

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ธนบุรี เมดิคอล เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ภายใต้ชื่อ โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรี โดยให้บริการด้านการแพทย์แก่ผู้ใช้บริการตลอด 24 ชั่วโมง รวมถึงให้คำปรึกษา วินิจฉัยโรคและรักษาโดยทีมแพทย์เฉพาะทางแก่ผู้ป่วย รวมถึงมีศูนย์รักษาผู้ป่วยและหน่วยบริการพิเศษให้บริการผู้รับบริการ เช่น สถาบันภูมิแพ้สมิติเวช ศูนย์กล้ามเนื้อกระดูกและข้อ ศูนย์จักษุกรรมและเลสิก เป็นต้น

โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรี มีจุดกำเนิดจากคณะผู้บริหารในเครือโรงพยาบาลสมิติเวชที่มีเจตนารมณ์และเป้าหมายในการผลักดันให้โรงพยาบาลก้าวสู่การเป็นโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำที่มีมาตรฐานไว้รองรับการให้บริการทางการแพทย์และสาธารณสุขในพื้นที่ฝั่งธนบุรี โดยการนำเทคโนโลยีด้านการแพทย์ พร้อมด้วยอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีประสิทธิภาพและทันสมัยมาให้บริการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและคุณภาพงานบริการด้านการแพทย์ของโรงพยาบาลให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ป่วยที่เข้ารับบริการด้านการแพทย์ ทั้งให้คำปรึกษา วินิจฉัยโรคและรักษาโรคทั่วไป โรคเฉพาะทางและโรคที่มีความซับซ้อนสูง รวมถึงยกระดับภาพลักษณ์ด้านการรักษาพยาบาลของโรงพยาบาลให้เป็นที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจของผู้มาใช้บริการ ตลอดจนสร้างความเชื่อมั่นต่อแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์อื่นๆ ที่มาร่วมงานกับโรงพยาบาล นอกจากนี้ โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรีเป็นหนึ่งในเครือข่ายของกลุ่มโรงพยาบาลสมิติเวชและโรงพยาบาลบีเอ็นเอชที่มีโอกาสแลกเปลี่ยนเทคโนโลยีและทักษะความรู้ความเชี่ยวชาญกับแพทย์ผู้เชี่ยวชาญทุกแขนงในกลุ่มโรงพยาบาลสมิติเวช สุขุมวิท โรงพยาบาลสมิติเวช ศรีนครินทร์ โรงพยาบาลสมิติเวชเด็ก โรงพยาบาลสมิติเวช ศรีราชา โรงพยาบาลสมิติเวช ชลบุรี โรงพยาบาลบีเอ็นเอชรวมถึงโรงพยาบาลญี่ปุ่น สมิติเวชที่ได้เปิดให้บริการในปี 2562 อีกด้วย การทำงานเป็นเครือข่ายช่วยให้การรักษาพยาบาลผู้ป่วยที่โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรี มีความสอดคล้องและต่อเนื่องยิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายในการพัฒนาระบบคุณภาพการรักษาพยาบาลให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ดี และเป็นที่ยอมรับภายในประเทศ (Hospital Accreditation)

### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และคุณค่าในการดำเนินธุรกิจ

#### วิสัยทัศน์ (Vision) :

- โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรี จะเป็นโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในย่านฝั่งธนบุรี

**พันธกิจ (Mission) :**

- เป็นศูนย์บริการทางการแพทย์ระดับทุติยภูมิ ที่ให้บริการทางการแพทย์เฉพาะทางในสาขาที่กำหนด
- ให้บริการที่มีคุณภาพสูงด้วยราคาที่คุ้มค่า เพื่อความพึงพอใจสูงสุดของผู้รับบริการ
- เป็นศูนย์บริการทางการแพทย์ในระดับพื้นที่ที่สนองตอบต่อความต้องการบริการทางสุขภาพของชุมชน

**คุณค่าในการดำเนินธุรกิจ (Business value) :**

บริษัทฯ ได้กำหนดคุณค่าในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ สู่วิสัยทัศน์และพันธกิจ ดังนี้

- เพื่อคุณค่าของการดำเนินชีวิตด้วยสุขภาพที่ดีของผู้มารับบริการ โดยโรงพยาบาลให้การดูแลสุขภาพอนามัยทั้งทางร่างกายและจิตใจ
- บริษัทฯ มุ่งเน้นความสำคัญเพื่อเป็นที่ยอมรับในการให้บริการที่มีคุณภาพ และดำรงไว้ซึ่งวัฒนธรรมเชิงคุณภาพในการดำเนินงานทุกภาคส่วนของบริษัทฯ และโรงพยาบาล
- เคารพให้เกียรติ และรักษาความลับของผู้มาใช้บริการ โดยคำนึงถึงสิทธิประโยชน์ของผู้มาใช้บริการเป็นสำคัญ
- ตระหนักถึงความสำคัญและยอมรับในบุคลากรทางการแพทย์ทุกสาขา รวมทั้งให้การสนับสนุนในการทำแผนปฏิบัติงานเพื่อการพัฒนาคุณภาพบริการทางการแพทย์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ขององค์กร
- ศึกษาความต้องการของชุมชน ทั้งทางด้านการรักษาพยาบาลและสุขภาพอนามัยอันเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี และแหล่งที่มาของการให้บริการสาธารณสุข โดยนำมากำหนดวางแผนเพื่อให้บริการที่สอดคล้องต่อความต้องการของชุมชน
- บริษัทฯ ตระหนักถึงหน้าที่ความรับผิดชอบในการจัดให้มีบริการ ทั้งทางด้านการรักษาและดูแลสุขภาพที่ดีที่สุด โดยการเสนอคุณค่าบริการด้วยบุคลากรที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพสูง



## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

### (1) การเปลี่ยนแปลงด้านโครงสร้างเงินทุนและการบริหารงาน

บริษัท ธนบุรี เมดิคอล เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") เดิมชื่อ บริษัท โรงพยาบาล กรุงธน จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2520 ด้วยทุนจดทะเบียน 75 ล้านบาทเพื่อดำเนินธุรกิจโรงพยาบาล ขนาด 130 เตียง ในปี 2532 บริษัทฯ นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด ในปี 2537 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2556 บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 7,500,000 หุ้น ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้นจำนวน 225,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 22,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท โดยมีหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 193,842,260 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 19,384,226 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท

### (2) การพัฒนาด้านคุณภาพโรงพยาบาลและบริการ

ในปี 2559 บริษัทฯ ได้ผ่านการทดสอบการจัดทำข้อมูลในโครงการเบิกจ่ายตรงประเภทผู้ป่วยใน สถานพยาบาล เอกชน ด้วยระบบ DRGs โดยได้รับประกาศนียบัตร จากกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2558 โดยโรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรี เป็นผู้มีสิทธิให้บริการทางการแพทย์ในการรักษาพยาบาลประเภทผู้ป่วยในแก่ผู้มีสิทธิและบุคคลในครอบครัว ตามกฎหมายว่าด้วยสวัสดิการเกี่ยวกับการรักษาพยาบาลตามหลักเกณฑ์บัญชีรายการโรคและการรักษาพยาบาล "ผ่าเช่า" ที่ประกาศโดยกรมบัญชีกลาง

ทั้งนี้ โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรีได้รับประกาศนียบัตรผ่านการรับรองกระบวนการคุณภาพ HA ชั้น 3 จากพระเจ้าวรวงศ์เธอ พระองค์เจ้าโสมสวลี พระวรราชาทินัดดามาตุ ในงานประชุมวิชาการประจำปี ครั้งที่ 17 ระหว่างวันที่ 8 - 11 มีนาคม 2559

ในปี 2560 โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรีได้ปฏิบัติตามมาตรฐานโรงพยาบาลและบริการสุขภาพฉบับเฉลิมพระเกียรติฉลองสิริราชสมบัติครบ 60 ปี ซึ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพการดูแลผู้ป่วย การสร้างเสริมสุขภาพ และการบริหารองค์กร ความสำเร็จนี้เกิดจากความมุ่งมั่นและความพยายามอย่างต่อเนื่องของผู้บริหาร ผู้ประกอบวิชาชีพและเจ้าหน้าที่ โดยมีระยะเวลารับรอง 6 สิงหาคม 2560 โดยสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) ได้เข้าตรวจสถานพยาบาล ณ โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรี ระหว่างวันที่ 27 - 28 เมษายน 2560 และได้รับแจ้งผลการรับรองระหว่างวันที่ 8 สิงหาคม 2560 ถึงวันที่ 7 สิงหาคม 2563 และในปี 2563 ทางโรงพยาบาลได้รับการขยายระยะเวลาการรับรองผลถึงวันที่ 7 สิงหาคม 2564

เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2560 โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรี ได้รับรางวัล Asia's Most Trusted Healthcare Services Company from Asia (Thailand Region) ดีเด่น สาขา Healthcare Services ซึ่งมอบให้กับองค์กรที่ได้รับความไว้วางใจในการให้บริการทางด้านสุขภาพมากที่สุดแห่งเอเชีย ทำให้ผลประกอบการของโรงพยาบาลเพิ่มขึ้น อันแสดงถึงความเป็นผู้นำในการพัฒนาทางด้านธุรกิจ

ในปี 2561 บริษัทฯ ได้เข้ารับมอบโล่เชิดชูเกียรติประกาศนียบัตรและกิตติกรรมประกาศโดยศาสตราจารย์คลินิกเกียรติคุณ นายแพทย์ปิยะสกล สกลสัตยาทร รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุข ในการประชุมวิชาการประจำปี ครั้งที่ 19 (19th HA National Forum “คุณค่า คุณภาพ คุณธรรม”) เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2561 ณ ห้องแกรนด์ไดมอนด์ บอลรูม ชั้น 2 อาคารอิมแพ็คฟอรัม เมืองทองธานี อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

(3) นวัตกรรมทางการแพทย์และบริการ

ปี 2559 บริษัทฯ ได้พัฒนาขั้นตอนการสั่ง Order ของแพทย์ พยาบาลและเภสัชกรด้วยการใช้ระบบ CPOE IPD ผ่าน Mobile Tablets เพื่อเพิ่มความรวดเร็ว และบริหารจัดการยาให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยได้มีการจัดอบรม ให้กับทีมแพทย์ พยาบาล และเภสัชกร เพื่อให้สามารถใช้งานระบบ CPOE IPD ได้อย่างมีประสิทธิภาพและรองรับการขยายตัวธุรกิจต่อไป

