสามารถตัดสินใจซื้อได้ง่าย ทำให้สำนักพิมพ์ต่างๆ พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายของตัวเอง และ/หรือ มีการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อทดแทนช่องทางการจัดจำหน่ายที่หายไป รวมถึงเป็นการลดต้นทุนในการจัดจำหน่ายอีกด้วย

จากสถานการณ์ที่กล่าวข้างต้น ปี 2562 บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์ในการสร้างการเติบโตและผลกำไรที่ยั่งยืน โดยพัฒนาการคัดเลือกหนังสือที่มีเนื้อหาที่ตรงกับความต้องการของผู้อ่าน การควบคุมยอดพิมพ์ให้สอดคล้องกับยอดขาย การจัดทำหนังสือการ์ตูนรวมชุดเพื่อจูงใจให้ลูกค้าซื้อเก็บสะสมมากขึ้น การออกหนังสือหัวใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น เพื่อรองรับความต้องการของผู้อ่าน การเพิ่มช่องทางการขายไปยังแหล่งใหม่ เช่น เพิ่มจำนวนร้านค้าออนไลน์ การโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อต่างๆ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยเน้นช่องทาง Social Media ซึ่งสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี รวมถึงการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจต่างๆ และนำสินค้าของพันธมิตรมาขายในช่องทางอีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ

1.3 ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

1.3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ผ่านทางเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ ภายใต้ชื่อ www.nejavu.com ซึ่งเป็นระบบขายสินค้าแบบหน้าร้าน (Point of Sale System) ซึ่งสามารถทราบและเช็คยอดสินค้าได้ทันที นอกจากนี้ในส่วนของการชำระเงินจะเป็นการชำระผ่านระบบชำระเงินของ 2C2P ซึ่งเป็นระบบการชำระเงินที่เป็นมาตรฐานสากลและเป็นที่ยอมรับ ซึ่งทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกจากช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย และมีความปลอดภัยสูง รวมถึงมีช่องทางการติดต่อสื่อสารกับบริษัทฯ หลายช่องทาง เช่น Facebook Fanpage และ Line@ ที่ช่วยเพิ่มช่องทางการขายให้ต่างฝ่ายต่างเข้าถึงกันได้ง่ายขึ้น และเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าเมื่อเกิดปัญหาหรือสนใจในตัวสินค้าของบริษัทฯ

ทั้งนี้ หนังสือที่จัดจำหน่ายมีเนื้อหาที่หลากหลายตามรสนิยมในการอ่านหนังสือ ทั้งฟ็อกเก็ตบุ๊ก และหนังสือการ์ตูน โดยแบ่งเป็นหมวดหมู่ต่างๆ ดังนี้

- **ฟ็อกเก็ตบุ๊ก** ได้แก่ คู่มือการเรียนรู้ จิตวิทยาและการพัฒนาตนเอง ชีวประวัติบุคคล ท่องเที่ยว นิยาย วรรณกรรม บริหารและการเงิน บ้านและของตกแต่งบ้าน ปรัชญาและศาสนา ภาษา ศิลปะและการออกแบบ สุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี อาหารและเครื่องดื่ม วิทยาศาสตร์ ดูนง ฮวงจุ้ย และอื่นๆ
- **หนังสือการ์ตูน** ได้แก่ กีฬา ดลก สืบสวนสอบสวน แฟนตาซี แอคชั่น-ผจญภัย ไซไฟ วิทยาศาสตร์ โลโก้โนเวล และอื่นๆ รวมถึงมีการจัดจำหน่ายเป็นชุดให้นักอ่านที่ต้องการเก็บสะสม หรือมอบให้เป็นของขวัญ

1.3.2 ลูกค้าย่อยเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลัก คือ ผู้ที่มีอายุ 13-35 ปี เป็นผู้ที่รักการอ่าน เป็นคนรุ่นใหม่ที่มีไลฟ์สไตล์ชอบการอ่าน หนังสือทั้งในรูปแบบเล่มและรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ และนิยมซื้อสินค้าอุปโภค บริโภคทั่วไปผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

กลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายรอง คือ ผู้ที่มีอายุ 35 ปีขึ้นไป เป็นผู้ที่รักการอ่าน และเริ่มอ่านหนังสือในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ และซื้อสินค้าอุปโภค บริโภคทั่วไปผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

1.3.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ปัจจุบันบริษัทฯ ทำการจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ และหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ ที่เป็นสินค้าของบริษัทฯ ทั้งหมด และสินค้าของพันธมิตร และคู่ค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายประเภทต่างๆ ดังนี้

- แอปพลิเคชันของพันธมิตร - เป็นช่องทางจัดจำหน่าย ผ่านระบบปฏิบัติการของ iOS และ Android
- เว็บไซต์ - เป็นช่องทางจัดจำหน่าย ผ่านเว็บไซต์ www.nejavu.com และเว็บไซต์ของพันธมิตร
- โซเชียลมีเดีย - เป็นช่องทางประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้าผ่าน facebook fanpage ของ Nejavu, NED club, nationbooks ตลอดจนช่องทางสื่อสารกับลูกค้าผ่านทาง LINE account: @nejavu
- บูธจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ - เป็นการจัดบูธจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์แก่ผู้อ่านโดยตรงในงานต่างๆ ที่สำคัญ เช่น งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ และงานมหกรรมหนังสือระดับชาติ เป็นต้น
- Affiliate Program - ช่องทางจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทฯ ผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ โดยตัวแทนจำหน่ายทั่วไปที่สมัคร โปรแกรมของเว็บไซต์ www.nejavu.com

1.3.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

- 1) พัฒนา คัดเลือกสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ที่มีคุณภาพ ทันต่อกระแสปัจจุบัน โดยให้มีความหลากหลายสอดคล้องกับความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค
- 2) ดำเนินการทำการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง และทำกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับกลุ่มพันธมิตร
- 3) ดำเนินการทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ ผ่านสื่อต่างๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง
- 4) ดำเนินการทำกิจกรรมการตลาดเพื่อสื่อสารไปถึงลูกค้าในการสร้างการรับรู้ และการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ผ่านธุรกิจอีคอมเมิร์ซ
- 5) พัฒนาระบบปฏิบัติการ การจัดส่ง การชำระเงิน ระบบคืนสินค้า บริการหลังการขาย และหน้าเว็บไซต์ www.Nejavu.com เพื่ออำนวยความสะดวก สร้างความน่าเชื่อถือและเชื่อมั่นในระบบ และเป็นการสร้างความได้เปรียบเชิงพาณิชย์ ให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ มากขึ้น โดยบริษัทฯ คำนึงถึงบริการหลังการขาย และเสียงสะท้อนที่ได้รับจากลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งทำให้ลูกค้ารู้สึกอุ่นใจ และเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจกลับมาซื้อสินค้าซ้ำ

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ถึงแม้ภาวะเศรษฐกิจในปี 2562 ยังคงชะลอตัว ทำให้ผู้บริโภคมีความระมัดระวังในการใช้จ่าย เนื่องจากไม่มั่นใจต่อรายได้ในอนาคต และพยายามเลือกใช้จ่ายเท่าที่จำเป็นและมีความคุ้มค่ามากที่สุด แต่แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจอีคอมเมิร์ซในปี 2562 นั้นกลับเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง และขยายไปสู่วงกว้าง มีการใช้กันอย่างแพร่หลาย เนื่องจาก e-Commerce สามารถตอบโจทย์พฤติกรรมหรือวิถีในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค ที่ต้องการความสะดวกและรวดเร็วขึ้นได้ โดยการซื้อขายและการชำระเงินผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ก็สามารถทำได้อย่างสะดวกสบายและง่ายดาย ประกอบกับผู้บริโภคเริ่มมีความคุ้นเคยและเชื่อมั่นกับระบบการชำระเงินออนไลน์ จึงทำให้ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างมาก พร้อมกับมูลค่าที่เติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดด สอดคล้องกับข้อมูลของสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (ETDA) ที่บอกว่าธุรกิจอีคอมเมิร์ซมีทิศทางเติบโตขึ้นในทุกปีเฉลี่ยปีละ 22% ไปจนถึงปี 2565

อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยเองก็อยู่ในช่วงกำลังพัฒนา ทั้งแบรนด์ค้าปลีกสำนักพิมพ์ และบริษัทพัฒนาแอปพลิเคชันต่างได้ลงทุนพัฒนา และเปิดตัวระบบจำหน่ายสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ผ่านแอปพลิเคชัน และเว็บไซต์หลายราย รวมถึงสถาบันการศึกษา และองค์กรต่างๆ ให้ความสนใจในการทำระบบ E-Library เพิ่มมากขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ได้มองเห็นโอกาสทางธุรกิจ ดังนั้น ในช่วงต้นปี บริษัทฯ จึงได้ลงทุนเพิ่มในธุรกิจอีคอมเมิร์ซเพื่อทำการจำหน่ายหนังสือสิ่งพิมพ์ หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ ที่เป็นสินค้าของบริษัทฯ ทั้งหมด และสินค้าของพันธมิตรผ่านเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ Nejavu.com และยังกระจายเข้าไปยังช่องทางออนไลน์อื่นๆ ตลอดจนมีการจัดทำการตลาดที่เข้มข้นขึ้นผ่านสื่อ Social Network, Google Search Engine, Affiliate Program, Dynamic Retargeting ด้วยสื่อผสมผสานทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อโปรโมทสินค้าใน Nejavu ตลอดจนพยายามสร้างวัฒนธรรมการให้บริการเพื่อมุ่งหวังสร้างความรู้สึกระประทับใจ อบอุ่นใจให้กับลูกค้าให้ได้ใช้บริการแล้วเกิดความเชื่อมั่นในสินค้าที่มีคุณภาพ และงานบริการหลังการขาย ทั้งในด้านการจัดส่งสินค้า การรับประกันคืนสินค้าได้ภายใน 30 วัน ระบบการชำระเงินที่ครอบคลุมทุกช่องทางและปลอดภัย รวมถึงระบบอื่นๆ ในอนาคต เพื่อให้ผู้บริโภคจดจำ (Brand Awareness) และกลับมาซื้อซ้ำอีก นอกจากนี้ ในปีนี้บริษัทฯ ยังได้เพิ่มการจำหน่าย e-Book มากขึ้น เพื่อรองรับการเติบโตของอุตสาหกรรม

2. ธุรกิจด้านการศึกษา

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผลิตสื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษในรูปแบบที่ทันสมัย สนุกเข้าใจง่าย และเข้ากับพฤติกรรมการใช้สื่อของกลุ่มเป้าหมาย โดยผ่านช่องทางสื่อดิจิทัลต่างๆ ได้แก่ Youtube Channel และ Facebook Fanpage เพื่อให้เข้ากับยุคสมัยและเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป โดยมีเนื้อหาที่ครอบคลุมทั้งการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ ข่าวสารและเรื่องราวที่มีทั้งสาระและความสนุก รวมถึงประเด็นต่างๆ ที่น่าสนใจสำหรับวัยรุ่นและบุคคลทั่วไป ตลอดจนเพิ่มศักยภาพในการรับรู้และสร้างการเรียนรู้สิ่งใหม่อย่างไม่หยุดนิ่งให้แก่เยาวชน สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลในด้านการมุ่งเน้นและยกระดับมาตรฐานทักษะภาษาอังกฤษของเยาวชน โดยผ่านรายการ Hello English และการจัดทำคู่มือ NJ Admission โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) Hello English

รายการภาษาอังกฤษที่มุ่งสอนการใช้ภาษาอังกฤษที่ใช้กันในชีวิตประจำวันสำหรับคนทุกวัย นำเสนอในรูปแบบที่สนุกสนาน เข้าใจง่าย และสามารถนำไปใช้ได้จริง โดยออกอากาศผ่านทาง YouTube Channel โดยบุคคลทั่วไปที่มีความสนใจ รวมถึงโรงเรียนต่างๆ สามารถนำสื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ เพื่อนำไปใช้เป็นสื่อการเรียนรู้ในห้องเรียนได้ฟรีผ่านทาง Youtube Channel และ Facebook Fanpage โดยรายการ Hello English จะมีการอัปเดตเนื้อหาสาระสัปดาห์

2) NJ Admission

บริษัทฯ ได้จัดทำคู่มือ “NJ Admission 2019” สำหรับทบทวนความรู้เตรียมสอบแอดมิชชัน โดยรวบรวมเนื้อหาบทเรียนและข้อสอบครบถ้วนแบบเน้นๆ จากมหกรรมติวฟรีแห่งปี “สหพัฒน์แอดมิชชัน ครั้งที่ 22” ดำเนินการสอนโดยติวเตอร์จากสถาบันชั้นนำทั่วประเทศ อาทิเช่น Enconcept, We by The Brain, OnDemand, สถาบันเตรียมโดม และอื่นๆ ซึ่งการทบทวนจะครอบคลุมความรู้เนื้อหา 8 วิชาหลัก ได้แก่ ภาษาอังกฤษ คณิตศาสตร์ 1 ภาษาไทย สังคม วิทยาศาสตร์ เคมี ฟิสิกส์ และชีววิทยา

2.2 ลูกค้านักเรียนเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ นักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไป อายุระหว่าง 13 – 35 ปี ที่มีความสนใจเรียนรู้ภาษาอังกฤษ รวมถึงประเด็นต่างๆ ที่น่าสนใจ ผ่านการนำเสนอเรื่องราวในรูปแบบข่าวสาร และความบันเทิง

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในธุรกิจการศึกษา

ปัจจุบันสื่อสิ่งพิมพ์อยู่ในภาวะถดถอย เนื่องจากผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ทำให้ผู้บริโภคหันไปใช้สื่อดิจิทัลมากขึ้น ซึ่งเห็นได้จากรายงานผลการสำรวจพฤติกรรมผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทย ปี 2561 ของสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม พบว่า คนไทยใช้อินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นเกือบทุกปี โดยส่วนใหญ่ใช้เวลาในการเล่น Social media มากที่สุด ถึงร้อยละ 93.60 โดย Social media ที่มีผู้ใช้งานมากที่สุด ได้แก่ Youtube, Facebook และ Line ตามลำดับ ซึ่งใช้งานผ่านมือถือสมาร์ทโฟน ที่มีความสะดวก รวดเร็ว และราคาที่ถูกลงเรื่อยๆ ทำให้เยาวชนรุ่นใหม่นิยมรับข้อมูลข่าวสารผ่านทาง Social Media เป็นหลัก ไม่เพียงแต่เนื้อหาด้านความบันเทิงเท่านั้น

ดังนั้น ผู้ผลิตเนื้อหาสาระด้านการศึกษาต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับโลกในยุคปัจจุบันที่เปลี่ยนไป แม้ว่าสื่อสิ่งพิมพ์ยังคงเป็นสื่อหลักด้านการศึกษา อาทิ ตำราเรียน คู่มือทบทวนความรู้ เพื่อกระตุ้น และอื่นๆ แต่ก็คงปฏิเสธไม่ได้ว่าภาวะอุตสาหกรรมสื่อสิ่งพิมพ์จะหยุดนิ่ง ซึ่งบริษัทฯ ตระหนักถึงปัญหานี้เป็นอย่างดี และได้มีการพัฒนาเนื้อหาต่างๆ อย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น รายการภาษาอังกฤษ Hello English ผ่านทาง YouTube Channel เป็นต้น เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของโลกปัจจุบัน

นอกจากนี้ การพัฒนาเนื้อหาข้อมูลข่าวสารรอบด้านที่กองบรรณาธิการ ถือเป็นหนึ่งในจุดแข็งของบริษัทฯ ที่ไม่เป็นรองเรื่องการนำเสนอข่าวสารสาระที่มีประโยชน์ ซึ่งบริษัทฯ มีพันธมิตรทั้งภาครัฐและเอกชน ในฐานะผู้ผลิตสื่อการศึกษา พร้อมด้วยบุคลากรมืออาชีพ

3. ธุรกิจสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์

3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการข้อมูลข่าวสารในรูปแบบของสื่อออนไลน์ และออนไลน์ ผ่าน บริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด (“OWM”) และบริษัท สตรีท อายบอล จำกัด (“SEB”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดย OWM มีการผลิตหนังสือพิมพ์แจกฟรีรายสัปดาห์ ภายใต้ชื่อ “Rabbit Today” ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับการดำเนินชีวิตประจำวันในเมือง โดยแจกฟรีทุกวันพฤหัสบดี ที่สถานีรถไฟฟ้า รถไฟฟ้าใต้ดิน และตามอาคารสำนักงานที่สำคัญ รวมทั้งผลิตสื่อโฆษณา และประชาสัมพันธ์ ในรูปแบบมัลติมีเดีย ผ่านช่องทางออนไลน์ และ Social Media ในรูปแบบต่างๆ อาทิเช่น Website, Facebook, Youtube, Instagram และ Twitter โดยมีรายได้หลักจาก 2 ส่วน คือ

(1) รายได้จากการขายโฆษณานบนหนังสือพิมพ์แจกฟรี (Free Sheet) ภายใต้ชื่อ Rabbit Today ควบคู่กับการขาย โฆษณานบนสื่อออนไลน์ ได้แก่ Website and Facebook รวมถึงการผลิตคอนเทนต์ให้ลูกค้าสำหรับการลงโฆษณาดังกล่าว (Content Production)

(2) รายได้จากการรับจ้างและให้บริการดำเนินงานด้านการตลาด ส่งเสริมงานขายและงานบริการตัวแทน (Selling Agent) อาทิ ตัวแทนประกันภัย และ/หรือบริษัทประกันภัย ผ่านช่องทางสื่อสิ่งพิมพ์ เผยแพร่ผ่าน Website หรือ ช่องทาง Social media

ทั้งนี้ ในปี 2561 บริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด (“OWM”) มีรายได้รวมอยู่ที่ 7.95 ล้านบาท และในปี 2562 มีรายได้รวมอยู่ที่ 14.03 ล้านบาท ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัท ได้มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้และลดต้นทุน รวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ ตลอดจนการปรับโครงสร้างองค์กร โดยมีเป้าหมายเพื่อให้บริษัทมีผลกำไรจากการดำเนินงาน ซึ่งถึงแม้ว่าบริษัทจะได้ใช้ความพยายามอย่างดีที่สุดแล้ว บริษัทยังคงมีผลการดำเนินงานที่ขาดทุนมาโดยตลอด บริษัทจึงหยุดการดำเนินธุรกิจของบริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2562

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณานุมัติการหยุดการดำเนินธุรกิจของบริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด และเลิกจ้างพนักงานทั้งหมด พร้อมทั้งจ่ายเงินชดเชยให้กับพนักงานตามกฎหมาย โดยให้มีผลสิ้นสุดสภาพจากการเป็นพนักงานของบริษัทตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2562 เป็นต้นไป

3.2 ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

เนื่องจาก Rabbit Today มีเนื้อหาเกี่ยวกับการดำเนินชีวิตประจำวันในเมือง และแจกฟรีตามสถานีรถไฟฟ้า รถไฟฟ้าใต้ดิน และอาคารสำนักงานที่สำคัญ รวมถึงการโฆษณานบนสื่อออนไลน์ผ่าน Platform ต่างๆ ของบริษัทฯ ทำให้กลุ่มผู้อ่านของ Rabbit Today เป็นกลุ่มพนักงานบริษัทในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่เดินทางโดยใช้บริการ BTS และ MRT เป็นหลัก และมีรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง

ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อพื้นที่โฆษณาของบริษัทฯ คือ บริษัทและร้านค้าต่างๆ ที่ต้องการทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ และมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตรงกับกลุ่มผู้อ่านของ Rabbit Today

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในธุรกิจสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์

ในช่วงปี 2562 อุตสาหกรรมสื่อโฆษณามีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น จากข้อมูลของบจก. นีสเอน มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) พบว่างบโฆษณารวมในประเทศไทยในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนพฤศจิกายน ปี 2562 มีมูลค่ารวมทั้งหมด 113,409 ล้านบาท ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561 โดยสื่อที่เติบโตได้ดี คือ สื่อดิจิทัลและสื่อออนไลน์ ในขณะที่สื่อสิ่งพิมพ์ และสื่อทีวีกลับมีแนวโน้มที่ลดลง แต่อย่างไรก็ตามสื่อทีวียังคงเป็นสื่อที่มีสัดส่วนของการใช้เม็ดเงินโฆษณาสูงสุด โดยอยู่ที่ 57% ซึ่งมีทรงตัวเมื่อเทียบกับปีก่อน

ในปี 2562 สื่อทีวีและสื่อสิ่งพิมพ์ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก โดยมีช่องทีวีดิจิทัลที่ปิดตัวลง 7 ช่อง ได้แก่ ช่อง 3 Family (ช่อง 13), ช่อง MCOT Family (ช่อง 14), ช่อง Spring News (ช่อง 19), ช่อง Bright TV (ช่อง 20), ช่อง Voice TV (ช่อง 21), ช่อง NOW (ช่อง 26) และช่อง 3SD (ช่อง 28) ซึ่งได้ขึ้นใบอนุญาตและหยุดออกอากาศในช่วงเดือนสิงหาคมถึงกันยายน 2562 รวมถึงสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ที่ประกาศปิดตัว ทั้งหนังสือพิมพ์และนิตยสาร ได้แก่ โพสต์ทูเดย์, The Nation, M2F, Hamburger, สุดสัปดาห์ และ Amarin Baby & Kids โดยต่างหันไปสู่สื่อออนไลน์และกิจกรรมในรูปแบบแทน เนื่องจากต่างประสบปัญหาขาดทุนทั้งสิ้น

จากข้อมูลข้างต้น แสดงให้เห็นว่าธุรกิจสื่อและโฆษณายังคงทรงตัว แต่เม็ดเงินได้ย้ายจากสื่อรูปแบบเดิมไปสู่สื่อดิจิทัลแทน ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการที่เทคโนโลยีดิจิทัลได้พัฒนาไปอย่างรวดเร็ว (Digital Disruption) สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป เห็นได้จากงบประมาณการโฆษณาผ่านทางสื่อดิจิทัลของประเทศไทยในช่วงปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16 ของงบโฆษณาทั้งหมด หรือคิดเป็นงบประมาณสำหรับการโฆษณาผ่านทางสื่อดิจิทัลประมาณถึง 18,306 ล้านบาทต่อปี โดยเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 3 จากปี 2561 (ที่มา: บจก. นีสเอน มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) และสมาคมมีเดียเอเจนซีและธุรกิจสื่อแห่งประเทศไทย)

โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา OWM ได้ปรับตัวด้านการดำเนินธุรกิจมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเพื่อให้แข่งขันกับคู่แข่งทางการตลาด รวมถึงมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้ ลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ตลอดจนการปรับโครงสร้างองค์กร แต่บริษัทฯ ยังคงประสบภาวะขาดทุนสะสมเช่นเดียวกับบริษัทอื่นๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน OWM จึงได้หยุดดำเนินงานตั้งแต่เดือนธันวาคม 2562

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) ตระหนักถึงความสำคัญของการดูแลให้มีการกำกับกิจการที่ดี เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารจัดการความเสี่ยงควบคู่ไปกับการจัดการเชิงกลยุทธ์ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถรับมือกับสถานการณ์ในปัจจุบันได้ รวมทั้งแสวงหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจจากความเสี่ยงบางเรื่อง ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน สอดคล้องกับแผนธุรกิจและเป้าหมายหลักขององค์กรภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และมีผลกระทบต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ควรพิจารณา ดังนี้

