



“
ความต้องการ
เครื่องมือฉายรังสี
มาแน่นอน
นำความรู้ 15 ปี
รुकหน้าต่อ

‘พันล้าน’ พันธกิจ บิสซิเนสอะไลमेंท์

บมจ.บิสซิเนสอะไลमेंท์ เร่งเครื่องโต
เดินหน้าขยายงานขายสู่โรงพยาบาลเอกชน
หวังเพิ่มสัดส่วนรายได้ 10% ภายใน 3-5 ปีจากนี้
“สมพงษ์ ชื่นกิติญาณนท์” ขอเวลาไม่นาน
คว่ำรายได้ 1,000 ล้านบาท มารอ

อ่านต่อหน้า >> 7

‘พันล้าน’ พันธกิจ บิสซิเนสอะไลमेंท์

● คาริน ไชสูงเนิน

บมจ.บิสซิเนสอะไลमेंท์ เร่งเครื่องโต เดินหน้าขยายงานขายสู่โรงพยาบาลเอกชนหวังสัดส่วนรายได้ 10% ภายใน 3-5 ปีข้างหน้า “สมพงษ์ ชื่นกิติญาณนท์” ขอเวลาไม่นานคว่ำรายได้ 1,000 ล้านบาท มารอ

“อยากเห็นรายได้รวมกลับขึ้นไปยืนระดับ 1 พันล้านบาท เหมือนที่เคยเกิดขึ้นในปี 2557”

“สมพงษ์ ชื่นกิติญาณนท์” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.บิสซิเนสอะไลमेंท์ หรือ BIZ ผู้จำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์ สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) และให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service) ยืนยันเป้าหมายกับ “กรุงเทพธุรกิจ Biz Week”

“ผลิตภัณฑ์ใช้งานง่าย และมีบริการหลังการขายต่อเนื่องตลอดอายุการใช้งาน” ถือเป็นหนึ่งจุดเด่นสำคัญของหุ่นไอพีโอ นื่องใหม่ที่กำลังจะเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) ในวันที่ 28 ก.ค.2559 ราคาหุ้นละ 2.90 บาท มูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) หุ้นละ 0.50 บาท

สะท้อนผ่านคำยืนยันของเหล่านักวิเคราะห์ที่ระบุในทำนองเดียวกันว่า การเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ที่ใช้รักษาโรคมะเร็งด้วยรังสีรักษา และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องจะทำให้หุ้น BIZ จะได้รับการตอบรับที่ดีจากนักลงทุน

ปัจจุบัน “บิสซิเนสอะไลमेंท์” รับรู้รายได้จาก 2 กลุ่ม ประกอบด้วย 1.รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ประเภทชุดเครื่องฉายรังสีผลิตภัณฑ์ประเภทชุดเครื่องมือและระบบ และ ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์อื่นๆ 2.รายได้จากการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ คิดเป็นสัดส่วน 75-80% และ 15-20% ตามลำดับ

ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่จะอยู่ในกลุ่มโรงพยาบาลขนาดใหญ่ในประเทศไทย ทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์, คณะแพทยศาสตร์

ศิริราชพยาบาล, คณะแพทย-ศาสตร์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และคณะแพทยศาสตร์โรงพยาบาลรามาธิบดี เป็นต้น

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เล่าว่า ทิศทางธุรกิจการรักษาโรคมะเร็งด้วยเครื่องฉายรังสีและอุปกรณ์ทางการแพทย์อื่นๆ เฉพาะทางที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงกำลังจะเป็นที่นิยมในอนาคต เนื่องจากปัจจุบันจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งในประเทศไทยกำลังเพิ่มขึ้น ขณะที่เครื่องมือในการรักษาที่มีประสิทธิภาพสูงยังขาดแคลนจำนวนมาก

สอดคล้องกับข้อมูลขององค์การอนามัยโลก (WHO) ที่ระบุว่า ในปี 2558 เมืองไทยมีจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่ควรได้รับการฉายรังสีอยู่กว่า 65,000 คน ขณะที่มิจำนวนคนที่สามารถเข้ารับการรักษาต่อเครื่องฉายรังสีอยู่ที่ 400 คนต่อ

เครื่องต่อปี

แต่ปัจจุบันเมืองไทยมีจำนวนเครื่องฉายในรูปแบบของเครื่องเร่งอนุภาคเพียง 70 เครื่อง สวนทางกับความต้องการใช้ที่ควรอยู่ระดับ 165 เครื่อง (บนฐานจำนวนผู้ป่วยในปี 2558) จากตัวเลขดังกล่าวทำให้เห็นว่า เครื่องฉายรังสียังขาดแคลน !!

