

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “LDC”) ก่อตั้งในปี 2535 เริ่มจากคลินิกทันตกรรมขนาด 1 คูหา ริมถนนลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร ภายใต้ชื่อ “ลาดพร้าวทันตคลินิก” โดยทันตแพทย์วัฒนา ชัยวัฒน์ ซึ่งจบการศึกษา ทันตแพทยศาสตรบัณฑิต จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลังประกอบวิชาชีพทันตแพทย์ช่วงระยะเวลาหนึ่ง ทันตแพทย์ วัฒนา ชัยวัฒน์ ได้เล็งเห็นแนวโน้มของผู้บริโภคยุคใหม่ให้ความสนใจต่อสุขภาพช่องปากและฟันมากขึ้น และให้ความ เชื่อถือกับบริการทันตกรรมที่มีมาตรฐาน จึงเกิดความคิดที่จะพัฒนางานบริการของคลินิกให้ไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ ภายใต้ สโลแกนที่ว่า “ทันตกรรมใกล้บ้าน บริการได้มาตรฐาน” ทันตแพทย์วัฒนา ชัยวัฒน์ ได้เริ่มปรับปรุงรูปแบบจากคลินิกเป็น ศูนย์ทันตกรรม และจัดตั้งบริษัทฯ ขึ้นในนาม บริษัท ศูนย์ทันตกรรมลาดพร้าว จำกัด เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2543 ด้วยทุน จดทะเบียน 10,000,000 บาท ต่อมาในปี 2549 บริษัทฯ เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด พร้อมทั้งได้ปรับ รูปแบบการให้บริการให้เป็นศูนย์ทันตกรรมทันตแพทย์เฉพาะทางมุ่งสู่มาตรฐานระดับสากลในนามศูนย์ทันตกรรม แอลดีซี เน้นให้บริการโดยทันตแพทย์เฉพาะทาง ภายใต้การรับรองมาตรฐาน HA (Hospital Accreditation) และเพิ่มศักยภาพการ แข่งขันด้วยการขยายสาขาเรื่อยมา โดยมีเป้าหมายให้ครอบคลุมเขตพื้นที่ชุมชนของกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใกล้เคียง

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยมร่วมและเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

เราจะเป็นมืออาชีพด้านบริการทันตกรรม และมีเครือข่ายที่ใหญ่ที่สุดในเอเชีย

พันธกิจ

สร้างความรู้สึที่ดีต่อการทำฟัน

ค่านิยมร่วม

- จิตสำนึกทันตกรรมป้องกัน
- การจัดการภาวะฉุกเฉิน
- รักษาเวลาของลูกค้า
- บริหารอารมณ์และจริยธรรม
- การสร้างความน่าเชื่อถือ

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายทางธุรกิจ ดังต่อไปนี้

1. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ผู้รับบริการ

บริษัทฯ มุ่งเน้นให้บริการโดยยึดผู้รับบริการเป็นศูนย์กลาง ดังนี้

- 1.1 การเตรียมความพร้อมก่อนรับบริการ เช่น การโทรศัพท์ยืนยันการนัดหมาย การทำความเข้าใจก่อนรับ บริการ (Consent Form) เป็นต้น
- 1.2 การเตรียมความพร้อมหลังรับบริการ เช่น การติดตามผลการรักษา (Follow up) โดยการโทรศัพท์สอบถาม ปัญหาหลังการรักษา เป็นต้น

1.3 การบริหารข้อเสนอแนะและข้อร้องเรียน บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนหลายช่องทาง เช่น ผ่านสาขาโดยตรง ผ่าน Call Center ผ่านสื่อ Social Media ต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ผู้รับบริการสามารถเสนอแนะหรือร้องเรียน หากผลการรักษาไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง ในการนี้บริษัทฯ จะดำเนินการตอบสนองต่อข้อร้องเรียนดังกล่าวทันที

1.4 การประเมินผลการรักษา ผ่านการสำรวจและประเมินความพึงพอใจในการให้บริการ เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทบทวนและปรับปรุงงานบริการต่อไป

จากการดำเนินการตามกลยุทธ์ดังกล่าวข้างต้นเป็นการมุ่งเน้นสร้างความประทับใจให้กับผู้รับบริการเพื่อให้ผู้รับบริการเกิดความจงรักภักดี และบอกต่อยังผู้รับบริการรายอื่นต่อไป

2. การสร้างตราสินค้า

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ตราสินค้า LDC ผ่านสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ อาทิ วิทยุ แผ่นป้ายโฆษณาหน้าสาขาเว็บไซต์บริษัทฯ สื่อสิ่งพิมพ์และมีสร้างภาพยนตร์โฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ เพื่อให้ผู้รับบริการและประชาชนทั่วไปรับรู้ในวงกว้าง

3. การได้รับการรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA)

บริษัทฯ มุ่งเน้นคุณภาพของการให้บริการภายใต้ทันตแพทย์เฉพาะทาง อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีมาตรฐานรวมทั้งระบบความปลอดภัยของผู้รับบริการเป็นสำคัญ ที่ผ่านมาการดำเนินงานในหลายสาขาของบริษัทฯ ได้รับการรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) ซึ่งใบรับรองดังกล่าวครบกำหนดอายุแล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนที่จะดำเนินการต่ออายุใบรับรองคุณภาพดังกล่าว และมุ่งมั่นที่จะให้ได้รับการรับรองคุณภาพครบทุกสาขา ซึ่งจากการดำเนินงานโดยตระหนักถึงคุณภาพในการให้บริการดังกล่าว ส่งผลให้เกิดความน่าเชื่อถือแก่องค์กร และสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้รับบริการ จนสามารถขยายการดำเนินงานให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องเรื่อยมา

4. มุ่งเน้นให้บริการหลายแห่งครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ

ปัจจุบันบริษัทฯ มีศูนย์ทันตกรรมที่เปิดให้บริการแล้วจำนวน 21 สาขา ซึ่งครอบคลุมเขตพื้นที่ชุมชนของกรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดสมุทรปราการ ทำให้ผู้รับบริการได้รับความสะดวกในการเข้ารับบริการ นอกจากนี้ ในแต่ละสาขายังมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อาทิ ที่จอดรถ มุมเครื่องดื่ม มุมเด็ก เป็นต้น ซึ่งบริษัทมุ่งมั่นที่จะเปิดสาขาเพิ่มเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ และให้ผู้รับบริการในต่างจังหวัดได้รับความสะดวกในการเข้ารับบริการได้ทั่วประเทศ

5. พัฒนาและส่งเสริมการทำงานตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี (good governance)

