

BIZแผนร่วมทุนพาร์ตเนอร์ แตกไลน์สินค้าใหม่ไทยเงิน



#BIZ #พื้นที่ - BIZ ทางยุทธศาสตร์ธุรกิจ มีแผนร่วมทุนแตกไลน์สินค้าเครื่องมือแพทย์ พร้อมให้บริการโรงพยาบาลรักษามะเร็งครบวงจร วางกรอบเงินลงทุนไม่เกิน 500 ล้านบาท อดแบ็กล็อกเต็มหน้าดัก 1.3 พันล้านบาท แยมร่อเซ็นสัญญางานใหม่ในไตรมาส 3/2565 อีกราว 300 ล้านบาท

นายสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บิสซิเนสไฮเทค จำกัด (มหาชน) หรือ BIZ เปิดเผยว่า บริษัทกำหนดกลยุทธ์การเติบโตออกเป็น 2 กลยุทธ์ประกอบไปด้วย การเติบโตในกลุ่มโรงพยาบาล ปัจจุบันบริษัทเปิดให้บริการรักษาโรคมะเร็งภายใต้โรงพยาบาลเฉพาะทางมะเร็ง แคนเซอร์ ออลิอันซ์ ศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยมีแผนขยายการบริการให้ครอบคลุม และมีบริการครบวงจรและผลักดันการเติบโตให้มากขึ้น

● ร่วมทุนพาร์ตเนอร์

ส่วนอีกหนึ่งกลยุทธ์ คือการร่วมทุน (Joint Venture) กับพาร์ตเนอร์ เพื่อต่อยอดการขายสินค้าอุปกรณ์การแพทย์อื่น ๆ ที่ไม่ใช่เครื่องฉายรังสีมะเร็งรักษา เพื่อสร้างความหลากหลายและกระจายยอดขายไปในกลุ่มธุรกิจการแพทย์อื่นๆ ปัจจุบันเจรจากับพาร์ตเนอร์ไปแล้ว ซึ่งเป็นช่วงเริ่มต้นของการเจรจา

ทั้งนี้การลงทุนขยายกิจการทั้ง 2 กลยุทธ์

บริษัทต้องการขยายสัดส่วนให้ใกล้เคียงกัน 50:50 และบริษัทวางกรอบเงินลงทุนไว้ 400-500 ล้านบาท โดยการลงทุนอาจต้องพิจารณาแต่ละโครงการว่าจะใช้เงินทุนจำนวนเท่าไร แต่เชื่อว่าการลงทุนในโรงพยาบาลจะใช้เงินลงทุนจำนวนมาก แต่ปัจจุบันยังไม่ได้กำหนดกรอบการลงทุนที่ชัดเจน เพราะอยู่ในขั้นตอนการศึกษาความเป็นไป เบื้องต้นหากจะลงทุนคาดว่าจะได้ข้อสรุป และลงทุนในปี 2566

ขณะที่จำนวนผู้ป่วยมะเร็งต่างประเทศมีจำนวนเยอะขึ้น โดยเฉพาะที่กัมพูชา และมีโอกาสที่ทางประเทศดังกล่าวจะส่งตัวผู้ป่วยมารักษาโรคในประเทศไทย หากสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลาย โดยบริษัทมีการเจรจากับโรงพยาบาลในกัมพูชาไปบ้างแล้ว

● แบ็กล็อก 1.3 พันล.