ความเสี่ยงของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

1. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

1.1 ความเสี่ยงด้านอสังหาริมทรัพย์ และภัยธรรมชาติอื่นๆ ที่คลังสินค้า

คลังสินค้านับเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยในปี 2562 บริษัทฯ ได้จัดหาคลังสินค้าแห่งใหม่ ซึ่งตั้งอยู่ที่ อ.บางนา-ตราด กม.10 ซึ่งพิจารณาจากความเหมาะสมของสถานที่ตั้ง จากขนาดที่สามารถรองรับการจัดเก็บสินค้าได้อย่างเหมาะสม ความสะดวกในการขนส่งสินค้า ความปลอดภัยทั้งจากสภาพแวดล้อมภายนอกและอุทกภัย โดยคลังสินค้านี้มีขนาดใหญ่ขึ้น ทำให้ง่ายต่อการบริหารจัดการดูแลสินค้าคงคลัง

ทั้งนี้ กรณีเกิดความเสียหายขึ้นกับคลังสินค้าของบริษัทฯ ทั้งจากภัยธรรมชาติ อุบัติเหตุ หรือจากเหตุอื่นๆ ไม่สามารถควบคุมได้ ย่อมส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แต่เนื่องจากในปี 2562 เป็นปีที่บริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างต่างๆ มากมาย เพื่อให้มีความคล่องตัว ยืดหยุ่น และมีผลกำไรที่ดีขึ้น ทำให้การจัดทำประกันความเสียหายต่อทรัพย์สินและสินค้าของบริษัทฯ ถ้าหากว่ากำหนด ได้อย่างไรก็ตาม ขณะนี้บริษัทฯ อยู่ระหว่างตรวจสอบทรัพย์สินต่างๆ เพื่อเตรียมจัดทำประกันความเสียหายของทรัพย์สินและสินค้าของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับมูลค่าทรัพย์สิน ซึ่งบริษัทฯ ไม่ได้มีเจตนาใจต่อความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการรักษาความปลอดภัยอย่างเข้มงวด และติดตั้งถังดับเพลิงครอบคลุมทุกจุด รวมถึงระหว่างชั้นเก็บสินค้า และมีแผนการจัดอบรมการใช้อุปกรณ์ดับเพลิงให้แก่พนักงานเป็นประจำทุกปี นอกจากนี้ มีการตรวจสอบสภาพและปรับปรุงอุปกรณ์ไฟฟ้าให้พร้อมใช้งานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดความเสี่ยงที่คาดไม่ถึงเกี่ยวกับภัยต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับคลังสินค้า

1.2 ความเสี่ยงจากความผิดพลาดของระบบการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

เนื่องจากในอดีต บริษัทฯ ประสบปัญหาเรื่องการบริหารสินค้าคงคลัง และการจัดส่งสินค้าให้แก่ผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคขาดความเชื่อมั่น ซึ่งกระทบต่อชื่อเสียงบริษัทฯ อย่างมาก บริษัทฯ เองได้ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงได้ศึกษาถึงสาเหตุ จุดเด่น จุดด้อย เพื่อนำมาเป็นแนวทางแก้ไข และปรับปรุงพัฒนาเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ ใหม่ ภายใต้ชื่อ www.nejavu.com สำหรับรองรับการขายด้วยธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยนำระบบขายสินค้าแบบหน้าร้าน (Point of Sale System) มาใช้ เพื่อแก้ปัญหาเรื่องความผิดพลาดของระบบในอดีต โดยระบบ POS ทำให้บริษัทฯ สามารถทราบและเช็คยอดสินค้าได้ทันที ป้องกันความผิดพลาดในการจัดส่งสินค้า รวมถึงนำระบบชำระเงินของ 2C2P ที่ได้มาตรฐานสากล มีความปลอดภัยสูง และเป็นที่ยอมรับมาใช้ในการรับชำระค่าสินค้า เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคอีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงพัฒนาและปรับปรุงเว็บไซต์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

1.3 ความเสี่ยงด้านบุคลากร

ในแผนการเติบโตทุกด้านของบริษัทฯ จำเป็นต้องมีความพร้อมด้านทรัพยากรบุคคลรองรับเสมอ ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องจัดเตรียมบุคลากร ให้มีความรู้ ความสามารถ และจำนวนที่เพียงพอ เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อแผนการเติบโตทางธุรกิจในอนาคตได้อย่างราบรื่น และมีประสิทธิภาพ ซึ่งรวมถึงการปรับโครงสร้างองค์กรให้เหมาะสม กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละหน่วยงาน อัตราค่าจ้างที่เหมาะสม และการสรรหาบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในอนาคต พร้อมพัฒนาพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อช่วยสนับสนุนให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงในระยะยาว

ทั้งนี้ ถึงแม้ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ จะต้องเผชิญกับปัญหาภาวะอุตสาหกรรมที่ถดถอย รวมถึงปัญหาทางด้านเศรษฐกิจที่ส่งผลให้พนักงานต้องประสบกับปัญหาค่าครองชีพที่สูงขึ้น ทางผู้บริหารระดับสูงของกลุ่มบริษัท ได้เล็งเห็นความสำคัญของบุคลากร จึงทบทวนการปรับโครงสร้างอัตราค่าตอบแทนสำหรับพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ โดยจัดให้มีค่าครองชีพ และค่าเบี้ยเลี้ยง การตรวจสอบสุขภาพประจำปี การประกันสุขภาพ การประกันอุบัติเหตุ และวงเงินคุ้มครองที่เกี่ยวข้องให้เพียงพอ เพื่อสร้างความมั่นคงให้แก่พนักงานมากขึ้น สอดคล้องกับภาวะค่าครองชีพที่เพิ่มสูงขึ้น และสามารถแข่งขันในตลาดได้

1.4 ความเสี่ยงจากการประเมินมูลค่าของสินค้าคงเหลือ

ปัจจุบัน สิ่งพิมพ์ของกลุ่มบริษัทฯ มีการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายเป็นส่วนใหญ่ โดยกลุ่มบริษัทฯ จะรับคืนสิ่งพิมพ์ที่ไม่สามารถจำหน่ายได้จากตัวแทนจำหน่าย ซึ่งอาจเป็นผลให้มีสิ่งพิมพ์เป็นสินค้าคงเหลือเป็นจำนวนมากได้ สินค้าคงเหลือนี้อาจมีโอกาสด้อยคุณภาพ เสียหาย และล้าสมัยเมื่อเวลาผ่านไป

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการพิจารณาตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าสำหรับสินค้าที่เสื่อมสภาพ ล้าสมัยและค้างนาน ให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ปัจจุบัน และมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์เฉพาะที่ทำกำไรให้แก่กลุ่มบริษัทฯ โดยสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 12 เดือน จะมีการพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้ร้อยละ 50 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือ สำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 18 เดือน จะมีการพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้แบบการขายเหมาลดราคา และสำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 24 เดือนขึ้นไป จะมีการพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้แบบการขายเหมาชั่งกิโล

นอกจากนั้น เพื่อลดปริมาณสินค้าคงเหลือ กลุ่มบริษัทฯ จะนำหนังสือที่มีอยู่ออกมาจำหน่ายเป็นระยะๆ โดยการลดราคาพิเศษและมีการจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขายในงานมหกรรมหนังสือระดับชาติ และงานแสดงสินค้าต่างๆ ที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี สำหรับหนังสือการ์ตูนที่มีเล่มต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการนำเล่มที่ออกใหม่จำหน่ายควบคู่ไปกับเล่มที่ได้เคยวางจำหน่ายไปแล้ว ซึ่งรวมถึงการนำการ์ตูนที่มีการออกจำหน่ายครบทุกเล่มแล้วมาจัดจำหน่ายรวมเป็นชุดเพื่อกระตุ้นการจำหน่ายด้วย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้เพิ่มความระมัดระวังในการผลิตหนังสือใหม่และควบคุมปริมาณยอดพิมพ์ให้สอดคล้องกับความต้องการในตลาด และแนวโน้มการบริโภคในอนาคตสำหรับรูปแบบสิ่งพิมพ์ เพื่อให้มีสินค้าคงเหลืออยู่ในปริมาณที่เหมาะสมมากขึ้น ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการบริหารคลังสินค้า โดยการกำหนดจำนวนสินค้าไม่ให้มีปริมาณคงเหลือมากกว่าปีก่อน