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทั้งประโยชน์ต่อบริษัท และประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสีย อาทิ ผู้ถือหุ้น คู่ค้า ลูกค้า เจ้าหนี้ พนักงาน และชุมชน เป็นต้น บริษัทฯ จึงได้ยึดถือและปฏิบัติตามหลักและธรรมาภิบาล ในการปกครองและบริหารจัดการ เพื่อให้เกิดความโปร่งใส และเป็นไปในครรลองธรรม เพื่อให้เกิดการกำกับดูแลกิจการที่ดีในระยะยาว

1.2 ประวัติความเป็นมาและแผนการที่สำคัญ

นับตั้งแต่ก่อตั้งธุรกิจ ในปี 2535 เป็นต้นมา บริษัทฯ มีความเป็นมาและแผนการที่สำคัญ ดังนี้

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2535	ทันตแพทย์วัฒนา ชัยวัฒน์ ได้ดำเนินการจัดตั้ง ลาดพร้าวทันตคลินิก เพื่อให้บริการด้านทันตกรรม ตั้งอยู่เลขที่ 15 ตรวงข้ามแม็คโครลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
ปี 2541	ย้ายสถานที่ประกอบการของลาดพร้าวทันตคลินิก จากเดิมตั้งอยู่เลขที่ 15 ตรวงข้ามแม็คโครลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240 เป็น เลขที่ 1 ปากซอยลาดพร้าว 89 ถนนลาดพร้าว แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร และพัฒนาเป็นศูนย์ทันตกรรม โดยเปลี่ยนชื่อจาก “ลาดพร้าวทันตคลินิก” เป็น “ศูนย์ทันตกรรม ลาดพร้าว”
ปี 2543	<ul style="list-style-type: none"> วางระบบมาตรฐานการให้บริการของธุรกิจทันตกรรม และจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2543 ในนาม บริษัท ศูนย์ทันตกรรม ลาดพร้าว จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท จัดตั้งสำนักงานของบริษัทฯ ตั้งอยู่เลขที่ 2 อาคารศรีประจักษ์แมนชั่น ห้อง 101, 203 ซอยลาดพร้าว 120 วังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 เปิดสาขารามคำแหง 135
ปี 2545	เปิดสาขารามอินทรา 37 (กม. 4)
ปี 2546	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาแจ้งวัฒนะ จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมแอลดีซี เพื่อเตรียมความพร้อมบุคลากรผู้ช่วยทันตกรรม
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทฯ จากเดิม ชื่อ บริษัท ศูนย์ทันตกรรม ลาดพร้าว จำกัด เป็น บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2549
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาศรีนครินทร์ ย้ายที่ตั้งสำนักงานของบริษัทฯ มาอยู่ที่เลขที่ 395-395/1 อาคารแอลดีซี ชั้น 2 หมู่ที่ 5 ถนนศรีนครินทร์ ตำบลลำโพงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270 เปิดสาขาอ่อนนุช
ปี 2551	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาราชพฤกษ์ เปิดสาขารังสิต ศูนย์ทันตกรรม แอลดีซี สาขาลาดพร้าว สาขารามคำแหง สาขารามอินทรา 37 (กม. 4) และสาขาแจ้งวัฒนะ ได้รับการรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน)
ปี 2552	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาโลตัสหัวพล เปิดสาขาศึกษาปลื้ม ใบรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) ของสาขาลาดพร้าว สาขารามคำแหง สาขารามอินทรา 37 (กม. 4) และสาขาแจ้งวัฒนะ หมดอายุ
ปี 2553	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาเพชรเกษม เปิดสาขาสายไหม เปิดสาขาพระราม 2 เปิดสาขางามวงศ์วาน ศูนย์ทันตกรรม แอลดีซี สาขาศรีนครินทร์ สาขาอ่อนนุช สาขาราชพฤกษ์ และสาขารังสิต ได้รับการรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน)

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2554	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาพระราม 5 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2554 เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2554 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 20,000,000 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนรวมจำนวน 30,000,000 บาท ใบรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) ของสาขาครีนิครินทร์ สาขาอ่อนนุช สาขาราชพฤกษ์ และสาขารังสิต หมดอายุ
ปี 2555	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาบางใหญ่ เปิดสาขามินทร์ เปิดสาขาสะพานใหม่ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2555 เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2555 มีมติอนุมัติการซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างจาก บมจ.ธนาคารกรุงศรีอยุธยา เนื้อที่รวมประมาณ 0-1-03 ไร่ แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร มูลค่า 12,600,000 บาท เพื่อบริการขยายสาขา โดยปัจจุบันเป็นที่ตั้งของสาขาเสรีไทย
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2556 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 18,000,000 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนรวมจำนวน 48,000,000 บาท เปิดสาขาเสรีไทย เปิดสาขาพร้อมพงษ์
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> ปิดดำเนินการสาขาโลตัส วัชรพล เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2557 มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 22,000,000 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนรวมจำนวน 70,000,000 บาท ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2557 เมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2557 มีมติอนุมัติเรื่องต่างๆ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - การจัดสรรทุนสำรอง จำนวน 1,281,653.54 บาทและจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวน 17,500,000 บาท - การแปรสภาพบริษัท จากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด - การเปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 10.00 บาท เป็น 0.25 บาท ส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญเพิ่มจาก 7,000,000 หุ้น เป็น 280,000,000 หุ้น - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 30,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 70,000,000 บาท เป็น 100,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 120,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) - อนุมัติให้นำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) ดำเนินการแปรสภาพ จากบริษัทจำกัด เป็น บริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2557

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท เรียกชำระเต็มมูลค่า 100 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 400 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท โดยมีทพ.วัฒนา ชัยวัฒน์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการผู้จัดการ ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 69.40 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจร ภายใต้รูปแบบศูนย์ทันตกรรม โดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการภายใต้ทันตแพทย์เฉพาะทางอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีมาตรฐานและระบบความปลอดภัยของผู้รับบริการเป็นสำคัญ ที่ผ่านมามีการดำเนินงานในหลายสาขาของบริษัทฯ ได้รับการรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) ซึ่งได้รับการรับรองดังกล่าวครบกำหนดอายุแล้ว อย่างไรก็ตาม ในปี 2557 บริษัทฯ มีแผนงานที่จะดำเนินการต่ออายุใบรับรองคุณภาพดังกล่าว จำนวน 8 สาขา คือ สาขาลดพรีว 89 สาขา แอ้งวัฒนะ สาขาศรีนครินทร์ สาขารามคำแหง 135 สาขาอ่อนนุช สาขาราชพฤกษ์ สาขารังสิต และสาขารามอินทรา 37 (กม. 4) และจะดำเนินการยื่นขอใบรับรองให้กับสาขาใหม่ จำนวน 8 สาขา คือ สาขาสายไหม สาขาเพชรเกษม สาขาพระราม 2 สาขางามวงศ์วาน สาขาพระราม 5 สาขาบางใหญ่ สาขานวมินทร์ และสาขาปิ่นเกล้า ลำลูกกา ทางบริษัทฯ จะดำเนินการต่ออายุ และยื่นขอใบรับรองให้กับสาขาใหม่ภายในเดือนเมษายน 2558 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนตุลาคม 2558 ซึ่งจากการดำเนินงานโดยตระหนักถึงคุณภาพในการให้บริการดังกล่าว ส่งผลให้เกิดความน่าเชื่อถือแก่องค์กร และสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้รับบริการ จนสามารถขยายการดำเนินงานให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องเรื่อยมา