ปี 2562 บริษัทฯ ได้เปิดตัวนวัตกรรมใหม่ “Samitivej Plus” Application เพื่อเพิ่มความสะดวกในการเข้าถึงโรงพยาบาลและการเข้ารับบริการต่างๆ ภายในโรงพยาบาลได้อย่างรวดเร็ว ลดปัญหาความล่าช้าในการรอคิวโดยสามารถใช้บริการผ่านมือถือแบบเรียลไทม์

ปี 2563 บริษัทฯ ได้นำผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมใหม่เข้ามาปรับใช้กับการให้บริการในสถานการณ์อุบัติใหม่โรคไวรัสโคโรนา (Covid-19) เพื่อความปลอดภัยและอำนวยความสะดวกให้ผู้ใช้บริการ ได้แก่ บริการ Smit@home, Teleconsultation และ Tytocare

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่มีการประกอบธุรกิจผ่านบริษัทร่วม และไม่มีบริษัทที่ไปลงทุนถือหุ้นเป็นบริษัทย่อย

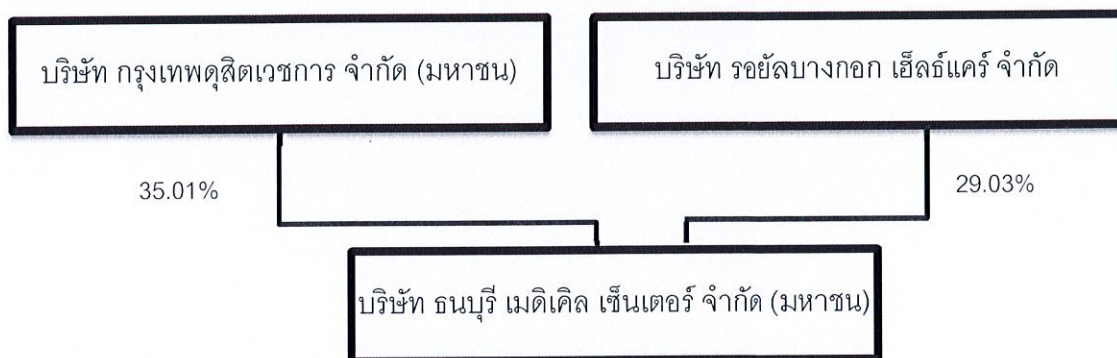


#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัท ธนบุรี เมดิคอล เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) มีการถือหุ้นโดยผู้ถือหุ้นหลัก 2 ราย คือ บริษัท กรุงเทพดุสิตเวชการ จำกัด (มหาชน) และบริษัท รอยัลบางกอก เฮลท์แคร์ จำกัด ซึ่งบริษัทดังกล่าวมีการถือหุ้นในโรงพยาบาลเอกชนอื่นๆ จำนวนหลายแห่ง อาทิ โรงพยาบาลสมิติเวช สุขุมวิท โรงพยาบาลสมิติเวช ศรีนครินทร์ โรงพยาบาลสมิติเวช ศรีราชา โรงพยาบาลปิยะเวท โรงพยาบาลสมิติเวช ชลบุรีและโรงพยาบาลสมิติเวช ไข่น้ำหวาน ซึ่งโรงพยาบาลแต่ละแห่งในกลุ่มมีความสัมพันธ์ที่ดี และเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ช่วยเหลือ และสนับสนุนซึ่งกันและกัน

บริษัทฯ มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้น จากการที่บริษัทฯ มีธุรกรรมทางการค้ากับบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกันที่มีลักษณะเป็นรายการหรือธุรกรรมทางการค้าปกติทั่วไป เช่น รายการค่ารักษาพยาบาลที่เกิดจากการส่งต่อผู้รับบริการระหว่างกัน ค่าวิเคราะห์แลป ค่าบริการงานปลอดเชื้อ การบริหารจัดการคลังสินค้า ยา และเวชภัณฑ์ การบริการจัดซื้อจัดจ้าง การบริหารจัดการเครื่องมือแพทย์ และการบริหารจัดการอื่นที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของโรงพยาบาล เป็นต้น ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นความจำเป็น และเป็นปกติของธุรกิจการรักษาพยาบาล และเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจปกติ ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์ต่อกลุ่มของบริษัทโดยรวม โดยมีเงื่อนไขทางการค้า และลักษณะรายการไม่แตกต่างจากการทำรายการกับคู่ค้าทั่วไป หรือบุคคลภายนอกภายใต้สถานการณ์เดียวกันและมีความสมเหตุสมผล

โครงสร้างการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่ที่ประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน ข้อมูล ณ วันที่ 7 กรกฎาคม 2563



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทของรายได้	2563		2562		2561	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้ค่ารักษาพยาบาล	688.36	99%	945.50	99%	763.27	99%
รายได้อื่นๆ	9.83	1%	13.40	1%	10.70	1%
รวมรายได้	698.19	100%	958.90	100%	773.97	100%

### 2.1 บริการของโรงพยาบาล

โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรี ประกอบธุรกิจให้บริการทางการแพทย์แก่ผู้ใช้บริการในระดับทุติยภูมิ (Secondary Care) โดยให้บริการตรวจรักษาโรคตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมด้วยบริการรถพยาบาล (Ambulance) และทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะสาขาต่างๆ ทั้งในส่วนบริการผู้ป่วยนอก (Outpatient services) และผู้ป่วยใน (Inpatient Services)