ทั้งนี้ การผลิตหนังสือในรูปแบบดิจิทัล ซึ่งมีแนวโน้มเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้นเรื่อยๆ จะไม่มีสินค้าคงเหลือต่างจากการผลิตหนังสือในรูปแบบสิ่งพิมพ์ เนื่องจากสินค้าอยู่ในรูปแบบดิจิทัล รวมถึงการคำนวณรายได้และค่าใช้จ่าย เมื่อมีการซื้อขายเกิดขึ้นเท่านั้น

1.5 ความเสี่ยงจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายและบริหารจัดการกลุ่มบริษัทฯ

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบกำหนดวัตถุประสงค์ (Specific Objective) เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด ทำให้กลุ่ม Silom Road Limited และนายวิโรจน์ ตั้งเจตนาพร ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 53.48 ของทุนชำระแล้ว จึงทำให้สามารถควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญในการประชุมผู้ถือหุ้นได้ทั้งหมด ซึ่งรวมถึงมติพิเศษที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง ทำให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่สามารถรวบรวมคะแนนเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมถึงหลักการคุ้มครองผู้ถือหุ้นส่วนน้อยโดยเคร่งครัดอยู่แล้ว และมีการกำหนดมาตรการการทำการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ รวมถึงบุคคลที่มีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการอนุมัติรายการนั้นๆ เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส อย่างไรก็ตาม เพื่อถ่วงดุลการบริหารงานของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ บริษัทฯ จึงได้แต่งตั้งกรรมการอิสระที่เป็นบุคคลภายนอกจำนวน 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบการดำเนินงานของผู้บริหารและดูแลผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อย

2. ความเสี่ยงด้านธุรกิจ

2.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของภาวะอุตสาหกรรมสื่อและสิ่งพิมพ์

จากสภาวะถดถอยอย่างต่อเนื่องของอุตสาหกรรมสื่อและสิ่งพิมพ์ โดยเฉพาะสื่อสิ่งพิมพ์รูปแบบเดิมที่ค่อยๆ ลดความนิยมลง ส่งผลให้ปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์หลายรายประสบปัญหาขาดทุน และบางแห่งต้องปิดตัวหรือปรับตัวเข้าสู่ดิจิทัลแทน ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ ยังต้องเผชิญกับความเสี่ยงและการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจ ทำให้ผลประกอบการไม่อาจเป็นไปตามที่คาดหวังไว้

ขณะที่การพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปัจจุบันเป็นไปอย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพมากขึ้น ประกอบกับอุปกรณ์ทางด้านเทคโนโลยีมีราคาถูกลง ทำให้ผู้บริโภคหันไปใช้เวลาไปกับอุปกรณ์ดิจิทัลมากขึ้น โดยเฉพาะการอ่านหนังสือการ์ตูนญี่ปุ่นที่ผู้ติดตามส่วนมากจะเป็นเด็กและเยาวชนเป็นหลัก ซึ่งมีความคุ้นเคยกับอุปกรณ์เทคโนโลยีมากกว่าวัยอื่นๆ ทำให้กระแสของตลาด e-Book เริ่มได้รับความสนใจมากขึ้นตามลำดับ แต่บริษัทฯ คาดว่ายังต้องใช้เวลามากกว่าที่ผู้บริโภคจะเริ่มคุ้นชินกับการอ่านหนังสือผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ และเริ่มมีผลกระทบต่อธุรกิจหนังสืออย่างมีนัยสำคัญ

โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายในการบริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบในทางลบให้ได้มากที่สุด เพื่อให้สามารถบริหารจัดการและดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเตรียมความพร้อมในทุกด้าน เช่น การคัดเลือกหัวหนังสือที่น่าสนใจ การควบคุมการผลิตหนังสือให้สอดคล้องกับประมาณการยอดขาย รวมถึงมีการปรับโครงสร้างธุรกิจ การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน การเจรจาขอรับลิขสิทธิ์หนังสือดิจิทัล และกลยุทธ์การดำเนินงานต่างๆ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น สร้างความได้เปรียบในเชิงธุรกิจ ตลอดจนสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค โดย

คาดว่ารายได้จากการขายสื่อดิจิทัลจะค่อยๆ เพิ่มขึ้น และสามารถทดแทนรายได้จากการขายสื่อสิ่งพิมพ์และหนังสือการ์ตูนที่มีแนวโน้มหดตัวลงได้

2.2 ความเสี่ยงด้านการขาย และการตลาด (Sale & Marketing Risk)

การรักษารายได้ให้สม่ำเสมออย่างต่อเนื่องก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อผลประกอบการของบริษัท โดยเฉพาะในสภาวะการณ์ที่ภาวะตลาด และเศรษฐกิจมีความผันผวน จากความไม่สมดุลของอุปสงค์และอุปทาน

ดังนั้น บริษัทฯ จึงกระจายความเสี่ยงโดยคัดเลือกหัวหนังสือให้มีความหลากหลาย (Diversify Product Portfolio) มากขึ้น และกำหนดสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ในแต่ละช่องทาง แต่ละประเภทให้เหมาะสมกับสภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลง (Sales Portfolio) รวมถึงการขายฐานตลาดเข้าสู่ตลาดลูกค้าปลายทาง (End-use Market Entry) และหาลูกค้ากลุ่มใหม่ (Acquire New Customer) ที่สนใจอ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับพันธมิตร โดยนำหนังสือและสินค้าลิขสิทธิ์ที่เกี่ยวข้องกับหนังสือของบริษัทฯ มาจำหน่ายร่วมกันผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อเพิ่มความหลากหลาย และลดค่าขนส่งจากการที่ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าหลายรายการรวมกันสำหรับการส่งเพียงครั้งเดียว แทนที่จะต้องซื้อแยกผ่านหลายเว็บไซต์

2.3 ความเสี่ยงจากช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางต่างๆ ที่หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้สะดวก และสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละไลฟ์สไตล์ โดยมีรายละเอียดในแต่ละช่องทาง ดังนี้

ช่องทางการจัดจำหน่ายโมเดิร์นเทรด เป็นช่องทางที่ช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์สินค้า เนื่องจากรูปแบบและพื้นที่การจัดวางสินค้า มีการแบ่งตามประเภทสินค้าอย่างชัดเจน อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปี 2559 ผู้รับจัดจำหน่ายปรับเปลี่ยนนโยบายด้วยการลดการกระจายหนังสือไปยังหน้าร้าน และใช้วิธีการคัดสรรยอดกระจายสินค้าจากสถิติการขายในแต่ละหมวดหนังสือลงในแต่ละสาขา ดังนั้น หนังสือที่พิมพ์ออกมาจะถูกจำกัดพื้นที่การวางที่หน้าร้านเพียงบางสาขา ส่งผลให้ผู้บริโภคหาซื้อหนังสือได้ยากขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อยอดขายในภาพรวม ดังนั้น ทางบริษัทฯ จึงได้ปรับเปลี่ยนวิธีการจัดจำหน่าย โดยจัดจำหน่ายโดยตรงกับร้านหนังสือต่างๆ เช่น ร้านนายอินทร์ ร้านบีทูเอส ร้านซีเอ็ด ศูนย์หนังสือจุฬาฯ ร้านคิโนคุนิยะ และร้านเอเซียมิก แทนการจำหน่ายรูปแบบเดิม เนื่องจากการจำหน่ายโดยตรงนอกจากจะเป็นการลดค่าคอมมิชชั่นที่ต้องจ่ายให้กับตัวแทนจำหน่ายสินค้าแล้ว ยังทำให้บริษัทฯ ทราบความต้องการที่แท้จริง และสามารถบริหารสินค้าคงคลัง และต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ช่องทางการจำหน่ายเอเยนต์ เป็นช่องทางที่เน้นการจำหน่ายหนังสือการ์ตูน พื้นที่การจัดวางสินค้ามีความจำกัด ไม่มีพื้นที่มากพอสำหรับการตกแต่งคิสเพลย์หนังสือ ทำให้มีความเสี่ยงเนื่องจากหนังสือไม่อยู่ในตำแหน่งที่โดดเด่น อาจจะทำให้เสียโอกาสในการขาย และความเสี่ยงเนื่องจากการคืนหนังสือในจำนวนมาก และการดำเนินงานส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครอบครัวแบบเล็ก ๆ ที่ทำมาเป็นเวลานาน ไม่มีระบบบันทึกการขายที่แน่นอน ทำให้ยากต่อการที่จะติดตามผลการขายที่ชัดเจน อีกทั้งสัดส่วนทางการตลาดเริ่มลดน้อยลงเนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปเดินซื้อหนังสือในห้างสรรพสินค้ามากขึ้น หรือซื้อผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ

ช่องทางการจัดจำหน่ายอีคอมเมิร์ซ เป็นช่องทางที่มีแนวโน้มเติบโตมากขึ้น สร้างความสะดวกให้ลูกค้าโดยไม่ต้องเสียเวลาเดินทางในการซื้อสินค้า และจะเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่จะช่วยลดปัจจัยเสี่ยงจากช่องทางการจัดจำหน่ายโมเดิร์นเทรดและเอเยนต์ โดยปัจจุบัน บริษัทฯ จำหน่ายหนังสือในช่องทางนี้ผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซของ

บริษัทฯ ในนาม www.nejavu.com เป็นหลัก และยังคงพัฒนาธุรกิจอีคอมเมิร์ซอย่างต่อเนื่อง ทั้งความสะดวกในการสั่งซื้อและมีความปลอดภัย ให้สามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

2.4 ความเสี่ยงด้านการจัดหาลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์

ในการประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์ กลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ ส่วนใหญ่ที่ผลิตและจัดจำหน่าย เป็นการซื้อลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์มาจากเจ้าของลิขสิทธิ์ซึ่งเป็นนักเขียนหรือสำนักพิมพ์ทั้งในและต่างประเทศจำนวนหลายราย เพื่อนำมาผลิตและจัดจำหน่ายเพียงรายเดียว (Exclusive) ในประเทศไทย ซึ่งส่วนใหญ่มีระยะเวลา 3 ถึง 7 ปี และมีสิทธิต่ออายุสัญญาได้ในราคาและเงื่อนไขเดิม ทั้งนี้ เจ้าของลิขสิทธิ์สามารถยกเลิกสัญญาได้ หากกลุ่มบริษัทฯ ทำผิดสัญญา และ/หรือมีปัญหาด้านการเงิน และ/หรืออยู่ในสถานะล้มละลาย เป็นต้น ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงที่ไม่สามารถจัดหาลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ที่ต้องการมาผลิตและจัดจำหน่ายได้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่เจ้าของลิขสิทธิ์ไม่ต่ออายุสัญญา หรือยกเลิกสัญญา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการค้าขายธุรกิจฐานะทางการเงิน และผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาด้านการจัดหาลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศในช่วงที่ผ่านมา เนื่องจากตลาดสิ่งพิมพ์มีขนาดใหญ่และมีลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ ให้เลือกซื้อเป็นจำนวนมาก รวมทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงหลายราย และประสบความสำเร็จในการผลิตและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือมาอย่างต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถเลือกซื้อลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ที่ต้องการและได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของลิขสิทธิ์ในการให้ลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ที่มีแนวโน้มที่จะได้รับความนิยมสูงมาผลิตและจัดจำหน่าย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังปฏิบัติตามสัญญาอย่างเคร่งครัด จึงไม่มีปัญหาเรื่องการไม่ต่อสัญญาหรือยกเลิกสัญญาตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

กลุ่มบริษัทฯ ยังได้วางแผนการผลิตหนังสือที่มีความหลากหลาย ทั้งเนื้อหาเจ้าของลิขสิทธิ์ และประเทศ เพื่อลดการพึ่งพิงเนื้อหาเจ้าของลิขสิทธิ์ และประเทศใดประเทศหนึ่งมากเกินไป อีกทั้งยังผลิตหนังสือต้นฉบับโดยนักเขียนไทยเพิ่มขึ้น อันเป็นการกระจายความเสี่ยงแบบหนึ่ง ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาทีมงานให้มีศักยภาพในการผลิตเนื้อหา หรือหาผู้สร้างสรรค์เนื้อหาจากในประเทศเองควบคู่กันอีกด้วย

2.5 ความเสี่ยงจากการลักลอบทำซ้ำเนื้อหา

มีเว็บไซต์ที่ลักลอบนำเสนอสื่อ เช่น การ์ตูน โดยผิดกฎหมายอยู่พอสมควร ทำให้ลูกค้าบางส่วนบริโภคสื่อดังกล่าวโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าดังกล่าวแบบถูกกฎหมาย ดังนั้น จึงจำเป็นต้องคัดเลือกเนื้อหาที่ดี โดดเด่นและแตกต่าง พร้อมๆ กับการใช้เทคโนโลยีที่ดี มีความปลอดภัยสูง และการให้บริการที่เป็นเลิศ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้แสวงหาเนื้อหาอิเล็กทรอนิกส์ที่มีเอกลักษณ์ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนหาวิธีการนำเสนอที่เหนือกว่าเว็บไซต์ที่ผิดกฎหมายเหล่านั้น และตลอดจนนำเสนอขายในราคาที่น่าสนใจ ซึ่งปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการติดต่อและเจรจากับผู้พัฒนาโปรแกรมชั้นนำและได้รับการยอมรับของประเทศ เพื่อนำเนื้อหาของหนังสือและการ์ตูนเพื่อผลิตและจำหน่ายในรูปแบบสื่อดิจิทัล

2.6 ความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ ถูกกระทบได้ง่าย

ปัจจุบันเราต้องยอมรับว่าสังคมออนไลน์ได้เข้ามามีบทบาทและมีส่วนต่อความคิด การตัดสินใจ การรับรู้ข่าวสารต่างๆ ผ่านสื่อออนไลน์ ทั้งโซเชียลมีเดีย บล็อก กระทั่ง และอื่นๆ ซึ่งพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน นิยมค้นหาข้อมูลของสินค้าและบริการ ก่อนทำการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการต่างๆ ซึ่งข้อมูลเหล่านั้น เป็นปัจจัยภายนอกที่ควบคุมได้ยาก ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจในสินค้าและบริการของผู้บริโภคเป็นหลัก ดังนั้น จึงจำเป็นที่จะต้องควบคุมและรักษามาตรฐานของงานบริการทั้งระบบ ที่มีความจำเป็นและสำคัญอย่างมากต่อธุรกิจอีคอมเมิร์ซที่มีหัวใจหลัก คือ ความรวดเร็วและถูกต้อง เช่น ระบบของเว็บไซต์ ระบบโลจิสติกส์ การตรวจสอบคุณภาพของสินค้า ระบบการชำระเงิน ระบบคืนสินค้า งานบริการหลังการขาย ช่องทางการติดต่อที่สะดวกรวดเร็ว รวมทั้งการสื่อสารการตลาดที่จะต้องมีคามระมัดระวังเป็นพิเศษ

ในปี 2562 บริษัทฯ ได้ปรับปรุงและพัฒนาเว็บไซต์ รวมถึงระบบหลังบ้าน เพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น พร้อมกับการออกแบบหน้าเว็บไซต์ให้ดูทันสมัยและน่าสนใจยิ่งขึ้น ภายใต้ชื่อ www.nejavu.com รวมถึงการนำระบบการชำระเงินของ 2C2P ซึ่งเป็นตัวแทนชำระเงินที่ได้มาตรฐานมาใช้ เพื่อให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในระบบการชำระเงิน และตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซของบริษัทฯ มากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ คำนึงถึงบริการหลังการขาย และเสียงสะท้อนที่ได้รับจากลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งทำให้ลูกค้ารู้สึกอุ่นใจ และเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจกลับมาซื้อสินค้าซ้ำ