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีศูนย์ทันตกรรมที่เปิดให้บริการแล้วจำนวน 21 สาขา ดังนี้ สาขาลดพรีว 89 สาขารามคำแหง 135 สาขารามอินทรา 37 (กม.4) สาขาแอ้งวัฒนะ สาขาศรีนครินทร์ สาขาอ่อนนุช สาขาราชพฤกษ์ สาขารังสิต สาขาสายไหม สาขาเพชรเกษม สาขาพระราม 2 สาขางามวงศ์วาน สาขาพระราม 5 สาขาบางใหญ่ สาขานวมินทร์ สาขาสะพานใหม่ สาขาเสรีไทย สาขาพร้อมพงษ์ และสาขารามอินทรา (กม.10) และสาขาศาลายา และคลินิกทันตกรรมทั่วไป จำนวน 1 สาขา คือ สาขาปิ่นเกล้า ลำลูกกา ซึ่งทำเลที่ตั้งของสาขาที่เปิดให้บริการนั้น อยู่ในเขตพื้นที่ชุมชนของกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดสมุทรปราการ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

สำหรับโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ 3 ปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ถึง 31 ธันวาคม 2557 มีรายละเอียด ดังนี้

	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
ค่ารักษาทางการแพทย์	301.68	95.61%	330.02	94.16%	325.22	95.36%
ค่าบริการทางการแพทย์	5.67	1.80%	10.19	2.91%	9.93	2.91%
ค่ายาและเวชภัณฑ์	0.93	0.30%	0.93	0.27%	0.82	0.24%
ค่าวัสดุอื่น	0.19	0.06%	0.41	0.12%	0.40	0.12%
การขายสินค้า	2.18	0.69%	2.18	0.62%	3.09	0.91%
ค่าสมาชิก	1.32	0.42%	1.56	0.44%	0.89	0.26%
ค่า X-ray	7.79	2.47%	8.28	2.36%	7.44	2.18%
ส่วนลดจ่าย	(5.66)	(1.79%)	(5.96)	(1.70%)	(9.10)	(2.67)%
รวม	314.10	99.54%	347.61	99.18%	338.69	99.31%
รายได้อื่น ๆ	1.44	0.46%	2.86	0.82%	2.34	0.69%
รวมรายได้	315.54	100.00%	350.47	100.00%	341.03	100.00%

หมายเหตุ : - รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน และรายได้ค่าฝึกอบรม

เมื่อพิจารณารายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์ในแต่ละประเภทการรักษาปี 2557 พบว่า การรักษาประเภทการจัดฟัน มีสัดส่วนร้อยละ 82.75 ของรายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์ การรักษาประเภทใส่ฟัน มีสัดส่วนร้อยละ 58.06 ของรายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์ การรักษาประเภทรากฟันเทียม มีสัดส่วนร้อยละ 16.80 ของรายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์ และรายได้จากการให้บริการประเภทอื่นๆ เช่น บริการทันตกรรมป้องกัน บริการทันตกรรมสำหรับเด็ก บริการทันตกรรมโรคเหงือกปริทันต์ เป็นต้น ซึ่งรายได้จากการให้บริการอื่นๆ ดังกล่าวมีสัดส่วนร้อยละ 159.09 ของรายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

1.1 ธุรกิจประกอบกิจการสถานพยาบาลด้านทันตกรรม

บริษัทฯ ให้บริการด้านทันตกรรม โดยแบ่งขอบเขตการให้บริการเป็น 13 ประเภท ดังต่อไปนี้

(1) บริการตรวจฟัน (Oral Check Up)

เป็นการให้บริการในลักษณะของการให้คำปรึกษาและการวางแผนการรักษาในเบื้องต้น โดยจะดำเนินการวินิจฉัยทางเวชศาสตร์ช่องปาก วินิจฉัยขึ้นเนื้อ พิมพ์แบบจำลองฟันเพื่อการวินิจฉัย ถ่ายรูปเพื่อการวินิจฉัย ถ่ายภาพรังสีฟิล์มเพื่อการวินิจฉัยในรูปแบบต่างๆ เช่น แบบพาโนรามา (PAN) แบบ HAND WRIST แบบ PA. แบบ VIEW OF SKULL เป็นต้น รวมถึงการให้ความรู้เกี่ยวกับสุขอนามัยในช่องปาก

(2) บริการทันตกรรมป้องกัน (Preventives)

เป็นการให้บริการเชิงทันตกรรมป้องกันในด้านต่างๆ เช่น การให้บริการขัดฟัน การขูดหินปูน การเคลือบฟลูออไรด์ การเคลือบปิดร่องฟัน การใส่เครื่องมือกันฟันล้ม การใส่ยางแยกเพื่อแก้ฟันขึ้นผิดที่ เป็นต้น

(3) บริการบำบัดฉุกเฉิน (Emergency Dental Services)

เป็นการให้บริการทันตกรรมบำบัดฉุกเฉินในด้านต่างๆ เช่น บำบัดฉุกเฉินอุดชั่วคราว บำบัดฉุกเฉินล้างคลองรากฟัน บำบัดฉุกเฉินทางปริทันต์ บำบัดฉุกเฉินโดยการแก้ไขการสบฟัน บำบัดฉุกเฉินด้วยการเข้าเฝือกฟัน บำบัดฉุกเฉินยึดครอบฟันที่หลุด บำบัดฉุกเฉินกรอแต่งฟันปลอม บำบัดฉุกเฉินระบายหนอง-ในช่องปาก ยึดฟันที่หลุด (เข้าเฝือก) ฟันโยก จากอุบัติเหตุ เป็นต้น

(4) บริการทันตกรรมบูรณะ (Restoratives)

เป็นการให้บริการทันตกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานซ่อมแซมฟัน รักษาฟัน บูรณะฟัน เช่น การอุดฟัน การอุดคอฟัน การขัดแต่งวัสดุอุดฟัน การทาสีเพื่อระงับอาการเสียวฟัน การบูรณะฟันหลังจากการรักษาโรคฟัน เป็นต้น

(5) บริการทันตกรรมเพื่อความงาม (Esthetics)