“เครื่องมือฉายรังสีรักษาโรคมะเร็งมาแน่นอน จะเน้นบริษัทพร้อมนำความรู้ความเชี่ยวชาญที่มีกว่า 15 ปี เดินหน้าทำงานอย่างต่อเนื่อง”

ผู้ถือหุ้นใหญ่สัดส่วน 32.06% บอกว่าเป้าหมายการทำธุรกิจสำคัญขององค์กรแห่งนี้คือ ต้องสร้างความแตกต่างในเชิงการขาย ด้วยความที่บริษัทเป็นผู้นำการ

“

ความต้องการ
เครื่องมือฉายรังสี
มาแน่นอน
นำความรู้ 15 ปี
รุกหน้าต่อ

”

ให้บริการแบบครบวงจร (Solution Provider) เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยรังสีรักษา

ฉะนั้นต้องมีความหลากหลายของสินค้า (One stop shopping) อธิบายง่ายๆ ลูกค้านำมาหาเราต้องได้รับบริการแบบครบวงจร เริ่มต้นตั้งแต่ให้คำปรึกษา ออกแบบสำรวจห้องที่ติดตั้งเครื่องมือ และการติดตั้งเครื่องมือ

ปัจจุบันสัดส่วนรายได้ของบริษัทมาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในลักษณะงานโครงการ คือ บริษัททำงานเป็น Solution Provider โดยรับผิดชอบตั้งแต่ส่วนงานโครงสร้าง และงานระบบต่างๆ เช่น งาน

สมพงษ์ ชินกิติยาภรณ์

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400

Section: First Section/ถนนนักษัตร

วันที่: อาทิตย์ 24 กรกฎาคม 2559

ปีที่: 29

ฉบับที่: 10167

หน้า: 12(ซ้าย), 7

Col.Inch: 172.60 Ad Value: 414,240

PRValue (x3): 1,242,720

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 'พันล้าน'พันธกิจ บิสซิเนสอะไลเม้นท์

ระบบไฟฟ้า งานระบบหล่อเย็น และงานตกแต่งภายใน

ลักษณะการทำธุรกิจเช่นนี้ จะส่งผลให้บริษัทรับรู้รายได้ทั้งโครงการนั้นหมายความว่าบริษัทจะต้องดำเนินการก่อสร้างห้องฉายรังสี ส่งซื้อผลิตภัณฑ์ และติดตั้งเครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ เมื่อคณะกรรมการตรวจรับงานแล้วเสร็จ บริษัทจึงจะรับรู้รายได้ ซึ่งระยะเวลาในการดำเนินงานในแต่ละโครงการจะอยู่ระหว่าง 210-360 วัน

ในอดีตบริษัทจะมีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน แต่เมื่อเข้าระดมทุนในตลาดหุ้นแล้ว จะทำให้สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น เป้าหมายของการระดมทุนครั้งนี้คือ นอกจากรนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนแล้วยังจะนำไปใช้รองรับการรับงานใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

“อุปสรรคการทำธุรกิจในช่วงที่ผ่านมาคือ เคยกู้เงินธนาคาร 900 ล้านบาท ทำให้ต้องจ่ายดอกเบี้ยสูงถึงปีละ 10-20 ล้านบาท เราต้องการปลดภาระส่วนนี้”

“สมพงษ์” เชื่อว่า โอกาสในการขยายธุรกิจยังมีอีกมาก โดยเฉพาะการขายผลิตภัณฑ์เข้าไปในโรงพยาบาลเอกชนหลังหลายๆ โรงพยาบาล เริ่มหันมาเน้นการรักษาโรคมะเร็งมากขึ้น ดังนั้นผู้ป่วยโรคมะเร็งที่มีกำลังเงินมาก

พออาจมาทำการรักษาในโรงพยาบาลเอกชนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

ตามแผนการทำธุรกิจในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า (2560-2564) สัดส่วนรายได้จากงานเอกชนจะขยับเป็น 10% ขณะที่งานภาครัฐจะอยู่ระดับ 90% แตกต่างจากปัจจุบันที่มีงานรัฐเกือบ 100%

นอกจากนั้นบริษัทอาจมีรายได้จากงานบริการหลังการขายเพิ่มขึ้น ตามยอดขายเครื่องที่สูงขึ้น ปัจจุบันรายได้ส่วนนี้คิดเป็น 15-20% ของรายได้รวม

เมื่อถามถึงมูลค้างงานในมือ (Backlog) เขาตอบว่า ปัจจุบันมีอยู่จำนวน 640 ล้านบาท แบ่งเป็น 1.งานจ้างปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพ

เครื่องวางแผนการรักษาและระบบเครือข่ายโรงพยาบาลมะเร็งชลบุรี มูลค่า 19.95 ล้านบาท 2.งานเครื่องเร่งอนุภาค บจก.ศูนย์วิจัยและรักษาแม่รังสีกรุงเทพ มูลค่า 54.20 ล้านบาท 3.งานเครื่องฉายรังสีอัตรารับปริมาณรังสีสูงแบบพิเศษโรงพยาบาลมะเร็งชลบุรี มูลค่า 154 ล้านบาท