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.1 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดให้มีนโยบายการกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อกับลูกค้าอย่างเหมาะสม รวมถึงมีระบบการติดตามทวงถามหนี้อย่างสม่ำเสมอ และกำหนดให้มีการทบทวนวงเงินการให้สินเชื่อกับลูกหนี้ของบริษัทฯ เป็นประจำทุกปี เพื่อปรับเปลี่ยนวงเงินการให้สินเชื่อที่เหมาะสม และสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน เนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายการให้สินเชื่อที่ระมัดระวัง มีการพิจารณาค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญอย่างเหมาะสม จึงเชื่อว่าบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ในระดับต่ำ

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารเงินทุน

บริษัทฯ มีการกำหนดขั้นตอนและวงเงินการอนุมัติสำหรับการลงทุนประเภทต่างๆ โดยเลือกลงทุนในกลุ่มหลักทรัพย์ที่มีความเสี่ยงต่ำ มีระยะเวลาในการลงทุนสั้นๆ ไม่เกิน 1 ปี ดังนั้น จึงมีความเสี่ยงด้านการบริหารเงินทุนอยู่ในระดับต่ำ

4. ความเสี่ยงด้านการผลิต

4.1 ความเสี่ยงจากการได้รับมอบสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพ และล่าช้ากว่ากำหนด

เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง ดังนั้น การตีพิมพ์หนังสือจึงต้องจ้างโรงพิมพ์อื่นในการผลิตหนังสือ ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมขั้นตอนการผลิตได้อย่างใกล้ชิด ทำให้มีความเสี่ยงที่สินค้าจะบกพร่องจากกระบวนการผลิต แม้จะมีการตรวจสอบแล้วก็ตาม รวมถึงอาจได้รับล่าช้ากว่าที่วางแผนไว้ ซึ่งบริษัทฯ ต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงดังกล่าว

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจน้อยที่สุด บริษัทฯ จึงได้เลือกใช้โรงพิมพ์ที่ได้มาตรฐาน 4 แห่งในการจ้างผลิตหนังสือ หากโรงพิมพ์ใดมีกำลังการผลิตไม่เพียงพอ บริษัทฯ ยังสามารถให้โรงพิมพ์อื่นพิมพ์ทดแทนได้ และมีการตรวจสอบอย่างละเอียดก่อนตีพิมพ์ทุกครั้ง นอกจากนี้ การที่เลือกใช้โรงพิมพ์หลายแห่ง บริษัทฯ ยังทำให้บริษัทฯ สามารถต่อรองราคาเพื่อควบคุมต้นทุนการพิมพ์ได้อย่างเหมาะสมอีกด้วย

ทั้งนี้ ในช่วงต้นปี 2562 บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างธุรกิจ ส่งผลให้ต้องชะลอการออกหนังสือหัวใหม่ๆ ออกไป ทำให้จำนวนหนังสือที่บริษัทฯ ส่งโรงพิมพ์มีจำนวนน้อย และไม่แน่นอน ทางโรงพิมพ์เองก็ไม่สามารถวางแผนการจัดซื้อกระดาษที่มีคุณสมบัติตามที่บริษัทฯ ต้องการได้ จึงเกิดปัญหาเรื่องกระดาษไม่เพียงพอ บริษัทฯ จึงต้องเลื่อนการส่งมอบหนังสือให้แก่ลูกค้าออกไป ซึ่งส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม หลังจากการปรับโครงสร้างฯ บริษัทฯ ได้ประสานงานกับโรงพิมพ์ที่ใช้บริการถึงแผนการผลิตล่วงหน้า เพื่อให้ทางโรงพิมพ์เองได้วางแผนการจัดซื้อกระดาษที่มีคุณสมบัติตามที่บริษัทฯ ต้องการมาสำรองไว้ได้อย่างเหมาะสม และบริษัทฯ ยังสามารถต่อรองค่าพิมพ์ให้สามารถแข่งขันได้มากขึ้น

5. ความเสี่ยงของธุรกิจสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์

5.1 ความเสี่ยงจากการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศและเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมือง

ธุรกิจสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ มีความสัมพันธ์โดยตรงกับอุตสาหกรรมโฆษณาและภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยหากเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมอยู่ในภาวะที่ดี งบประมาณการใช้สื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของเจ้าของสินค้าและบริการจะอยู่ในระดับสูงตามการใช้จ่ายของผู้บริโภค ซึ่งจะส่งผลให้รายได้ของผู้ให้บริการสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ในทางกลับกัน หากเศรษฐกิจของประเทศอยู่ในช่วงภาวะชะลอตัวหรือหดตัว หรือมีเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองในประเทศไทย ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นหรือกำลังซื้อของผู้บริโภคอาจทำให้เจ้าของสินค้าและบริการปรับลดงบประมาณการทำสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ในสื่อโฆษณาต่างๆ ซึ่งอาจส่งผลให้ยอดขายโฆษณาลดลง

อย่างไรก็ดี จุดเด่นของสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นการผสมผสานระหว่างช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ ทำให้มีความน่าสนใจกว่าการโฆษณาเพียงช่องทางเดียว โดยการโฆษณาผ่านช่องทางออฟไลน์เป็นการกระตุ้นให้เกิดการรับรู้และจดจำจากผู้บริโภค ซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อพื้นที่โฆษณาของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัทฯ อีกทั้ง การโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์มีต้นทุนอยู่ในระดับต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับสื่อโฆษณาประเภทอื่นๆ แต่สร้างผลกระทบต่อรับรู้ของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

5.2 ความเสี่ยงที่ผลตอบแทนจากสื่อโฆษณาของบริษัทฯ อาจจะไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้

บริษัทฯ ได้มีการลงทุนในธุรกิจให้บริการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด (OWM) โดยผ่านช่องทางออนไลน์ควบคู่ออนไลน์ ซึ่งหากสื่อโฆษณาดังกล่าวไม่สามารถสร้างผลตอบแทนตามที่ประมาณการไว้ หรือไม่สามารถสร้างผลตอบแทนเกินกว่ามูลค่าเงินลงทุน หรือมีเหตุการณ์ใดๆ มากระทบจนเป็นสาเหตุให้กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถให้บริการสื่อโฆษณาดังกล่าวได้ อาจส่งผลให้ต้องมีการพิจารณาตั้งค่าเผื่อจากการด้อยค่าในสินทรัพย์ดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ได้

โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา OWM ได้ปรับตัวด้านการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเพื่อให้แข่งขันกับคู่แข่งทางการตลาด รวมถึงมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้ ลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ตลอดจนการปรับโครงสร้างองค์กร แต่บริษัทฯ ยังคงประสบภาวะขาดทุนสะสม เช่นเดียวกับบริษัทอื่นๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน OWM จึงได้หยุดดำเนินงานตั้งแต่เดือนธันวาคม 2562

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 อุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560, 2561 และ 2562 กลุ่มบริษัทมีอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ			ภาระผูกพัน		
		31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562	31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562
ส่วนปรับปรุงสินทรัพย์เช่า	เจ้าของ	-	7.00	5.66	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	0.10	5.79	3.68	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.62	0.67	0.36	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	เจ้าของ	0.40	0.01	1.73	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
รวม		1.12	13.47	11.43			

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทคือ ค่าลิขสิทธิ์ในการผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ เครื่องหมายการค้า และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ		
	31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562
ค่าลิขสิทธิ์หนังสือ	2.72	2.29	3.30
โปรแกรมคอมพิวเตอร์และค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์	9.19	16.55	3.07
ค่าลิขสิทธิ์รายการ	0.71	0.34	0.02
เครื่องหมายการค้า	-	24.11	-
ซอฟต์แวร์ระหว่างการพัฒนา	-	5.95	-
รวม	4.20	12.62	6.39