เป็นการให้บริการทันตกรรมเพื่อความสวยงาม และเสริมบุคลิกภาพ เช่น การปิดช่องห่างระหว่างฟัน การปรับแต่งฟัน การฟอกสีฟัน การครอบฟันเพื่อความสวยงาม การทำรอยยิ้มประทับใจ เป็นต้น

(6) บริการทันตกรรมสำหรับเด็ก (Pedodontics)

เป็นการให้บริการทันตกรรมสำหรับเด็กในด้านต่างๆ เช่น การเคลือบฟันด้วยฟลูออไรด์ การทำความสะอาดและขัดฟัน การบูรณะและการอุดฟันน้ำนมด้วยวัสดุสีเหมือนฟัน การเคลือบหลุมร่องฟัน การใส่เครื่องมือคงสภาพฟัน และเครื่องมือขยายช่องว่าง การรักษาโรคฟันสำหรับฟันน้ำนมและการทำครอบฟันสแตนเลส การจัดทำฟันปลอมในเด็ก การใส่เครื่องมือกระตุ้นการเจริญเติบโตขากรรไกร เป็นต้น รวมทั้งการให้ความรู้ด้านทันตกรรม การจัดการพฤติกรรมดูแลสุขภาพช่องปาก การดูแลและติดตามการขึ้นของฟัน การตรวจสุขภาพช่องปากและฟันอย่างสม่ำเสมอ และการให้คำปรึกษาด้านโภชนาการที่เหมาะสมสำหรับเด็ก

(7) บริการทันตกรรมรักษารากฟัน (Endodontics)

เป็นการให้บริการทันตกรรมสำหรับผู้ป่วยบริการที่มีอาการปวด บวม อักเสบ จากการติดเชื้อในคลองรากฟัน เช่น การรักษาคคลองรากฟัน การซ่อมแซมคลองรากฟัน การผ่าตัดปลายรากฟัน เป็นต้น

(8) บริการทันตกรรมจัดฟัน (Orthodontics)

เป็นการให้บริการทันตกรรมจัดฟันเพื่อให้การสบฟันดีขึ้น เพื่อการบดเคี้ยวอาหารที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งลดอัตราเสี่ยงในการเกิดโรคฟันผุหรือโรคเหงือกอันเนื่องมาจากความลำบากในการทำทำความสะอาดฟันและเหงือกในบริเวณที่ฟันเรียงตัวผิดปกติ หลีกเลี่ยงการเกิดการสึกของฟันที่ผิดปกติจากการเรียงฟันหรือสบฟันที่ไม่เหมาะสม นอกจากนี้ยังอาจช่วยส่งเสริมบุคลิกภาพจากการที่มีฟันเรียงกันสวยงาม

(9) บริการทันตกรรมโรคเหงือกปริทันต์ (Periodontics)

เป็นการให้บริการทันตกรรมด้านการรักษาโรคเหงือกอักเสบ ปริทันต์อักเสบ และงานศัลย์ปริทันต์ เช่น การขูดหินปูนและเกลารากฟันให้เรียบ การตัด/ตกแต่งเหงือก การเพิ่มความยาวของตัวฟัน การผ่าตัดเหงือก ศัลยกรรมเสริมสันเหงือก ศัลยกรรมปลูกเหงือก เป็นต้น

(10) บริการศัลยกรรมในช่องปาก (Oral Surgery)

เป็นการให้บริการทันตกรรมในด้านการผ่าตัดในช่องปาก เช่น การถอนฟัน การผ่าฟันคุด การผ่าตัดถอนฟันที่ฝังในกระดูก การผ่าตัดแก้ไขกระดูกสันเหงือก การผ่าตัดเหงือกกระบายหนองในช่องปาก เป็นต้น

(11) บริการทันตกรรมใส่ฟันทดแทน (Prosthodontics)

เป็นการให้บริการทันตกรรมใส่ฟันเพื่อการใช้งานตามปกติ และเพื่อความสวยงาม เช่น การใส่ฟันปลอมชนิดถอดได้ การใส่ฟันปลอมชนิดติดแน่น การซ่อมแซมฟันปลอม เป็นต้น

(12) บริการทันตกรรมรากเทียม (Implants)

เป็นการให้บริการทันตกรรมฝังรากเทียม โดยการฝังวัสดุที่มีรูปร่างคล้ายรากฟันลงบนกระดูกขากรรไกร เพื่อช่วยให้ฟันปลอมภายในช่องปากสามารถยึดเกาะได้ ทำได้ทั้งฟันปลอมชนิดติดแน่นและฟันปลอมชนิดถอดได้ เช่น การฝังรากเทียมชนิดใช้รองรับฟันปลอมถอดได้ การฝังรากเทียมชนิดใช้รองรับฟันปลอมติดแน่น การศัลยกรรมช่องปากเพื่อสนับสนุนการฝังรากเทียม เป็นต้น





(13) บริการทันตกรรมบดเคี้ยว (Occlusions)




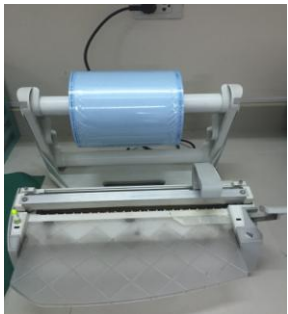
เป็นการให้บริการทันตกรรมเพื่อบำบัดโรคข้อต่อขากรรไกร และกล้ามเนื้อบดเคี้ยว (อาทิ อาการปวดใบหน้าบริเวณช่องปาก ข้อต่อขากรรไกร อาการนอนกัดฟัน) เช่น การทำเฝือกฟัน การปรับเฝือกฟัน การทำวัสดุป้องกันปาก การแก้ไขการสบฟันเฉพาะที่ การใส่เครื่องมือเพื่อแก้ไขการนอนกรน และหยุดหายใจขณะหลับ เป็นต้น

ตัวอย่างรายละเอียดเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้จริงในทางทันตกรรมทุกสาขา



