

**ตั้ง** ยอมรับความจริงอย่างหนึ่งว่า โรงเรียนสอนภาษาอังกฤษเอ็นคอนเส็ปท์กำลังวางทิศทางของตัวเองในการสวนกระแสเศรษฐกิจซบเซา เพราะนอกจากจะมุ่งขยายแบรนด์พร้อมกับเปิดตลาดคอร์ปอเรต ด้วยการเพิ่มนวัตกรรมด้านแอปพลิเคชันเพื่อการเรียนรู้ ขณะเดียวกัน ก็พร้อมที่จะจับตลาดต่างประเทศ ด้วยการเน้นการทำตลาดเชิงรุก เพื่อต้องการเติบโตในธุรกิจ 20%

โดยเรื่องนี้เป็น "น.พ.ธรรมศักดิ์ เอื้ออิทธิร" ผู้จัดการทั่วไปโรงเรียนสอนภาษาอังกฤษเอ็นคอนเส็ปท์ และโรงเรียนในเครือ เปิดเผยว่า เป็นภาพชัดเจนที่อีก 5-10 ปีข้างหน้า ประชากรไทยจะลดลงถึง 7% ตัวเลขดังกล่าวชี้ว่าเด็กในช่วงอายุ 15-19 ปี ซึ่งเป็นวัยที่เข้าสู่การศึกษาในระดับมัธยมจะลดลงไปด้วย จากปัจจุบันที่มี 4,523,000 คน จะลดเหลือ 4,207,000 คน จึงนับว่าเป็นความท้าทายของธุรกิจจาวทวิชา

"แม้จำนวนประชากรจะลดลงในอนาคต แต่คุณภาพของเด็กที่ใส่ใจการศึกษากลับมีมากขึ้น เพราะผู้ปกครองให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการศึกษาเพิ่มขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นเพราะค่าเฉลี่ยรายได้ของประชากรไทยจะสูงขึ้น ทั้งยังช่วยยกระดับคนชั้นกลางให้มีกำลังซื้อ โดยคาดการณ์ว่าสัดส่วนการใช้จ่ายเกี่ยวกับการศึกษากับบุคคลพลานจะเพิ่มขึ้นที่ 4.6% จึงทำให้ธุรกิจจาวทวิชา ยังมีโอกาสเติบโต"

เมื่อพูดถึงรายได้ 2 ไตรมาสแรกของปีนี้ "น.พ.ธรรมศักดิ์" บอกว่า สภาพเศรษฐกิจที่ถดถอยส่งผลต่อรายได้ของเอ็นคอนเส็ปท์ โดยใน 2 ไตรมาสที่ผ่านมารายได้ติดลบเป็นครั้งแรกในรอบ 20 ปี แต่ในไตรมาส 3 รายได้เริ่มกลับมาเติบโตที่ 6.8%

ปัจจัยหลักที่ทำให้รายได้ติดลบเกิดจากการที่เศรษฐกิจหดตัว ทำให้นักเรียนมีกำลังซื้อน้อยลง และอีกปัจจัยหนึ่งคือ นักเรียนมีทางเลือกในการเรียนมากขึ้น เช่น เรียนอินเตอร์ เรียนสถาบันการศึกษาเอกชน เรียนต่อต่างประเทศ และสอบตรง ทำให้การแข่งขันที่จะสอบเข้าสถาบันการศึกษาภาคธุรกิจลดน้อยลง

"สภาพแวดล้อมทางธุรกิจเปลี่ยน ทำให้องค์กรต้องปรับตัว สิ่งที่เอ็นคอนเส็ปท์เริ่มทำเป็นอันดับแรก ๆ คือ การขยายแบรนด์

โดยช่วง 2 ปีที่ผ่านมาเราได้เปิดแบรนด์ใหม่ 4 ตัว ได้แก่ 1.XChange การสอนภาษาอังกฤษคนแก่คนรุ่นระดับมหาวิทยาลัยขึ้นไป ที่ต้องการพัฒนาทักษะด้านฟัง พูด อ่าน เขียน 2.SociThai ขยายการสอน



น.พ.ธรรมศักดิ์ เอื้ออิทธิร

มาสู่วิชาภาษาไทยและสังคมศึกษา ตอนนี้เป็นเบอร์ 2 ในตลาด

3.Qualish โรงเรียนสอนภาษาอังกฤษที่เน้นการฟัง พูด อ่าน เขียน สำหรับนักเรียนมัธยมและประถม เป็นทางเลือกนาระบบที่เน้นการเรียนภาษาอังกฤษที่ทำให้เด็กไทยเรียนแล้วต้องพูดต้องสื่อสารได้ ไม่ใช่เรียนเพื่อไปทำข้อสอบ

"เราคิดว่าการเรียนรู้ที่จะทำเด็กไทยพูดภาษาอังกฤษได้คือ ทุกโรงเรียนต้องเปลี่ยนการประเมินผลให้มีการฟัง พูด อ่าน เขียน หากทำแบบนี้ได้จะพัฒนาศักยภาพภาษาอังกฤษของคนไทยได้" 4.Interpass ตอนนี้ตลาดการเรียนอินเตอร์ใหญ่และเติบโตเร็วมาก คนเลือกไปเรียนอินเตอร์มากขึ้น จึงทำให้การแข่งขันในตลาดนี้สูงขึ้น

ทั้งนี้มีการคาดการณ์ว่าปีหน้าจะขยายสาขาโรงเรียนในเครือเหล่านี้ 4-5 สาขา ด้วยงบประมาณเฉลี่ยอยู่ที่ 5 ล้านบาทต่อสาขา ซึ่งคงไม่มากไปกว่านั้น เพราะกำลังมองเรื่องการขยายแบบไม่ต้องมีสาขาด้วยการเรียนที่บ้าน เพราะปัจจุบันสัดส่วนการเรียนที่บ้านเพิ่มขึ้นเป็น 10% จากเมื่อก่อนที่มีเพียง