โรงพยาบาลมีจำนวนเตียงจดทะเบียน 150 เตียง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โรงพยาบาลมีเตียงพร้อมให้บริการ 68 เตียง โดยมีทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะสาขาต่างๆ มีการจัดตั้งศูนย์รักษาโรคเฉพาะทางและคลินิกต่างๆ ดังนี้

แผนก	จำนวนห้อง / เตียง
<b>1. แผนกผู้ป่วยนอก</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- แผนกเต้านม (Breast Institute Department)</li> <li>- แผนกโรคภูมิแพ้ (Allergy Institute Department)</li> <li>- แผนกจักษุกรรม และเลสิก (Advanced Eye and Lasik Department )</li> <li>- แผนกกกล้ามเนื้อกระดูก และข้อ (Muscle, Bone and Joint Department )</li> <li>- แผนกอุบัติเหตุ และฉุกเฉิน (Emergency Department)</li> <li>- แผนกอายุรกรรม (Internal Medicine Department)</li> <li>- แผนกศัลยกรรม (Surgery Department)</li> <li>- แผนกกุมารเวช (Pediatric Department)</li> <li>- แผนกสูติ-นรีเวช (Obstetrics and Gynecology Department)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- แผนกผิวหนัง (Skin care / Dermatology Department)</li> <li>- แผนกหู คอ จมูก (Ear-Nose-Throat Department)</li> <li>- แผนกรังสีวินิจฉัย(Imaging Department)</li> <li>- แผนกทันตกรรม (Dental Department)</li> <li>- หน่วยฟอกเลือด และล้างไต (Hemodialysis Unit)</li> <li>- แผนกกายภาพบำบัด(Rehabilitation Department)</li> <li>- ศูนย์สุขภาพดี (Wellness Center)</li> <li>- แผนกผู้ป่วยวิกฤต (Intensive Care Unit Department)</li> <li>- แผนกทารกแรกเกิด (Nursery Department)</li> <li>- แผนกห้องคลอด (Labour Room Department)</li> <li>- แผนกห้องผ่าตัด (Operating Room Department)</li> </ul>	10 เตียง
<b>2.แผนกผู้ป่วยใน (Inpatient Ward)</b>	140 เตียง

## 2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### (ก) การตลาดและการแข่งขัน

บริษัทฯ มีนโยบายด้านการตลาด และกลยุทธ์การแข่งขัน ดังต่อไปนี้

1. มุ่งเน้นการพัฒนามาตรฐานการรักษายาบาลให้อยู่ในระดับแนวหน้าโดยในเดือนสิงหาคม 2560 บริษัทฯ ได้รับการรับรองคุณภาพสถานพยาบาลชั้น 3 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การ



มหาชน) ซึ่งมาตรฐานดังกล่าวจะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือในด้านคุณภาพการดูแลรักษาให้เป็นไปตาม มาตรฐานวิชาชีพ และยังช่วยส่งเสริมให้บริษัทฯ มีศักยภาพในการแข่งขันในระดับสากลมากขึ้น

2. ให้ความสำคัญกับการบริการที่ถูกต้อง สะดวก รวดเร็ว และดูแลผู้ป่วยด้วยจิตเมตตา

3. เน้นการให้บริการทางการแพทย์ด้วยเครื่องมืออุปกรณ์การแพทย์ที่ทันสมัย และทีมแพทย์ที่มี ชื่อเสียง รวมถึงเปิดศูนย์และคลินิกเฉพาะโรค เพื่อเน้นการรักษาพยาบาลได้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น อาทิ แผนกโรคภูมิแพ้ ดูแลผู้ป่วยภูมิแพ้ทางผิวหนังและภูมิแพ้อาหาร แผนกเต้านม ดูแลเต้านมครบวงจร แผนก ศัลยกรรมเสริมความงาม แผนกจักษุกรรมและเลสิก แผนกลำไส้เนื้อกระตุกและข้อ

4. เพื่อลดภาระค่ารักษาพยาบาล และช่วยเหลือผู้รับบริการในการควบคุมค่าใช้จ่ายในการ รักษาพยาบาล บริษัทฯ มีบริการด้านการรักษาพยาบาลแก่ผู้รับบริการในลักษณะเหมาจ่าย โดยมี Package เหมาจ่ายที่จะดูแลผู้ป่วยในทุกช่วงของอายุ เริ่มตั้งแต่ Package คลอดบุตร Package ผ่าข้อเข่า รวมถึง Package ที่เกี่ยวกับการดูแลรูปร่างและสุขภาพ อาทิ Package ผ่าตัดกระเพาะอาหาร

5. บริษัทฯ มี Package ตรวจสุขภาพครอบคลุมทุกเพศทุกวัย ทั้งในและนอกสถานที่ สำหรับบริษัท ประชาชนทั่วไป รวมถึงการฉีดวัคซีนสำหรับนักเรียนในสถานศึกษา และบริการ Smit@home

6. มีการจัดกิจกรรมเผยแพร่ความรู้เรื่องโรคต่างๆ โดยแพทย์เฉพาะทางให้กับผู้รับบริการทั้งภายใน โรงพยาบาล อาทิ การจัดสัมมนา "ภูมิแพ้หรือแค่หวัด?" สัมมนาความรู้เรื่องโรคหัวใจ สัมมนา "ตาต้อ ข้อเสื่อม" การจัดเสวนามะเร็งร้ายในสตรี การจัดสัมมนาโรคตับ การให้ความรู้เกี่ยวกับโรคไทรอยด์ เป็นต้น