เครื่องมือ และอุปกรณ์	รายละเอียด
<p>1) เก้าอี้ทันตกรรม</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • ชุดเก้าอี้สำหรับผู้รับบริการเพื่อทำการรักษาทางทันตกรรม เป็นเก้าอี้ที่ทำงานด้วยระบบไฮดรอลิก สามารถปรับระดับได้ตรงตามความต้องการใช้งาน นอกจากนี้ มีระบบจ่ายน้ำให้กับแก้วนํ้าสำหรับบ้วนปาก ระบบไฟที่ให้แสงสว่าง และระบบช่วยในการดูดของเหลว (Suction) รวมทั้งมีระบบหัวกรอฟันทั้งแบบหมุนช้าและหมุนเร็ว ช่วยในการรักษาทันตกรรม
<p>2) กล้องตรวจฟัน</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องมือสำหรับถ่ายภาพฟันภายในช่องปากด้วยกล้องระบบดิจิทัล (Digital) ลักษณะตัวเครื่องเป็นด้ามจับ มีไฟ LED สีขาวส่องสว่างเพื่อให้เห็นภาพฟันชัดเจน ผ่านหน้าจอคอมพิวเตอร์
<p>3) เครื่องทดสอบความมีชีวิตของฟัน</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องมือที่ใช้ทดสอบความมีชีวิตของประสาทฟัน โดยใช้กระแสไฟฟ้าขนาดต่ำใช้งานง่าย สะดวกและไม่ก่อให้เกิดความเจ็บปวดต่อผู้รับบริการ ให้ผลเที่ยงตรง ช่วยวินิจฉัยได้อย่างแม่นยำและรวดเร็วยิ่งขึ้น
<p>4) เครื่อง X-ray ฟันทั้งปากและกะโหลกศีรษะ</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องเอกซเรย์ความถี่สูง (High Frequency) ชนิดถ่ายซี่ฟันภายนอกช่องปาก (Extra oral) ควบคุมการทำงานด้วยระบบคอมพิวเตอร์แบบดิจิทัล (Digital Computer) และมีระบบการถ่ายภาพเป็นแบบอัตโนมัติ สามารถเห็นภาพของฟันทุกซี่ในช่องปาก กระดูกขากรรไกร รวมถึงข้อต่อขากรรไกร นอกจากนี้ยังสามารถถ่ายภาพกะโหลกศีรษะ ภาพไซนัส และอื่นๆ เพื่อใช้ประกอบการตรวจวินิจฉัย วางแผนการรักษาที่แม่นยำ รวมทั้งติดตามพัฒนาการของกระดูกขากรรไกรและฟัน ใช้ประกอบการวางแผนจัดฟัน การผ่าตัด และการพิจารณาฝังรากเทียมอีกด้วย • ลักษณะการทำงานของเครื่อง <ol style="list-style-type: none"> 1. ใช้ถ่ายภาพรังสีระบบ Panoramic , TMJ , Sinus 2. ใช้ถ่ายภาพรังสีระบบ Cephalometri

เครื่องมือ และอุปกรณ์	รายละเอียด
<p>5) เครื่อง X-ray ฟันเฉพาะซี่</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องถ่ายภาพรังสีชนิดถ่ายซี่ฟันภายในช่องปาก (Intra oral) ออกแบบให้สามารถติดตั้งกับผนังของห้องทันตกรรมได้ทำให้ทันตแพทย์และผู้รับบริการได้รับความสะดวกในการรักษา • การทำงานของเครื่อง X-ray เป็นระบบดิจิทัลที่สามารถเลือกซี่ฟันที่ต้องการถ่ายภาพเป็นแบบ อัตโนมัติได้ ใช้ได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ เป็นการถ่ายภาพรังสีของฟันเฉพาะจุดเฉพาะซี่ ภาพที่ได้สามารถเห็นตัวฟัน และเนื้อเยื่อโดยรอบฟันได้อย่างคมชัด เป็นเครื่องมือที่ทันตแพทย์ใช้ตรวจวินิจฉัย และประกอบการวางแผนการรักษา
<p>6) เครื่องขูดหินปูน</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องขูดหินปูนอัลตราโซนิก (Ultrasonic Scaler) ทำงานด้วยระบบ Magnetostrictive ซึ่งเป็นระบบที่มีการสั่นของปลายเครื่องมือ (Tip) ที่เกิดจากการขยายและหดตัวของแถบโลหะที่ซ้อนกันเป็นชั้น ๆ โดยการสั่นความถี่สูงทำให้สามารถขูดหินปูนจากผิวหน้าของฟันได้อย่างมีประสิทธิภาพ แรงสั่นสะเทือนน้อยกว่า เมื่อเทียบกับเครื่องขูดหินปูนชนิดอื่น
<p>7) เครื่องฉายแสงอุดฟัน</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องฉายแสงอุดฟัน (Light Cure) เป็นเครื่องที่ให้กำเนิดแสงสีฟ้าที่จะทำให้วัสดุทันตกรรมแข็งตัว โดยแสงดังกล่าวจะทำปฏิกิริยากับสารเคมีในวัสดุอุดฟัน เช่น วัสดุอุดฟันสีเหมือนฟัน เป็นต้น โดยเปลี่ยนสถานะวัสดุจากที่มีความหนืดให้กลายเป็นของแข็ง ทำให้ทันตแพทย์สามารถขัดแต่งวัสดุที่อุดได้อย่างรวดเร็ว ได้วัสดุที่มีสีและรูปร่างสวยงาม ใกล้เคียงกับฟันธรรมชาติ
<p>8) เครื่องบั่นผสมสารอุดฟัน</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • อุปกรณ์สำหรับผสมวัสดุอุดฟันชนิดโลหะอัลลอยด์ (Amalgum) ประเภทแคปซูล เพื่อใช้สำหรับในการงานอุดฟัน

เครื่องมือ และอุปกรณ์	รายละเอียด
<p>9) เครื่องฟอกสีฟันระบบ ZOOM</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องฉายแสงที่ใช้สำหรับงานฟอกสีฟันในระบบ ZOOM ทำหน้าที่กระตุ้นเจลฟอกสีฟันให้เกิดการแตกตัวและซึมเข้าสู่ผิวฟัน โดยไม่ทำลายโครงสร้างของฟันธรรมชาติ
<p>10) เครื่องกรอฟันปลอม</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องกรอแต่งชิ้นงานทางทันตกรรมภายนอกช่องปากช่วยให้การใส่ฟันปลอมหรือชิ้นงานต่างๆ สะดวกขึ้น และช่วยให้ผู้รับบริการไม่ต้องอ้าปากเป็นเวลานาน นอกจากนี้ ยังช่วยให้ทันตแพทย์สามารถกรอแต่งชิ้นงานให้เหมาะสมและใกล้เคียงกับฟันธรรมชาติมากที่สุดก่อนนำมาใส่ให้ผู้รับบริการ
<p>11) เครื่องกรอฟัน ระบบไมโครมอเตอร์</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องกรอดัดแต่งซี่ฟันภายในช่องปากใช้แรงขับเคลื่อนด้วยกระแสไฟฟ้าให้แรงสั่นสะเทือนน้อยกว่าระบบที่ขับเคลื่อนด้วยแรงลม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในงานผ่าตัดฟันคุด สามารถกรอดัดฟันคุดที่มีลักษณะแบบตั้งตรงแบบขึ้นเอียง หรือฟันคุดในแบบแนวนอนได้เป็นอย่างดี
<p>12) เครื่องตัดแต่งเนื้อเยื่อในช่องปาก</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องตัดแต่งเนื้อเยื่อในช่องปาก (Electrosurgery) ใช้ได้ดีในงานศัลยกรรมช่องปาก โดยใช้กระแสไฟฟ้าความถี่สูง ลดปัญหาภาวะเลือดออกระหว่างการตัดแต่งเนื้อเยื่อ เนื่องจากส่วนปลายของเครื่องมือสามารถควบคุมการหยุดไหลของเลือดได้ด้วยอิเล็กโทรดทำให้ผู้รับบริการมีอาการเจ็บปวดน้อยกว่าวิธีอื่น
<p>13) เครื่องวัดตำแหน่งปลายรากฟัน</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เป็นเครื่องมือที่ใช้คำนวณหาตำแหน่งปลายรากฟันในงานรักษารากฟัน มีความแม่นยำสูง ทำให้รู้ตำแหน่งของปลายรากฟันและความยาวของรากฟันได้อย่างถูกต้อง ทำให้การรักษารากฟันเป็นเรื่องที่ง่ายขึ้น