1% แต่กระนั้นคิดว่าการเรียนที่บ้านสำหรับเด็กไทยคงไม่เกิน 20% เพราะเด็กไทยให้ความสำคัญกับเรื่องของสังคม การเรียนที่โรงเรียนทำให้ได้เจอเพื่อนเจอครู เรื่องเหล่านี้ยังคงสำคัญอยู่

นอกเหนือจากการขยายแบรนด์ เอ็นคอนเส็ปท์ยังมีการทำความร่วมมือกับมหาวิทยาลัยทั้งภาครัฐและเอกชน ในหลักสูตรภาษาอังกฤษวิชาชีพที่เน้นฟัง พูด อ่าน เขียน เช่น มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และที่จะเกิดขึ้นเร็ว ๆ นี้คือ การทำหลักสูตรภาษาอังกฤษให้กับคณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ซึ่งมีเป้าหมายทำให้คะแนน TOEIC ของนักศึกษาถึงเกณฑ์

"น.พ.ธรรมศักดิ์" กล่าวเพิ่มเติมว่า ที่ผ่านมามีเอ็นคอนเส็ปท์มีความพร้อมในเรื่องของคน กระบวนการ และแพลตฟอร์มการเรียนการสอน แต่ยังคงขาดในวิชาในเรื่องของการทำการขายและการตลาด ดังนั้นปลายปีและปีหน้าจะปรับทำแผนการตลาดเชิงรุกมากขึ้น โดยตั้งเป้าหมายรายได้จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง 2 หลัก หรือ 20% สำหรับสิ่งใหม่ ๆ ที่กำลังจะทำการก้าวเข้าสู่ตลาดองค์กรด้วยการทำหลักสูตรภาษาอังกฤษสำหรับการทำ Corporate Training) และปลายปีนี้จะเปิดตัว 3 แอปพลิเคชันเพื่อการเรียนภาษาอังกฤษ ได้แก่ MySelf, MyParent และ MyEcho ซึ่งเพิ่มจากเดิมที่มีกว่า 10 แอปพลิเคชัน

"MySelf จะรวมทุกอย่างเพื่อการจัดการเรียนรู้ออกแบบนักเรียน ส่วน MyParent เป็นแอปพลิเคชันที่ช่วยให้พ่อแม่เห็นความเคลื่อนไหวของลูก ๆ เกี่ยวกับการเรียน เช่น การเข้าเรียน เวลาเลิกเรียน ผลการเรียน

รวมไปถึงข่าวสารต่าง ๆ โดยจะให้กับนักเรียนประถมกับมัธยมต้นก่อน เพราะนักเรียนมัธยมปลายเริ่มมีความเป็นตัวมากขึ้น และ MyEcho เป็นนวัตกรรมใหม่ที่เรามั่นใจว่าสามารถช่วยการฟัง พูด อ่าน เขียนได้ เป็นแอปพลิเคชันที่มีความแม่นยำสูงในการตรวจการพูดของนักเรียน และสามารถบอกได้ว่าออกเสียงผิดที่จุดใด"

นวัตกรรมด้านแอปพลิเคชันถือเป็นจุดแข็งของเอ็นคอนเส็ปท์ โดยมั่นใจว่าสามารถแข่งขันได้ในระดับโลก และขายในประเทศอื่นได้ด้วย จึงเล็งไว้ว่า 2 ปีถัดจากนี้จะทดลองขายโมเดลการเรียนในรูปแบบมาเลเซียในหลักสูตร TOEFL เพราะถึงแม้คุณภาพของภาษาอังกฤษจะดีอยู่แล้ว แต่เป็นในแง่ของการสื่อสารมากกว่า จะไม่แข็งแรงทางด้านภาษาอังกฤษเชิงวิชาการ นอกจากนี้เรามีบริษัทในเครือที่ทำซอฟต์แวร์อยู่ที่นั่น มีพนักงานราว 50 คน ทำให้เรามีทรัพยากรที่จะช่วยทำงานตรงนี้ก็กับเราได้

ทั้งนี้ การขยายไปต่างประเทศไม่ใช่เรื่องของผลกำไรเพียงอย่างเดียว แต่ถือเป็นการพิสูจน์ว่า วิธีการเรียนรู้ภาษาอังกฤษของเอ็นคอนเส็ปท์ได้ผล และถ้าประสบความสำเร็จที่ประเทศมาเลเซีย จะขยายไปยังประเทศญี่ปุ่น เพราะคนญี่ปุ่นยังมีทักษะภาษาอังกฤษไม่แข็งแรงมากนัก

สำหรับประเด็นภาษีโรงเรียนกวดวิชาของประเทศไทย "น.พ.ธรรมศักดิ์" มองว่าเรื่องภาษีโรงเรียนกวดวิชาถือว่าเป็นต้นทุนที่สูง แต่ถ้าเกิดขึ้นแล้วก็จะพยายามรักษาราคาเรียนเดิมให้เท่าที่ทำได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ อย่างไรก็ตาม ปีหน้าคิดว่ายังคงราคาเดิมอยู่ และจะพยายามลดต้นทุนที่ไม่กระทบต่อการเรียนการสอน อันเป็นสิ่งที่เอ็นคอนเส็ปท์วางแผนสำหรับอนาคตทางธุรกิจการศึกษา

เอ็นคอนเส็ปท์ รุก ตปท. พร้อมขยายแบรนด์-พัฒนานวัตกรรม. ประชาชาติธุรกิจ. 1-4 ตุลาคม 2558, หน้า 1, 23.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้拿去ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้