กลุ่มบริษัทมีนโยบายการตัดจำหน่ายค่าลิขสิทธิ์โดยพิจารณาจากจำนวนเงินตัดจำหน่ายที่สูงกว่าระหว่างวิธีเส้นตรงภายในระยะเวลา 3 - 7 ปี ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยอายุสัญญาสิทธิของกลุ่มบริษัท และการคำนวณตามจำนวนเล่มของหนังสือที่พิมพ์หรือจำหน่ายได้ภายใต้สัญญาสิทธินั้นๆ โดยเริ่มตัดจำหน่ายเมื่อผลิตสิ่งพิมพ์เรียบร้อยแล้ว ในส่วนของโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ค่าลิขสิทธิ์รายการ กลุ่มบริษัท ตัดจำหน่ายโดยวิธีเส้นตรงเป็นระยะเวลา 5 ปีและ 2 ปี ตามลำดับ

และเครื่องหมายการค้า กลุ่มบริษัทฯ ตัดจำหน่ายโดยวิธีเส้นตรงเป็นระยะเวลา 3 ปี ซึ่งวิธีการตัดจำหน่าย ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์และมูลค่าคงเหลือจะได้รับการทบทวนทุกสิ้นรอบปีบัญชีและปรับปรุงตามความเหมาะสม

4.3 สัญญาเช่าทรัพย์สินระยะยาว

กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและคลังสินค้าเพื่อใช้ในการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- สัญญาเช่าสำหรับเป็นสำนักงาน ที่อาคารเจ้าเป้งจ้วน เลขที่ 333 ถนนวิภาวดีรังสิต กรุงเทพฯ ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2564
- สัญญาเช่าสำหรับเป็นคลังสินค้า อาคารเลขที่ 93/2 หมู่ 7 ซอยมหาชัย แยก 1 ถนนเทพรัตน์ (บางนา-ตราด กม.10) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ระยะเวลาการเช่า 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562 ถึงวันที่ 31 มกราคม 2563 และสามารถต่ออายุสัญญาเช่าได้

4.4 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 และ 2562 บริษัทฯ มีเงินลงทุนตามวิธีราคาทุนในบริษัทย่อย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อ	ความสัมพันธ์	ทุนชำระแล้ว			สัดส่วนเงินลงทุน (ร้อยละ)			มูลค่าเงินลงทุนวิธีราคาทุน		
		31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562	31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562	31 ธ.ค. 2560	31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562
บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด	บริษัท ย่อย	200.00	200.00	200.00	99.74	99.74	99.74	163.41	163.41	163.41
บริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด	บริษัท ย่อย	-	60.00	60.00	-	99.99	99.99	-	60.00	60.00
บริษัท สตาร์ท อายบอล จำกัด	บริษัท ย่อย	-	-	1.00	-	-	99.98	-	-	1.00
รวม								163.41	223.41	224.41

4.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย โดยพิจารณาจากปัจจัยหลักๆ เช่น

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

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

4.6 นโยบายในการบริหารลูกหนี้การค้า

ในการจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ โดยปกติกลุ่มบริษัทฯ มีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าโดยเฉลี่ยเป็นระยะเวลา 15 วัน ถึง 90 วัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 และ 2562 กลุ่มบริษัทฯ มียอดลูกหนี้การค้าสุทธิจากค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 64.88 ล้านบาท และ 13.87 ล้านบาท และ 12.41 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ จำนวน 3.91 ล้านบาท และ 34.97 ล้านบาท และ 0.66 ล้านบาท ตามลำดับ และมีหนี้สูญและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในปีดังกล่าวจำนวน 0.14 ล้านบาท และ 43.51 ล้านบาท และ (34.27) ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งในการพิจารณาค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายพิจารณาค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้โดยมีการวิเคราะห์จากลูกหนี้ที่มีอายุหนี้เกินกำหนดชำระมากกว่า 180 วัน จะพิจารณาและทำการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 50 และลูกหนี้ที่มีอายุหนี้เกินกำหนดชำระมากกว่า 365 วัน จะพิจารณาและทำการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 100 และลูกหนี้ที่คาดว่าจะมีปัญหาในการเรียกเก็บเงินในอนาคตจะทำการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกหนี้ เพื่อตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามการคาดการณ์ รวมทั้งลูกหนี้จะถูกตัดจำหน่ายจากบัญชีเมื่อทราบว่าเป็นหนี้สูญ โดยลูกหนี้การค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นลูกหนี้การค้าประเภทตัวแทนขาย หรือร้านหนังสือขนาดใหญ่ที่มีความสัมพันธ์ที่ดีมานาน และมีการค้าขายอย่างสม่ำเสมอ และกรณีที่เป็​นลูกค้าใหม่ บริษัทฯ ต้องให้ตัวแทนจำหน่ายดังกล่าววางเงินประกันค่าสินค้าตามนโยบายบริษัทฯ

4.7 นโยบายในการบริหารสินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือของกลุ่มบริษัทฯ คือ สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 และ 2562 กลุ่มบริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือสุทธิจากค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงจำนวน 18.65 ล้านบาท และ 12.48 ล้านบาท และ 14.55 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงจำนวน 27.35 ล้านบาท และ 18.70 ล้านบาท และ 14.08 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการพิจารณาค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง สำหรับสินค้าที่เสื่อมสภาพ ส้าสมัย และค้างนาน สำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 12 เดือน จะมีการพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้ร้อยละ 50 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือ สำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 18 เดือน จะมีการพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้แบบการขายเหมาลดราคา และสำหรับสินค้าคงเหลือที่มีอายุมากกว่า 24 เดือนขึ้นไป จะพิจารณามูลค่าสุทธิที่จะได้รับจากการประมาณราคาที่จะขายได้แบบการขายเหมาซังกิโ​โล ซึ่งการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงนี้จะถูกพิจารณาจากผู้บริหารอีกครั้งหนึ่งทุกสิ้นเดือน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทหรือบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รวมทั้งไม่มีคดีที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ และไม่มีคดีความในธุรกิจอื่นที่ไม่ได้เป็นธุรกิจโดยปกติของบริษัทและบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเซ็กเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจสำนักพิมพ์ โดยผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์และดิจิทัล ประเภท พ็อกเก็ตบุ๊กส์ และการ์ตูน รวมถึงประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และสื่อโฆษณา ในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 333 อาคารเล้าเป้งจ้วน 1 ชั้น 24 ซอยเฉยพ่วง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107551000312
โทรศัพท์	:	(66) 2091-5900
โทรสาร	:	(66) 2091-5928
เลขานุการบริษัท	:	(66) 2091-5911
Home Page	:	www.nine.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	390,549,286 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 390,549,286 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	ณ 31 ธันวาคม 2562 ทุนชำระแล้วของบริษัทเท่ากับ 365,549,286 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 365,549,286 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น	:	รายละเอียดตามหัวข้อโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)

ชื่อนิติบุคคล / ที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)
บริษัทย่อย				
บริษัท เนชั่น โกลบอล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด 333 อาคารเล้าเป้งจวน 1 ชั้น 24 ซอยเฉยพ่วง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900	สื่อสิ่งพิมพ์ (การ์ตูน)	99.74	200,000,000	200,000,000
บริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด ² 333 อาคารเล้าเป้งจวน 1 ชั้น 24 ซอยเฉยพ่วง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900	สื่อสิ่งพิมพ์ (หนังสือพิมพ์แจกฟรี)	99.99	60,000,000	60,000,000
บริษัท สตริท อายบอล จำกัด ¹ 333 อาคารเล้าเป้งจวน 1 ชั้น 24 ซอยเฉยพ่วง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900	สื่อสิ่งพิมพ์ (Content Provider)	99.99	1,000,000	1,000,000

หมายเหตุ ¹ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 10/2561 เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2561 ได้มีมติให้จัดตั้งบริษัท สตริท อายบอล จำกัด และดำเนินการจดทะเบียนจัดบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 3 มกราคม 2562

²บริษัท วันเวิลด์ มีเดีย จำกัด หยุดดำเนินพาณิชย์กิจ ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2562 เป็นต้นไป

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. นางสาวมาริษา ธาราบรรพกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5752 หรือ
2. นางศศิธร พงศ์อดิศักดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 8802 หรือ
3. นายธนิต โอสดาลเลิศ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5155
ที่ตั้ง : 1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 50 ถ.สาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ : (66) 2677-2000
โทรสาร : (66) 2677-2222

ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท เภา 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