เครื่องมือ และอุปกรณ์	รายละเอียด
<p>14) เครื่องมือรักษารากฟัน Obtura</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • ใช้ในงานรักษารากฟัน ขั้นตอนการอุดคลองรากฟัน โดยเครื่องมือจะให้ความร้อนกับวัสดุอุด (Gutta Percha) ทำให้วัสดุอุดหลอมเหลว และสามารถฉีดเข้าไปอุดในคลองรากฟันได้ เครื่องมือนี้ทำให้สามารถอุดคลองรากฟันได้เต็มและแน่นทั้ง 3 มิติ ทำให้การรักษารากฟันสมบูรณ์ยิ่งขึ้น และความร้อนที่เกิดขึ้นก็ไม่ก่อให้เกิดอันตรายกับคลองรากฟัน
<p>15) เครื่องผสมวัสดุทันตกรรม</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • ใช้สำหรับการผสมวัสดุพิมพ์ปาก (Alginate) เพื่อสร้างรูปแบบจำลองฟัน (Model) มีโปรแกรมสำหรับการตั้งค่าเวลาในการผสม สามารถปรับความหนืด และส่วนผสมได้
<p>16) เครื่องฟันทราย</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องมือที่ใช้ฟันเตรียมพื้นผิวของชิ้นงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการยึดเกาะกับผิวฟัน มีรูปแบบเป็นตู้และใช้ฟันด้วยมือ ระบบการทำงานของตู้ฟันทรายจะมีกลไกหมุนเวียนอากาศภายในตู้สามารถแยกฝุ่นละอองออกจากตู้โดยอัตโนมัติป้องกันฝุ่นรั่วออกมาภายนอก ทำให้เกิดความปลอดภัยทั้งผู้รับบริการและผู้ปฏิบัติงาน
<p>17) เครื่องทำความสะอาดด้ามกรอฟัน</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องมือที่ใช้ทำความสะอาดและหล่อลื่นน้ำมันอัตโนมัติภายในด้ามกรอฟัน (Handpieces) หลังการใช้งานของผู้รับบริการแต่ละราย ซึ่งเป็นวิธีดูแลคุณภาพของด้ามกรอฟันให้มีสภาพที่เหมาะสมต่อการใช้งาน และเป็นการถนอมรักษาอุปกรณ์อย่างถูกต้อง
<p>18) เครื่องฉีกซองบรรจุเครื่องมือ (อัตโนมัติ)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เป็นอุปกรณ์บรรจุและปิดผนึกเครื่องมือทันตกรรมในชุดซองซิลิโคนให้กับผู้รับบริการเป็นรายบุคคล เพื่อนำเข้าเครื่องอบฆ่าเชื้อระบบแรงดันไอน้ำ (Autoclave) ต่อไป

เครื่องมือ และอุปกรณ์	รายละเอียด
<p>19) เครื่องอบฆ่าเชื้อแรงดันไอน้ำ (อัตโนมัติ)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับอบฆ่าเชื้อเครื่องมือทันตกรรมด้วยระบบแรงดันไอน้ำ ชนิดอัตโนมัติ (Autoclave) สามารถฆ่าเชื้อจุลินทรีย์ได้ทุกชนิด รวมทั้งชนิดที่มีสปอร์ (Spore) ห่อหุ้ม นอกจากนี้ การทดสอบประสิทธิภาพการฆ่าเชื้อของเครื่องด้วยวิธี Spore Test ทำให้การปลอดเชื้อของเครื่องมือทันตกรรมมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น
<p>20) เครื่องอุ่นเพาะเชื้อ</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องมือทดสอบประสิทธิภาพการฆ่าเชื้อเครื่องมือทันตกรรมของ Autoclave ด้วยวิธีการทำ Spore Test ซึ่งเป็นวิธีที่เชื่อถือได้มากที่สุดวิธีหนึ่ง และได้รับการยอมรับในระดับสากล
<p>21) เครื่องผสมวัสดุพิมพ์ปาก ซิลิโคน</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • อุปกรณ์ใช้สำหรับผสมวัสดุพิมพ์ปากอัตโนมัติ ทำให้ง่ายและเป็นเนื้อเดียวกันและไม่มีฟองอากาศ มีประสิทธิภาพมากกว่าการผสมด้วยมือ
<p>22) เครื่องตัดปูน</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • อุปกรณ์ที่ใช้ในห้องแล็บทางทันตกรรม ใช้ตัดปูนส่วนที่เกินจากแบบพิมพ์ฟัน เพื่อให้เห็นสภาพของแบบพิมพ์ฟันที่ใกล้เคียงกับฟันในช่องปาก และได้แบบพิมพ์ที่สวยงาม

เครื่องมือ และอุปกรณ์	รายละเอียด
<p>23) เครื่องผสมปูนเทแบบพิมพ์พื้น</p> 	<p>• อุปกรณ์สำหรับผสมปูนและการเทแบบพิมพ์พื้น ลดปัญหาการเกิดฟองอากาศในเนื้อปูน โดยเครื่องจะทำหน้าที่สั่นขณะผสมหรือเทปูนลงในแบบพิมพ์ การสั่นของเครื่องจะทำให้ฟองอากาศที่ปนอยู่ในเนื้อปูนแตกตัวไป ทำให้ได้แบบพิมพ์ที่สมบูรณ์และได้รายละเอียดที่ชัดเจน</p>
<p>24) เครื่องดูดหินปูน P5 NEWTRON</p> 	<p>• เครื่องดูดหินปูนที่ทันสมัย สามารถดูดหินปูนได้สะอาด และให้การนุ่มนวลในการดูดหินปูน ลดปัญหาของการเจ็บในช่องปาก</p>

ศักยภาพในการให้บริการทางทันตกรรม

จำนวนห้องทันตกรรมที่ให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีดังนี้

