

ARIP

บริษัท เออาร์ไอพี จำกัด (มหาชน)
ARIP PUBLIC COMPANY LIMITED

Head Office : 99/16-20 ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กทม. 10400

Contact : 0-2642-3400

Website : www.aripplc.com

CEO

นายบุญเลิศ นราโก
กรรมการและผู้จัดการใหญ่Tel : 0-2642-3400
boonlerdn@arip.co.th

CFO

นางสาวพรปวีณ์ สหวัฒน์พงศ์
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงินTel : 0-2642-3400
Mobile : 08-1585-0789
pornpavee@arip.co.th

IRO

นายณิต แกล้วเดชศรี
ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารกิจTel : 0-2642-3400
thanit@arip.co.th

CG Report Score :

THSI List : 2019

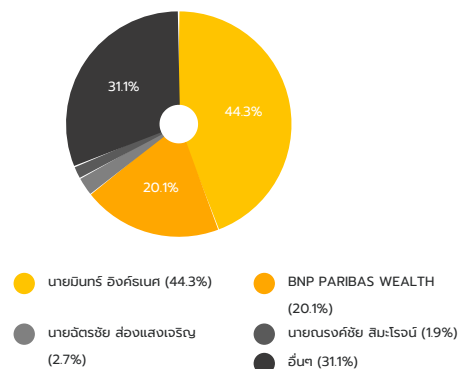
Stock Data (14/08/2020)

	YTD	2019	2018
Paid-up (MB.)	116.50	116.50	116.50
Listed share (M.)	466.00	466.00	466.00
Par (B.)	0.25	0.25	0.25
Market Cap (MB.)	181.74	172.42	181.74
Price (B./share)	0.39	0.37	0.39
EPS (B.)	0.00	0.00	0.01

Statistics (14/08/2020)

	P/E	P/BV	Div.Yield
ARIP (x)	55.89	-	-
SERVICES - mai (x)	30.42	-	3.16
SERVICES - SET (x)	44.92	-	2.19
mai (x)	25.89	-	2.90
SET (x)	20.88	-	3.80

Shareholder Structure (07/07/2020)



Financial Ratios

	6M/2020	6M/2019	2019	2018
ROE (%)	159	-	0.64	166
ROA (%)	2.35	0.06	137	192
D/E (x)	0.20	0.17	0.13	0.13
GP Margin (%)	15.94	27.95	27.95	30.44
EBIT Margin (%)	-0.91	-5.24	1.93	3.26
NP Margin (%)	-0.81	-4.24	0.80	2.48

Company Background

- ธุรกิจคอนเทนต์และสื่อ กิจกรรมและงานสัมมนาด้านธุรกิจการบริหารจัดการ "Business+"
- ธุรกิจคอนเทนต์และสื่อออนไลน์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ "techhub" สื่อและการจัดงานแสดงสินค้าเทคโนโลยี "COMMART" รวมถึงเป็นผู้ให้บริการด้านการจัดงานแบบครบวงจร (Event Organizer)
- ธุรกิจให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์และบริการด้านการสื่อสารการตลาดดิจิทัลทุกรูปแบบ
- ธุรกิจให้บริการแพลตฟอร์มสำหรับการพัฒนาบุคลากรในองค์กรผ่านระบบออนไลน์ "WISIMO"

Key Development of Company

ปี 2553	แปรรูปเป็นบริษัทมหาชน และเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ maic
ปี 2555	รับบัตรส่งเสริมการลงทุน BOI ในกิจการซอฟต์แวร์ ประเภท Enterprise Software, Digital Content และ Embedded Software
ปี 2556	จัดงาน Thailand Top Company Award งานมอบรางวัลให้บริษัทที่มีผลประกอบการโดดเด่นด้านต่าง ๆ
ปี 2558	เปิดตัว Data Dive บริการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค ตั้งแต่การรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ และรายงานผล
ปี 2560	พัฒนา "WISIMO" eLearning Solution ทั้งระบบการบริหารการเรียนรู้ และ เนื้อหาบทเรียนที่นำไปใช้งานได้จริงสำหรับองค์กรที่ต้องการเพิ่มศักยภาพ ความรู้ความสามารถของบุคลากรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันขององค์กร
ปี 2560	จากความสำเร็จของงาน Thailand Top Company Awards ที่มอบรางวัลให้แก่องค์กรขนาดใหญ่ขยายไปสู่งานมอบรางวัล สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อย ที่มีผลประกอบการโดดเด่น "Thailand Top SME Awards"

Revenue Structure

รอบบัญชี : 14 ส.ค.