7. สร้างความได้เปรียบในการบริหารงานแบบเครือข่ายของโรงพยาบาลในกลุ่ม BDMS และ โรงพยาบาลรัฐเอกชนใกล้เคียง อาทิ โรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้า, โรงพยาบาลเจริญกรุงประชารักษ์และ โรงพยาบาลบางไผ่ ทำให้การบริหารต้นทุนและการใช้งานเครื่องมือแพทย์ชนิดต่างๆ มีประสิทธิภาพขึ้น

8. การทำการตลาดออนไลน์โดยผ่าน Website, Facebook, Live และ Line ซึ่งเป็นการลดต้นทุน และเป็นการสื่อสารที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดียิ่งขึ้น

#### **กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการจำหน่าย**

โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรี ให้บริการดูแลรักษาสุขภาพด้วยการป้องกันและรักษาโรค พร้อมทั้งฟื้นฟู สุขภาพให้แก่ประชาชนชาวไทยเป็นส่วนใหญ่ มีสัดส่วนผู้รับบริการที่เป็นชาวต่างประเทศประมาณ 4% โดย ผู้รับบริการส่วนใหญ่เป็นผู้ชำระค่ารักษาพยาบาลเองหรือใช้ประกันในภาคเอกชน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก และช่องทางการจำหน่ายของบริษัทฯ มีดังนี้

1. กลุ่มผู้รับบริการคนไทยที่มีฐานะทางการเงินระดับกลางที่อาศัยอยู่รอบๆ โรงพยาบาลจำนวน 5 เขตหลัก ได้แก่ เขตธนบุรี คลองสาน จอมทอง บางกอกใหญ่ ราษฎร์บูรณะ และเขตอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงอีกจำนวนหนึ่ง

2. กลุ่มบริษัทประกันสุขภาพที่เป็นคู่สัญญากับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีบริการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ป่วยที่มีประกันสุขภาพในการให้คำปรึกษา และตรวจสอบสิทธิก่อนการรักษา

3. กลุ่มผู้ป่วยล่างได้ใช้สิทธิ์เบิกค่ารักษาพยาบาลกับสำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ (สปสช.) บัตรทอง ประกันสังคม

4. กลุ่มบริษัทที่เป็นคู่สัญญากับบริษัทฯ ทั้งในเรื่องของบริการตรวจสุขภาพ และการรักษาพยาบาล

5. กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง โรงพยาบาลสมิติเวช ธนบุรีเป็นผู้มีสิทธิให้บริการทางการแพทย์ในการรักษาพยาบาลประเภทผู้ป่วยในแก่ผู้มีสิทธิและบุคคลในครอบครัว ตามกฎหมายว่าด้วยสวัสดิการเกี่ยวกับการรักษาพยาบาลตามหลักเกณฑ์บัญชีรายการโรคและการรักษาพยาบาล “ผ่าเช่า” ที่ประกาศโดยกรมบัญชีกลาง

#### (ข) ภาวะการแข่งขันของโรงพยาบาลชั้นนำ

สำหรับประเทศไทยนั้น ธุรกิจโรงพยาบาลถือเป็นธุรกิจที่ค่อนข้างโดดเด่น และสามารถแข่งขันในระดับภูมิภาคได้ เนื่องด้วยค่ารักษาพยาบาลที่เหมาะสม เมื่อเทียบกับคุณภาพและบริการที่ได้รับ แต่เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (Covid-19) ตั้งแต่ปลายปี 2562 ทำให้ตลาดการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Medical Tourism) และการเดินทางเข้ามารักษาของผู้ใช้บริการชาวต่างประเทศเริ่มลดลงตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ในด้านการแข่งขันของโรงพยาบาลเอกชนยังคงต่างเดินทางพัฒนาการให้บริการผู้ป่วยอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในพื้นที่ฝั่งธนฯ การโฆษณาประชาสัมพันธ์จึงยังคงมีความสำคัญแม้ว่ากฎหมายจะเข้มงวด รวมถึงการแข่งขันในด้านราคา และภาพลักษณ์มีความสำคัญในการดำเนินการสูงขึ้น ผู้รับบริการสามารถรับทราบข้อมูลจากสื่อประชาสัมพันธ์ และสื่อออนไลน์ทั้ง E-mail, Website, Line, Live และ Facebook แล้วเลือกใช้บริการตามความนิยมของ “แบรนด์” ได้สะดวกรวดเร็วขึ้น อีกทั้งเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ได้พัฒนาเครื่องมือที่ทันสมัย สามารถวินิจฉัยโรคทั่วไป และโรคเฉพาะทางได้ละเอียดถี่ถ้วนขึ้น รวมถึงการวิเคราะห์ผลผ่านทางคอมพิวเตอร์และการใช้เครื่องมือตรวจรักษาที่ลดการสัมผัสและการเดินทาง เช่น Tytocare เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์โรคระบาดในปีที่ผ่านมา โดยการสื่อสารทางการตลาดทำให้ผู้รับบริการมีช่องทางที่จะเลือกเข้ารับบริการจากโรงพยาบาลที่ตอบสนองความต้องการได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น



## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### บุคลากรทางการแพทย์

บุคลากรทางการแพทย์ บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายในการรับแพทย์ไว้อย่างชัดเจนในธรรมนูญองค์กรแพทย์ โดยคำนึงถึง คุณวุฒิ คุณสมบัติที่เหมาะสม และต้องผ่านการคัดเลือกจากคณะกรรมการองค์กรแพทย์

บุคลากรกลุ่มวิชาชีพ ได้แก่ พยาบาล เภสัชกร นักกายภาพบำบัด นักรังสีวิทยา ทางบริษัทฯ ใช้วิธีการสรรหาโดยการสร้างเครือข่ายกับสถาบันการศึกษา รวมถึงประกาศรับสมัครงานผ่านทาง Web board กลุ่มวิชาชีพ

### การจัดหาและเวชภัณฑ์

บริษัทฯ มีนโยบายการสั่งซื้อยา และเวชภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ โดยกระจายการสั่งซื้อไปยังผู้จัดจำหน่ายหลายราย นอกจากนี้ได้นำระบบการจัดซื้อกลาง (Central Procurement) ตามนโยบายของบริษัทใหญ่เพื่อใช้สำหรับโรงพยาบาลทุกแห่งในเครือ โดยฝ่ายจัดซื้อกลางจะรวบรวมคำสั่งซื้อยา และเวชภัณฑ์ของโรงพยาบาลในเครือ เพื่อดำเนินการติดต่อ และสั่งซื้อยาและเวชภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่าย โดยการสั่งซื้อยา และเวชภัณฑ์ในลักษณะดังกล่าว ถือเป็นการบริหารจัดการในการจัดซื้อ และการจัดการสินค้าคงคลังภายในกลุ่มบริษัทให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งรวมถึงการประเมินความเหมาะสมในด้านราคา ประสิทธิภาพ และคุณภาพของยาและเวชภัณฑ์ด้วย

### การจัดหาอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์

บริษัทฯ มีนโยบายการจัดหาอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ตามนโยบายของบริษัทใหญ่ ซึ่งดำเนินการโดยคณะกรรมการการแพทย์เพื่อการจัดหาอุปกรณ์ และเครื่องมือทางการแพทย์ของโรงพยาบาลในเครือ โดยคณะกรรมการการแพทย์ดังกล่าวจะพิจารณาอย่างรอบคอบถึงความจำเป็น และคุณภาพของเครื่องมือและอุปกรณ์นั้นๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มโรงพยาบาล ในการจัดหาอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ บริษัทฯ จะสั่งซื้อผ่านผู้แทนจำหน่าย ในประเทศ โดยทำสัญญาซื้อขายกับทางบริษัทผู้แทนจำหน่าย ซึ่งมีการกำหนดราคาซื้อขายที่แน่นอนในสกุลเงินบาทไทยและมีข้อตกลงเกี่ยวกับการให้บริการหลังการขายอย่างชัดเจน

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัท เห็นว่ามีนัยสำคัญที่อาจมีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ มีดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ Covid-19 ตั้งแต่ปลายปี 2562 ถึงปัจจุบันที่แพร่กระจายไปทั่วทุกมุมโลก โดยไม่มีที่ท่าว่าจะยุติลงเมื่อใดทำให้เกิดการชะลอตัวของเศรษฐกิจและส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทานและกำลังซื้อที่หดหาย บริษัทฯ ต้องวางแผนการรับมือภาวะวิกฤตินี้ ทั้งการเพิ่มมาตรการป้องกันบุคลากรเมื่อให้การรักษา การสื่อสารที่ชัดเจนเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้รับบริการ บุคลากรทางการแพทย์ และพนักงานว่าพวกเขาได้รับการปกป้องดูแลและบริษัทฯ ได้มีแผนรองรับภาวะวิกฤติไว้แล้ว ตลอดจนการปรับเปลี่ยนในเรื่องของเทคโนโลยีและแนวทางในการรักษา เช่น บริษัทฯ ต้องให้การรักษาอย่างไรหากคนต้องอยู่บ้านมากขึ้น มีข้อจำกัดในการเดินทางมาโรงพยาบาลหรือเป็นกลุ่มเสี่ยงที่จะติดโรคได้ง่าย เป็นต้น รวมถึงข้อกำหนดในการเดินทางเข้าประเทศที่มากขึ้นส่งผลต่อจำนวนของผู้ใช้บริการชาวต่างชาติที่ลดลงทำให้บริษัทฯ ต้องเปลี่ยนแปลงแผนงานที่ได้ตั้งไว้และหาโอกาสจากวิกฤตินี้ในช่องทางอื่นทดแทนในแบบวิถีชีวิตใหม่ (New normal) เช่น การให้บริการในรูปแบบ Smit@home และการใช้เครื่องมือตรวจรักษาที่ลดการสัมผัสและการเดินทาง - Tytocare เป็นต้น

#### 3.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจโรงพยาบาลที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