สาขา	จำนวนห้องทันตกรรมทั้งหมด (ห้อง)	จำนวนห้องทันตกรรมที่เปิดให้บริการ (ห้อง)
1. สาขาลาดพร้าว	10	9
2. สาขารามคำแหง 135	15	14
3. สาขารามอินทรา 37 (กม.4)	8	8
4. สาขาแจ้งวัฒนะ	12	12
5. สาขาศรีนครินทร์	11	8
6. สาขาอ่อนนุช	7	5
7. สาขาราชพฤกษ์	5	5
8. สาขารังสิต	8	6
9. สาขาบึงซี ลำลูกกา	3	2
10. สาขาเพชรเกษม	7	5
11. สาขาสายไหม	4	4
12. สาขาพระราม 2	5	3
13. สาขางามวงศ์วาน	9	4
14. สาขาพระราม 5	6	3
15. สาขาบางใหญ่	6	4

สาขา	จำนวนห้องทันตกรรมทั้งหมด (ห้อง)	จำนวนห้องทันตกรรมที่เปิดให้บริการ (ห้อง)
16. สาขานวมินทร์	5	4
17. สาขาสะพานใหม่	6	3
18. สาขาเสรีไทย	6	3
19. สาขาพร้อมพงษ์	5	3
20. สาขารามอินทรา กม. 10	10	3
21. สาขาศาลายา	10	3

1.2 ศูนย์ฝึกอบรมผู้ช่วยทันตกรรม

เนื่องจากปัญหาการขาดแคลนผู้ช่วยทันตกรรม (Dental Skill Workers) มีแนวโน้มสูงขึ้น ขณะที่ภาพรวมตลาดมีความต้องการผู้ช่วยทันตกรรมเพิ่มขึ้น ประกอบกับศูนย์ฝึกอบรมมีน้อย และอาชีพนี้ยังเป็นที่รู้จักไม่แพร่หลายนัก ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมผู้ช่วยทันตกรรมขึ้น ภายใต้ชื่อ "ศูนย์ฝึกอบรม แอลดีซี" โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตบุคลากรสนับสนุนงานด้านทันตกรรมให้เกิดทักษะตามมาตรฐานของบริษัทฯ และตรงความต้องการของทันตแพทย์ รองรับการเติบโตของบริษัทฯ ในอนาคต สถาบันฝึกอบรม แอลดีซี เปิดอบรมหลักสูตรผู้ช่วยทันตแพทย์รุ่นแรกเมื่อปี 2546 ต่อมาได้มีการเปิดอบรมหลักสูตรอื่นๆ เพื่อเพิ่มทักษะบุคลากรผู้ช่วยทันตกรรม ฝึกสอนโดยผู้มีประสบการณ์การทำงานด้านทันตกรรมของบริษัทฯ อาทิเช่น ผู้ช่วยทันตแพทย์ประจำสาขา และเปิดฝึกอบรมเมื่อมีผู้สมัครเข้าอบรม โดยปัจจุบันเปิดอบรมมาแล้วกว่า 10 ปี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีผู้ผ่านการอบรมทั้งสิ้น 46 รุ่น จำนวน 299 คน โดยเน้นหลักสูตรระยะสั้น

ปัจจุบัน มีหลักสูตรอบรม ทั้งหมด 6 หลักสูตร ได้แก่

1. หลักสูตรผู้ช่วยทันตกรรมฝึกหัด (Dental Assistant Beginner Course)
2. หลักสูตรผู้ช่วยทันตแพทย์ (Dental Assistant Course)
3. หลักสูตรผู้ช่วยทันตแพทย์ชำนาญการ (Dental Assistant Specialist Course)
4. หลักสูตรบริการทันตกรรม (Dental Service Course)
5. หลักสูตรหัวหน้าทันตกรรม (Dental Supervisor Course)
6. หลักสูตรผู้จัดการทันตกรรม (Dental Manager Course)

จากความตั้งใจของคณะผู้บริหารบริษัทฯ ในการสนับสนุนงานผู้ช่วยทันตกรรมให้เป็นวิชาชีพ "มั่นคง มีเกียรติ เป็นวิชาชีพติดตัว" ซึ่งเป็นบุคลากรที่เปรียบเสมือนมือขวาของทันตแพทย์ ที่ต้องมีความรู้ด้านทันตกรรม และมีทักษะที่ดีในการช่วยงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีผู้ช่วยทันตกรรมซึ่งผ่านการอบรมจากศูนย์ฝึกอบรม คิดเป็นร้อยละ 30 ของจำนวนผู้ช่วยทันตกรรมทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งแสดงให้เห็นบทบาทที่สำคัญของศูนย์ฝึกอบรมในการเตรียมความพร้อมบุคลากรเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต

2. การตลาดและการแข่งขัน

2.1 กลุ่มผู้รับบริการ

(1) **กลุ่มทั่วไป** คือ กลุ่มผู้รับบริการที่ไม่ได้รับส่วนลดหรือสวัสดิการใดๆ จากบริษัทฯ โดยผู้รับบริการกลุ่มเป้าหมายคือ ประชาชนไทยที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป เน้นกลุ่มครอบครัวของเจ้าของกิจการ กลุ่มลูกจ้างบริษัทเอกชนระดับผู้จัดการขึ้นไป และกลุ่มข้าราชการระดับสูง ซึ่งมีความต้องการรับบริการจากทันตแพทย์เฉพาะทาง และสถานพยาบาลที่มีมาตรฐานที่เชื่อถือได้

(2) **กลุ่มสมาชิก** คือ กลุ่มผู้รับบริการที่ชำระค่าธรรมเนียมในการสมัครสมาชิกกับบริษัทฯ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับบริการประจำที่มีการใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ มีทั้งประเภทบุคคล และครอบครัว ซึ่งจะได้รับสิทธิประโยชน์ส่วนลดสำหรับทันตกรรม โดย ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าสมาชิกประเภทบุคคล มาสมัครเป็นสมาชิกจำนวน 3,480 คน สมัครสมาชิกใหม่ประเภทครอบครัวจำนวน 40,560 ครอบครัว

(3) **กลุ่มที่ได้รับสิทธิประโยชน์ตามโครงการ** คือ กลุ่มผู้รับบริการภายใต้โครงการที่มีการทำข้อตกลงกับ บริษัทฯ เพื่อรับสิทธิประโยชน์ทางทันตกรรม ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีบริษัทคู่สัญญาที่ตอบรับการเข้าร่วมโครงการสำหรับปี 2557 แล้วทั้งสิ้น 11 องค์การ

2.2 การแข่งขัน

การประกอบกิจการสถานพยาบาล สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. โรงพยาบาล