4.งานเครื่องเร่งอนุภาค โรงพยาบาลมะเร็งชลบุรี มูลค่า 116.50 ล้านบาท 5.งานเครื่องฉายรังสี เครื่องจำลองการฉายรังสี และเครื่องวางแผนการรักษา โรงพยาบาลสวรรค์ประชารักษ์มูลค่า 77.50 ล้านบาท และ 6.งานเครื่องเร่งอนุภาค คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาลมหาวิทยาลัยมหิดล มูลค่า 218.45 ล้านบาท

สำหรับเป้าหมายรายได้รวมในปี 2559 อาจอยู่ระดับ 500 ล้านบาทเทียบกับปีก่อนที่มีรายได้ 318 ล้านบาทปัจจุบันอยู่ระหว่างเจรจารับงานใหม่อีก 2-3 โครงการ ไม่ว่าจะป็นงานโรงพยาบาลเอกชนและรัฐบาล หากได้รับงานจะใช้ระยะเวลาประมาณ 6-12 เดือน ในการรับรู้รายได้

“ปีนี้อาจมีอัตรากำไรขั้นต้น 16-20% และอัตรากำไรสุทธิ 7-10% ถือว่ามีแนวโน้มที่ดีขึ้นมาก เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่อยู่ระดับ 15.77% และ 6.52% ตามลำดับ”

เขาทิ้งท้ายว่า วิธีการรักษาโรคมะเร็งมีหลากหลายหนทาง แต่วิธีที่ได้รับการยอมรับในปัจจุบันมีไม่เกิน 3 วิธี คือ 1.การผ่าตัด 2.การฉายรังสี และ 3.การใช้เคมีบำบัด (คีโม) ซึ่งการฉายแสงเป็นเครื่องมือสำคัญอย่างหนึ่ง หากพิจารณาสถิติทั่วโลกจะพบว่า คนไข้โรคมะเร็ง 100 คน จะใช้วิธีการรักษาด้วยการฉายรังสีรักษา 50-60% หมายความว่า คนไข้ 100 คน จะต้องใช้รังสีรักษา 50-60 คน ตัวเลขดังกล่าวทำให้เห็นว่า ผู้ป่วยส่วนใหญ่เลือกใช้วิธีฉายรังสี แต่เครื่องฉายรังสีจะสามารถรองรับผู้ป่วยโรคมะเร็งได้ต่อปีเฉลี่ย 400-500 รายเท่านั้น ฉะนั้นมีโอกาสที่โรงพยาบาลต่างๆจะต้องลงทุนเพิ่มเติม

“การลงทุนเครื่องฉายรังสี 1 ห้อง ต้องใช้งบประมาณ 200 ล้านบาท ปัจจุบันยังไม่มีใครเข้ามาทำธุรกิจเดียวกับเรา มีผู้นำเข้าและจำหน่ายเพียง 2 รายเท่านั้น”

ทันทีที่ **“สมพงษ์”** ขึ้นกิตติคุณันท์” เรียนจบปริญญาตรีด้านเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยมหิดล ในปี 2528 และ

ปริญญาโท ด้านนิติวิทยาศาสตร์ ปริญญาโท บริหารธุรกิจ (MBA) จากสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ หรือ นิด้า (NIDA)

เขาตัดสินใจเริ่มต้นอาชีพมนุษย์เงินเดือนแห่งแรกในโรงพยาบาลแห่งหนึ่งของรัฐบาล ในสาขารังสีรักษา (การฉายแสง) ผู้ป่วยโรคมะเร็ง ผ่านมา 1 ปี มีแนวคิดที่ว่าทำอย่างไรจึงจะช่วยเหลือผู้ป่วยให้หายจากโรคมะเร็ง หรือลดการสูญเสียจากโรคมะเร็งสุดท้าย **“สมพงษ์”** ผันตัวเองเข้ามาสู่วงการขายเครื่องมือทางการแพทย์ ก่อนจะย้ายมาเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องฉายรังสีรักษาโรคมะเร็งในบริษัทแห่งใหม่ ช่วงนั้นเขามีโอกาสรู้จักกับ **“วรวิทย์ สีสกุลสิทธิ์”** รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินและทรัพยากรมนุษย์ บมจ.บิสซิเนสอะไลเม้นท์

สุดท้าย **“สมพงษ์”** และ **“วรวิทย์”** ตัดสินใจแยกตัวออกมาก่อตั้งบริษัทในปี 2543 หลังเชื่อว่า เครื่องฉายรังสีจะเป็นที่นิยมในเมืองไทย สวนทางกับวิสัยทัศน์ของกลุ่มผู้บริหารในบริษัทแรกที่เห็นต่าง งานชิ้นแรก แม้จะไม่ราบรื่นนัก แต่ก็สามารถปิดดีลผลิตภัณฑ์ให้โรงพยาบาลรัฐมูลค่า 50 ล้านบาทได้สำเร็จ