สำหรับทิศทางการธุรกิจครึ่งปีหลัง 2565 คาดงบลงทุนซื้อเครื่องฉายรังสีมะเร็งรักษาจะลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันกับปีก่อน แต่บริษัทไม่กังวล เพราะมีงานในมือ หรืองานรอส่งมอบ (Backlog) ราว 1.3 พันล้านบาท หากไม่มีปัจจัยกดดัน คาด

จะสามารถรับรู้เป็นรายได้ราว 50%

บริษัทอยู่ระหว่างรอเซ็นสัญญาจ้างงานใหม่ อีกราว 300 ล้านบาท คาดจะได้สัญญาและงานใหม่เร็วๆ นี้ ส่วนงานประมูลอื่นๆ น่าจะมีออกมาประมาณไตรมาส 4/2565

ขณะเดียวกันปัจจัยที่ต้องติดตามในครึ่งปีหลังนี้ คือเรื่องราคาน้ำมัน เพราะจะเป็นต้นทุนต่อการขนส่ง รวมถึงการล็อกดาวน์ต่างประเทศจะทำให้สินค้าเดินทางเข้าประเทศไทยช้ากว่ากำหนด

● ลูกค้าบริการโรงพยาบาล

ด้านโรงพยาบาลเฉพาะทางมะเร็ง แคนเซอร์ ออลิอันซ์ ศรีราชา จังหวัดชลบุรี ปีนี้บริษัทจะผลักดันจำนวนผู้ป่วยหรือผู้ใช้บริการสิ้นปีนี้แตะ 400-500 คน โดยครึ่งปีแรกมีผู้ใช้บริการแล้วราว 200 คน อีกทั้งบริษัทจะผลักดันสัดส่วนการใช้เคมีบำบัดให้เพิ่มขึ้นเป็น 20-30% จากปัจจุบันมีสัดส่วนใช้บริการอยู่ที่ 10% เมื่อเทียบกับการใช้บริการฉายรังสีมะเร็งรักษา

ส่วนรายได้บริการจากโรงพยาบาลเฉพาะทางมะเร็ง แคนเซอร์ ออลิอันซ์ ศรีราชา จังหวัดชลบุรี ยังคงประมาณการรายได้ที่ 80-100 ล้านบาท หลังจากสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลาย อีกทั้งบริษัทยังมีแนวทางในการขยายฐานการให้บริการไปในส่วนของการตรวจสุขภาพเพิ่มเติม นอกเหนือจากการมองหาความร่วมมือกับทางตัวแทน (เอเจนต์)

ในการนำผู้ป่วยจากต่างประเทศเข้ามารักษาในโรงพยาบาลข้างต้นเพิ่มเติมด้วย



สมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์

BIZ : บริษัท บิสซิเนสโซโลแม็กซ์ จำกัด (มหาชน)

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุปกรณ์และเทคโนโลยีด้านการรักษาโรคมะเร็งระดับชั้นนำของโลก รวมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าว

Highlight ที่น่าสนใจของบริษัท

มีคู่แข่งชั้นน้อยรายเป็นธุรกิจที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีขั้นสูง ต้องใช้ความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทางรายได้จากการบริการเติบโตต่อเนื่องตลอดอายุการใช้งาน ตลาดยังมีความต้องการผลิตภัณฑ์อีกมากเนื่องจากแนวโน้มผู้ป่วยโรคมะเร็งมีมากขึ้น ดำเนินธุรกิจโรงพยาบาลเฉพาะทางด้านโรคมะเร็ง แยกไลน์ธุรกิจ เข้าสู่การตรวจและรู้ทัน DNA เฉพาะตัว

แผนธุรกิจ

ขยายฐานลูกค้าภาคเอกชนมากยิ่งขึ้น และขยายธุรกิจต่อยอดจากการขายเครื่องมือทางการแพทย์ที่ใช้รักษาผู้ป่วยโรคมะเร็ง ด้วยวิธีการตรวจพันธุกรรมเพื่อคัดกรองความเสี่ยงโรคมะเร็ง รวมถึงการขยายไปในธุรกิจโรงพยาบาลเฉพาะทางเพื่อรักษาโรคมะเร็ง

แผนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

คณะกรรมการบริษัท มุ่งมั่นต่อการดำเนินธุรกิจให้มีความเจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน สร้างโอกาสการเติบโตทางธุรกิจเพื่อการตอบสนอง และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนอย่างสมดุล โดยนอกจากการมุ่งเน้น สร้างความสำเร็จทางธุรกิจแล้ว บริษัทยังมีส่วนร่วมดูแลสังคม และสิ่งแวดล้อมตอบสนองผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม โดยยึดมั่นหลักธรรมาภิบาลและการกำกับดูแลกิจการที่ดี จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรให้มีความรอบรู้คู่คุณธรรม ส่งเสริมความรู้ และคุณภาพชีวิต การเคารพสิทธิมนุษยชน โดยการดำเนินธุรกิจขององค์กรจะดำเนินการให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจหลักที่ว่า “ประชาชนสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัยและเข้าถึงประเทศที่พัฒนาแล้ว และการเป็นศูนย์กลางในการพัฒนาด้านการรักษามะเร็งร่วมกับโรงพยาบาล แพทย์ และบุคลากรทางการแพทย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรคมะเร็ง”

สรุปผลการดำเนินงานและคำอธิบายงวด 3M/2565

สรุปผลการดำเนินงาน

บริษัทมีรายได้รวม 328.35 ล้านบาท เป็นรายได้จากการขาย 229.45 ล้านบาท ลดลง 245.45 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 51.68 จากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากในงวด 3 เดือนแรกของปี 2565 บริษัทมีการส่งมอบงานที่เป็นโครงการขนาดใหญ่ 2 โครงการ รายได้จากการบริการเท่ากับ 74.67 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.53 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 37.93 รายได้จากการบริการโรงพยาบาลเท่ากับ 22.46 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.22 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 23.13 และบริษัทมีกำไรเบ็ดเสร็จรวมจากส่วนของผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทเท่ากับ 34.49 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 10.50

พัฒนาการที่สำคัญ

2543 ก่อตั้งบริษัทและเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian

2559 บริษัทได้แปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน และได้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) และได้รับการแต่งตั้งจาก Varian ให้เป็นตัวแทนอย่างเป็นทางการในประเทศไทย

2561 จัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท แคนเซอร์ลิชั่นส์ จำกัด เพื่อดำเนินการธุรกิจโรงพยาบาลเฉพาะทางด้านการรักษาโรคมะเร็ง โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 65

2564 เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 20,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 200,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 220,000,000 บาท

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่สำคัญ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา : บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์จาก Varian ซึ่งเป็นผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา จึงมีการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจ

ทบทวน

Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 800

Section: First Section/พื้นที่: mai

วันที่: จันทร์ 18 กรกฎาคม 2565

ปีที่: 19

ฉบับที่: 4514

หน้า: 19(เต็มหน้า)

Col.Inch: 99.97

Ad Value: 79,976

PRValue (x3): 239,928

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: BIZแผนร่วมทุนพาร์ตเนอร์แตกไลน์สินค้าใหม่โกยเงิน

อย่างมีนัยสำคัญและถือเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัท

ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม : จากการเพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์รายใหม่ๆ บริษัทมีจุดแข็งในการให้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์โดยเฉพาะเครื่องมือบำบัดรักษาโรคมาเรื่อยๆ ครบวงจร รับผิดชอบส่วนงานต่างๆ ทั้งหมดตั้งแต่การจัดเตรียมสถานที่ไปจนถึงการดูแลการติดตั้งผลิตภัณฑ์จนสามารถใช้งานได้

ความเสี่ยงจากมาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชี : มาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีกำหนดให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้เมื่อบริษัทโอนความเสี่ยงในตัวผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าแล้วเท่านั้น หากโครงการที่มีการเลื่อนการส่งมอบนั้นเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูง บริษัทจะมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ในแต่ละงวดบัญชี ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ : เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่จะต้องนำเข้าจากต่างประเทศ การชำระเงินเป็นเงินสกุลต่างประเทศ บริษัทมีนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับเงินสกุลต่างประเทศ โดยจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) 

* ข้อมูลจาก Company Snapshot : 3M/2565 (ม.ค.-มี.ค.2565)