ธุรกิจโรงพยาบาลและการให้บริการทางการแพทย์เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงและมีแนวโน้มที่จะยังเพิ่มขึ้นทั้งจากการที่จะมีการเปิดตัวของโรงพยาบาลทั้งของหน่วยงานรัฐและธุรกิจเอกชนที่หันมาสนใจลงทุนในกลุ่มธุรกิจสุขภาพมากขึ้นเนื่องจากภาพรวมของประชากรไทยที่มีแนวโน้มที่จะเป็น “สังคมผู้สูงอายุ” และต้องการความปลอดภัยมากขึ้น ดังนั้น ภาครัฐและภาคเอกชนจึงใช้กลยุทธ์ต่างๆ มาเสนอผู้รับบริการทั้งในด้านราคาและด้านคุณภาพเพื่อพยายามรักษารฐานผู้รับบริการเดิมและเพิ่มกลุ่มผู้รับบริการใหม่ๆ บริษัทฯจึงต้องคงไว้ซึ่งการพัฒนามาตรฐานการรักษาพยาบาลและการให้บริการเพื่อสร้างความพอใจสูงสุดให้แก่ผู้ที่มาใช้บริการ โดยเน้นพัฒนาให้เป็นศูนย์การรักษาครบวงจรในสาขาต่างๆ พร้อมเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทันสมัยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการและพัฒนาทีมงานเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน นอกจากนี้ บริษัทฯได้ทำการปรับปรุงสถานที่ให้มีความสะดวกสบายและทำการขยายพื้นที่ให้บริการเพื่อรองรับการเติบโตของผู้รับบริการ อีกทั้งได้จัดหาอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ที่ครบครันและทันสมัยและมีการพัฒนาบุคลากรให้สามารถให้บริการเพื่อให้เกิดความประทับใจและมีความเป็นมืออาชีพอีกด้วย



### 3.3 ความเสี่ยงจากการเกิดข้อพิพาททางกฎหมาย

ปัจจุบันการฟ้องร้องดำเนินคดีกับแพทย์ หรือผู้ประกอบการวิชาชีพด้านสุขภาพ มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น อีกทั้งประชาชนก็ได้รับรู้ข่าวสารถึงกฎหมายใหม่หลายฉบับที่ได้ออกมารับรองคุ้มครองสิทธิ เสรีภาพ และเชื้อประโยชน์ให้กับผู้รับบริการ หรือผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น รวมถึงข้อกำหนดเกี่ยวกับการโฆษณาของสถานพยาบาลที่เข้มงวดมากขึ้น ทำให้สถานพยาบาล แพทย์ และพยาบาลต้องระมัดระวังและรอบคอบในทุกๆ ด้านที่เกี่ยวข้องกับผู้ป่วยและผู้ให้บริการ จากความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อผลการเสียชื่อเสียงของ บริษัทฯ และดำเนินงานที่ลดลง บริษัทฯ จึงจัดให้มีมาตรการในการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ในระดับต่างๆ อันเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาระบบคุณภาพของโรงพยาบาลและในกรณีที่จำเป็น ต้องผ่าตัดรักษาโรงพยาบาลกำหนดให้ผู้ป่วยเซ็นยินยอมให้รักษาตามอาการของโรคก่อนดำเนินการอีกทั้งบริษัทยังมีแผนกลูกค้าสัมพันธ์ทำหน้าที่รับฟังข้อคิดเห็นและเสนอแนะจากผู้มาใช้บริการและมีคณะกรรมการความเสี่ยงร่วมพิจารณา วิเคราะห์ประเมินสถานการณ์และดำเนินการแก้ไขป้องกัน

### 3.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์

ในปัจจุบันบุคลากรด้านการแพทย์และสาธารณสุขมีความขาดแคลนโดยรวม รวมทั้งผู้บริหารในธุรกิจนี้โดยเฉพาะผู้บริหารที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในวิชาชีพสูง ทำให้ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนประสบกับปัญหาขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ บริษัทฯ ได้มีแผนพัฒนาบุคลากรโดยมีนโยบายส่งเสริมให้บุคลากรเหล่านั้นได้เพิ่มพูนความรู้และทักษะทางวิชาชีพที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการปรับปรุงโครงสร้างเงินเดือน ค่าตอบแทน และสวัสดิการในมาตรฐานของธุรกิจเดียวกัน และมีการจัดสภาพแวดล้อมในการทำงานให้เหมาะสมยิ่งขึ้น การพัฒนาบุคลากรของบริษัท การจัดกิจกรรมเสริมสร้างคุณภาพชีวิตและความผูกพันของพนักงาน ซึ่งจะช่วยสร้างขวัญและกำลังใจให้พนักงานมีความผูกพันต่อองค์กรในระยะยาว ซึ่งส่งผลให้ปัญหาในการขาดแคลนบุคลกรดังกล่าวลดน้อยลง นอกจากนี้ เพื่อให้มีบุคลากรด้านการรักษาพยาบาลเพียงพอ บริษัทฯ จัดให้มีตารางเวลาการตรวจของแพทย์ผู้เชี่ยวชาญในแต่ละสาขาที่เอื้อกับผู้รับบริการในแต่ละช่วงเวลา เพื่อให้มั่นใจว่าผู้รับบริการได้รับความพึงพอใจสูงสุดที่ได้เลือกเข้ามาใช้บริการทางการแพทย์จากโรงพยาบาลอันเป็นวิสัยทัศน์ที่ชาวสมิติเวช ธนบุรีได้ยึดถือตลอดมา