(Unit : MB)

	6M/2020	%	6M/2019	%	2019	%	2018	%
รายได้สื่อและคอนเทนต์	12.99	11.68	18.43	27.71	39.08	23.55	36.19	26.43
รายได้จัดงานนิทรรศการ	19.01	17.09	26.32	39.58	73.78	44.46	54.28	39.66
รายได้บริการดิจิทัล	78.97	71.02	20.92	31.45	51.57	31.07	45.20	33.02
รายได้อื่น	0.23	0.21	0.83	1.25	1.53	0.92	1.22	0.89
รวมรายได้	111.21	100.00	66.50	100.00	165.96	100.00	136.88	100.00

Business Plan

ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกจากปัญหาสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีนที่ยืดเยื้อ และนโยบายของสหรัฐอเมริกาที่ต้องการให้บริษัทฯ ของตนกลับมาส่งเสริมการผลิตและการจ้างงานในประเทศ ทำให้ประเทศอื่น ๆ ดำเนินการตาม ส่งผลต่อการเคลื่อนตัวของความสมดุลของเศรษฐกิจโลก รวมถึงในช่วงปลายปี 2562 และต้นปี 2563 เกิดการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ก่อให้เกิดการปรับเปลี่ยนวิถีการใช้ชีวิตและการดำเนินธุรกิจทั่วทั้งโลก ส่งผลต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งงานแสดงสินค้าและงานสัมมนา ทำให้การดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจผ่านออนไลน์ได้รับความนิยมมากขึ้น บริษัทจึงได้ปรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อรองรับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ดังนี้

- การเพิ่มรายได้จากงานภาครัฐที่ยังมีงบประมาณการดำเนินงาน
- การพัฒนาแพลตฟอร์มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่มีรูปแบบเฉพาะ เพื่อรองรับการซื้อขายสินค้าออนไลน์ รวมถึงการตอบคืบคืนสู่สังคมในรูปแบบบริษัทย่อยเพื่อสังคม (Social Enterprise) ซึ่งจะเปิดตัวในไตรมาส 4 ของปี 2563
- การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน โดยปรับปรุงกระบวนการทำงานให้มีความเหมาะสม ลดขั้นตอนการทำงาน เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

Investment Highlight

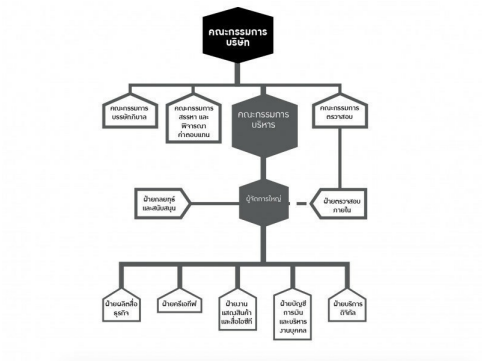
- ปี 2559 บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างองค์กรให้เหมาะสมและสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ และมีความพร้อมในการเข้าสู่ธุรกิจดิจิทัลในทุกหน่วยธุรกิจ โดยให้ความสำคัญกับเนื้อหาคอนเทนต์ และการนำเสนอผ่านสื่อดิจิทัล
- บริษัทฯ ได้ขยายบริการด้านการตลาดดิจิทัล และการตลาดฐานข้อมูลกับลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ ไปยังลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ ซึ่งเป็นบริการที่มีการขยายตัวสูงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา
- ปี 2560 บริษัทฯ ได้พัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อพัฒนาสมรรถนะในการปฏิบัติงานของพนักงานที่ชื่อว่า “WISIMO” เพื่อตอบสนองความต้องการในการพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรบุคคลในองค์กร โดยอาศัยความเชี่ยวชาญด้านคอนเทนต์ และเทคโนโลยีและการผลิตที่ทันสมัย รวมทั้งความร่วมมือทางด้านวิชาการกับสถาบันการศึกษา นำเสนอในรูปแบบของการให้บริการที่สามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (recurring revenue) และสามารถขยายบริการเสริมเพิ่มเติมได้ในอนาคต เป็นรูปแบบธุรกิจที่มีมูลค่าเพิ่มและนำไปสู่ความยั่งยืนในระยะยาว

Risk Factor

- การใช้จ่ายของภาครัฐที่เอกชนลดลงตามภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว มีผลต่อรายได้ของบริษัทฯ ในด้านารประชาสัมพันธ์ ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้มุ่งเน้นไปที่งบประมาณภาครัฐที่เริ่มมีความพร้อมในการใช้จ่าย กับโครงการของหน่วยงานด้านไอซีที และ ด้านการบริหารการเรียนรู้ ซึ่งเป็นด้านที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ เพื่อลดความเสี่ยงจากรายได้ในหน่วยธุรกิจอื่น และสามารถเป็นผลงานเพื่อต่อยอดไปยังโครงการอื่น ๆ ได้
- การปรับตัวสู่วิถีปกติใหม่ ทั้งด้านชีวิตประจำวันและธุรกิจ ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค ซึ่งมีผลกระทบต่อหลักของบริษัทฯ ดังนั้นเพื่อป้องกันความเสี่ยง บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญกับสื่อดิจิทัล รวมถึงแพลตฟอร์มดิจิทัลมากขึ้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกรับสื่อของบริษัทฯ ได้ทุกช่องทาง และปรับรูปแบบสินค้าและบริการของบริษัทให้ตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นทั้งในปัจจุบันและอนาคต

	Capital Structure			
	6M/2020	6M/2019	2019	2018
Current Liabilities	35.38	24.13	21.05	19.23
Non-Current Liabilities	5.35	9.81	6.86	8.00
Shareholders' Equity	205.91	202.66	206.81	205.48

Company Structure



Company Image

