



ข่าวประชาสัมพันธ์

**“อาร์เอส” ติดสปีดธุรกิจ ชุกलयุทธ์ Entertainmerce  
ดันรายได้โตก้าวกระโดดพุ่ง 5,250 ล้านบาท ในปี 2020**

“อาร์เอส” สร้างปรากฏการณ์ครั้งใหม่ ชุกยุทธศาสตร์ Entertainmerce ผสาน Entertainment กับ Commerce ขับเคลื่อนธุรกิจด้วยฐานข้อมูล (Data-Driven) พร้อมหาพันธมิตรขยาย Ecosystem รวมถึงควบรวมกิจการ ตั้งเป้ารายได้ 5,250 ล้านบาทในปี 2020

นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “ที่ผ่านมาอาร์เอสประสบความสำเร็จจากการทรานส์ฟอร์มจากธุรกิจบันเทิงสู่ธุรกิจ commerce ตลอด 4 ปีที่ผ่านมา เรามีพัฒนาการและเติบโตอย่างแข็งแกร่ง ขณะเดียวกันเราได้เรียนรู้ เข้าใจสภาพแวดล้อมของธุรกิจ พฤติกรรมลูกค้า และมองเห็นช่องว่างอีกมาก ซึ่งเป็นโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญในอนาคต จึงเป็นที่มาของการปรับโครงสร้างภายในและทีมงานใหม่ รวมถึงการกำหนดวิสัยทัศน์และวางกลยุทธ์เพื่อความพร้อมเข้าสู่การเติบโตครั้งสำคัญของ อาร์เอสในรอบ 37 ปี นับแต่ก่อตั้งมา วันนี้อาร์เอสพร้อมแล้วสำหรับความท้าทายใหม่จากปี 2020 เป็นต้นไป การจัดงาน RS Entertainmerce Decoded-ถอดรหัส RS Entertainmerce Model ครั้งนี้เป็นมิติใหม่ในการก้าวสู่ New Era เพื่อสร้าง New S Curve ภายใต้อายุทธศาสตร์หลัก คือ Entertainmerce, Data-Driven Company, Strategic Partnership และ M&A ตั้งเป้ารายได้ปี 2020 ที่ 5,250 ล้านบาท โดยธุรกิจ commerce มีสัดส่วนสูงสุดที่ 60%”

ภายใต้อายุทธศาสตร์หลัก 4 ด้านนั้นประกอบไปด้วย 1. Entertainmerce ซึ่งเป็นกลยุทธ์สำคัญ ที่ต่อยอดจาก Biz Model ที่โดดเด่นเป็นพิเศษของ RS ด้วยการเชื่อมโยง ผลงานจุดแข็งของ RS ให้เต็มรูปแบบบูรณาการ เป็นพลังขับเคลื่อนการเติบโตของธุรกิจ Commerce นับจากปี 2020 เป็นต้นไป

2. Data Driven Company จากข้อมูลของลูกค้าในฝั่งของ Entertainment ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลของผู้ชมรายการทีวี ผู้ฟังรายการวิทยุ รวมถึง สมาชิกและผู้ติดตาม สื่อโซเชียลกว่า 100 ล้านบัญชี เมื่อมาเชื่อมโยงกับข้อมูลการทำรายการผ่านธุรกิจ commerce ของอาร์เอส นี่คือการสร้าง Big data ขนาดมหึมา ซึ่งบริษัทมองว่านี่คือปัจจัยที่จะสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจในอนาคตและสร้างโอกาสใหม่ๆ ในการนำเสนอสินค้าและบริการให้กับลูกค้า รวมถึงโอกาสในการเข้าสู่ธุรกิจใหม่ ด้วยการลงทุนในระบบเทคโนโลยีและทีมงานที่จะมาขับเคลื่อนเทคโนโลยีเหล่านี้



3. **Strategic Partnership** การทำธุรกิจในยุคปัจจุบันต้องนำจุดแข็งของเราไปประสานและผนวกกับพันธมิตร เพื่อให้เกิด Synergy ทางธุรกิจ เพื่อเสริมสร้างการเรียนรู้ ต่อยอด และแบ่งปันทรัพยากร การจับมือกับพันธมิตร จะเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างการเติบโตอย่างแข็งแกร่งทางและยั่งยืนในปี 2020

4. **M&A** นอกเหนือจากการสร้างการเติบโตอย่างแข็งแกร่งจากทุกธุรกิจแล้ว การทำการผนวกกิจการจะเป็นอีก ยุทธศาสตร์สำคัญเพื่อสร้าง Ecosystem ให้มีขนาดใหญ่ยิ่งขึ้นอย่างรวดเร็ว สร้างมูลค่าทางธุรกิจ สร้าง ศักยภาพในการแข่งขัน สร้างความยั่งยืนมั่นคงระยะยาว

**นายสุรัชย์** กล่าวปิดท้ายว่า “บริษัทจะเติบโตขึ้นอย่างมากตามกลยุทธ์ที่ได้วางไว้ โดยธุรกิจ commerce มี สัดส่วนสูงสุดที่ 60% ตั้งเป้ารายได้ปี 2020 ที่ 3,200 ล้านบาท เป็นส่วนที่เติบโตขึ้นอย่างมากตามกลยุทธ์ที่ได้ กล่าวมาแล้วทั้ง Entertainmerce, Data-Driven Company, Strategic Partnership และ M&A รวมถึงการ เติบโตภายใต้แบรนด์ RS Mall ตามกลยุทธ์ที่เราได้วางไว้ คาดว่าสัดส่วนของรายได้ธุรกิจ commerce จะมี สัดส่วนสูงในระดับ 80% ในระยะถัดไป พร้อมกับการมีอัตราการทำการกำไรทั้งขั้นต้นและสุทธิสูงขึ้น จาก ณ ปัจจุบันที่ 50% และ 15% ตามลำดับ ”

#####

สายงานสื่อสารองค์กร บมจ.อาร์เอส ขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

สอบถามเพิ่มเติมได้ที่ : นุสรา (ก้อย) 087-085-5511, ภัทรภา (เหมียว) 095-945-4266