### 3.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและอุปกรณ์การแพทย์

ภายใต้สภาวะการแข่งขันระหว่างโรงพยาบาลในปัจจุบันทำให้โรงพยาบาลจำเป็นต้องพัฒนาคุณภาพในการให้บริการ รวมทั้งการปรับปรุงอุปกรณ์เครื่องมือทางการแพทย์ให้มีความทันสมัยเมื่อเทียบกับโรงพยาบาลที่อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการและเป็นโรงพยาบาลที่

ผู้ให้บริการเลือกพิจารณาเสมอเมื่อต้องการใช้บริการ ขณะเดียวกันการลงทุนในอุปกรณ์เครื่องมือทางการแพทย์มักมีมูลค่าที่ค่อนข้างสูง โรงพยาบาลจึงต้องประเมินความคุ้มค่าต่อการลงทุนอย่างรอบคอบ ดังนั้นหากจำนวนผู้ให้บริการบางสาขายังมีจำนวนไม่มาก โรงพยาบาลจะพิจารณาเสนอบริการของโรงพยาบาลอื่นในกลุ่มเพื่อสนับสนุนการรักษา รวมไปถึงการร่วมลงทุนในอุปกรณ์เครื่องมือทางการแพทย์ในกลุ่มของโรงพยาบาลเครือข่าย ซึ่งเป็นการช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานแต่ยังคงรักษาระดับการให้บริการไว้

### 3.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเรียกเก็บค่ารักษาพยาบาล

ลักษณะการให้บริการของบริษัทฯ เป็นการให้การรักษาก่อนการเรียกเก็บค่ารักษาซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่ารักษาพยาบาลได้อย่างเต็มจำนวน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงทาง ด้านนี้อย่างเคร่งครัด สำหรับผู้รับบริการทั่วไป บริษัทไม่มีนโยบายในการให้เครดิตแก่ผู้ให้บริการ โดยโรงพยาบาลจะมีการประมาณการค่ารักษาพยาบาลให้แก่ผู้รับบริการทราบล่วงหน้าและมีการแจ้งค่ารักษาพยาบาลให้ทราบและให้แบ่งทยอยชำระเป็นระยะ เพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระการชำระเงินค่ารักษาพยาบาลครั้งเดียวทั้งจำนวนหลังจากที่ผู้รับบริการครบกำหนดออกจากโรงพยาบาล สำหรับกลุ่มผู้รับบริการที่เป็นบริษัทคู่สัญญานั้น บริษัทมีนโยบายในการให้เครดิตอย่างระมัดระวัง โดยจะมีการวิเคราะห์เครดิตและฐานะการเงินของบริษัทคู่สัญญาก่อน พร้อมทั้งทบทวนผลการติดต่อของบริษัทดังกล่าวทุกปี ซึ่งนโยบายดังกล่าวช่วยให้บริษัทลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการเรียกเก็บเงินได้



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีรายละเอียด ดังนี้

##### 4.1.1 บริษัทฯ

ประเภทสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน ขนาด 5-2-21 ไร่ ตั้งอยู่ 337 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงลำเห่ เขตธนบุรี กรุงเทพมหานคร	เป็นเจ้าของ	26.5	ไม่มี
ที่ดิน ขนาด 1-0-26 ไร่ ตั้งอยู่ 900/1 ถนนเจริญนคร			
แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	เป็นเจ้าของ	8.8	ไม่มี
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	85.7	ไม่มี
เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	เป็นเจ้าของ	55.3	ไม่มี
อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องตกแต่งติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	138.0	ไม่มี
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	0.1	ไม่มี
อาคารระหว่างก่อสร้างและเครื่องมือระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	-	ไม่มี
รวม		314.4	

##### 4.1.2 บริษัทย่อย

- ไม่มี -

##### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

- ไม่มี -

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายกับบุคคลภายนอกที่มีผลกระทบต่อกิจการและการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อ	:	บริษัท ธนบุรี เมดิเคิล เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	โรงพยาบาลเอกชน
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	337 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงลำหล่อ เขตธนบุรี กรุงเทพฯ 10600
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107536000013 (บมจ.75)
Home page	:	<a href="https://www.samitivejthonburi.com">https://www.samitivejthonburi.com</a>
E-mail address	:	<a href="mailto:info.thonburi@samitivej.co.th">info.thonburi@samitivej.co.th</a>
โทรศัพท์	:	02-438-9000
โทรสาร	:	02-438-5642
ทุนจดทะเบียน	:	225,000,000.00 บาท เป็นหุ้นสามัญ 22,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10.00 บาท
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	:	193,842,260.00 บาท เป็นหุ้นสามัญ 19,384,226 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10.00 บาท

### 6.2 นิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของทุนจดทะเบียนที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด

-ไม่มี-



### 6.3 บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 02-009-9000 โทรสาร : 02-009-9991
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 02-264-0777, 02-264-9090 โทรสาร 02-264-0789-90
ชื่อผู้สอบบัญชี	:	นางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ ทะเบียนเลขที่ 4377 หรือ นางสาวศิริวรรณ สุรเทพินทร์ ทะเบียนเลขที่ 4604 หรือ นางสาวสาธิตา รัตนานุรักษ์ ทะเบียนเลขที่ 4753 หรือ นายสำราญ แดงอ่ำ ทะเบียนเลขที่ 8021
ที่ปรึกษากฎหมาย	:	บริษัท อาร์แอล เคาน์เซล จำกัด 62/15 ถนนธนนิยะ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 02-235-3339 โทรสาร 02-235-3076