โรงพยาบาลเป็นสถานพยาบาลที่จัดให้บริการผู้ป่วย โดยสามารถรับผู้ป่วยไว้ค้างคืนเกินสามสิบเตียงขึ้นไป ซึ่งมีบริการด้านเวชกรรม ด้านการพยาบาล ด้านเภสัชกรรม และด้านเทคนิคการแพทย์เป็นอย่างน้อย และอาจมีบริการด้านทันตกรรมหรือด้านการประกอบโรคศิลปะอื่น

2. คลินิก

คลินิกเป็นสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน จะต้องเป็นผู้ประกอบวิชาชีพซึ่งมีรายชื่อตามหนังสือแสดงความจำเป็นเป็นผู้ปฏิบัติงานในสถานพยาบาลของผู้ประกอบกิจการ ตามแบบที่ปลัดกระทรวงสาธารณสุขกำหนดโดยประกาศในราชกิจจานุเบกษา ตัวอย่างวิชาชีพที่ประกอบสถานพยาบาลประเภทคลินิก เช่น คลินิกเวชกรรม คลินิกการพยาบาลและการผดุงครรภ์ คลินิกกายภาพบำบัด คลินิกเทคนิคการแพทย์ คลินิกการแพทย์แผนไทย และคลินิกทันตกรรม เป็นต้น คลินิกทันตกรรมสามารถแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบดังนี้

2.1 คลินิกทันตกรรม

คลินิกทันตกรรม เป็นสถานพยาบาลที่จัดให้บริการด้านทันตกรรมและดำเนินการโดยผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการสถานพยาบาลและใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล ซึ่งจะต้องมีผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมจำนวนหนึ่งคน คลินิกทันตกรรมต้องจัดให้มีหน่วยทำฟัน เครื่องมือและอุปกรณ์ทางทันตกรรม รวมถึงเก้าอี้ทันตแพทย์ และเก้าอี้ผู้ช่วยทันตแพทย์ เป็นต้น

2.2 คลินิกรูปแบบศูนย์ทันตกรรม

ศูนย์ทันตกรรมเป็นสถานพยาบาลด้านทันตกรรมสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ

2.2 (1) **ศูนย์ทันตกรรมเฉพาะทาง** จะต้องเป็นผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมที่มีวุฒิการศึกษาเฉพาะทางทันตกรรม อย่างน้อย 3 คนในสาขาเดียวกัน มีตารางเวลาการปฏิบัติงานที่แน่นอนและมีทันตแพทย์อย่างน้อย 3 คน อยู่ปฏิบัติงานพร้อมกันตลอดวัน เวลาที่คลินิกเปิดทำการ รวมถึงการมีศูนย์ อย่างน้อย 3 ศูนย์ ในสภาพสมบูรณ์ มีเครื่อง X-ray ทางทันตกรรมที่ได้รับอนุญาตให้ใช้รังสีได้อย่างน้อย 1 เครื่อง และมีเครื่องมือที่เหมาะสมสำหรับการรักษาทางทันตกรรมเฉพาะทาง

2.2 (2) **ศูนย์ทันตกรรมทั่วไป** จะต้องเป็นผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมที่มีวุฒิการศึกษาเฉพาะทางทันตกรรม อย่างน้อย 3 คนๆ ละ 1 สาขาวิชาชีพที่แตกต่างกัน และมีตารางเวลาปฏิบัติงานที่แน่นอน และมีทันตแพทย์อย่างน้อย 3 คน อยู่ปฏิบัติงานพร้อมกันตลอดวัน เวลา ที่คลินิกเปิดทำการ มีศูนย์อย่างน้อย 3 ศูนย์ ในสภาพสมบูรณ์ มีเครื่อง X-ray ทางทันตกรรมที่ได้รับอนุญาตให้ใช้รังสีได้อย่างน้อย 1 เครื่อง และมีเครื่องมือที่เหมาะสมสำหรับการรักษาทางทันตกรรมเฉพาะทาง

บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการสถานพยาบาลประเภทคลินิกในรูปแบบศูนย์ทันตกรรมทั่วไป ซึ่งจัดอยู่ในประเภทที่ 2.2 (2) ที่มีทันตแพทย์เฉพาะทางหลายสาขาวิชาชีพ รวมทั้งสิ้น 12 สาขาวิชาชีพ

การดำเนินงานของบริษัทฯอาจประสบกับภาวะการแข่งขันกับทั้งจากคลินิกทันตกรรมในโรงพยาบาลเอกชนหรือรัฐบาล คลินิกรูปแบบศูนย์ทันตกรรม และคลินิกทันตกรรมทั่วไป ที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับแต่ละสาขาของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการให้บริการของบริษัทฯ จะเน้นให้บริการโดยทันตแพทย์เฉพาะทางหลายสาขาวิชาชีพ รวมถึงคุณภาพ และมาตรฐานการให้บริการ ใกล้เคียงกับคลินิกทันตกรรมในโรงพยาบาลเอกชน ดังนั้นคลินิกทันตกรรมในโรงพยาบาลเอกชนจึงถือเป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัทฯ และคู่แข่งโดยอ้อมคือ คลินิกทันตกรรมทั่วไป จากการสำรวจในแต่ละสาขา พบว่า คู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงในระยะรัศมี 5 กิโลเมตร ที่เป็นโรงพยาบาล และคลินิกทันตกรรมทั่วไปหลักๆ มีดังนี้

คู่แข่งที่เป็นคลินิกทันตกรรมทั่วไป

โดยภาพรวม แม้ว่าภาวะการแข่งขันในธุรกิจประกอบกิจการด้านทันตกรรมค่อนข้างสูง แต่เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในพื้นที่ใกล้เคียงของแต่ละสาขา พบว่า บริษัทฯ มีความได้เปรียบในหลายด้าน ได้แก่

1. การมีมาตรฐานการดำเนินงาน บริษัทฯ มีระบบการจัดการที่เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกสาขา โดยในปี 2558 บริษัทฯ มีแผนจะดำเนินการยื่นต่ออายุ (Re-accreditation) ไปรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) จำนวน 8 สาขา คือ สาขาลาดพร้าว 89 สาขาแจ้งวัฒนะ สาขาศรีนครินทร์ สาขารามคำแหง 135 สาขาอ่อนนุช สาขาราชพฤกษ์ สาขารังสิต และสาขารามอินทรา 37 (กม. 4) และจะดำเนินการยื่นขอไปรับรองคุณภาพดังกล่าวให้กับสาขาใหม่ (Accreditation) จำนวน 9 สาขา คือ สาขาสายไหม สาขาเพชรเกษม สาขาพระราม 2 สาขางามวงศ์วาน สาขาพระราม 5 สาขาบางใหญ่ สาขานวมินทร์ สาขาปิกซี-ลำลูกกา และสาขาเสรีไทย โดยบริษัทฯ จะดำเนินการยื่นหนังสือแสดงความจำนงการขอรับการรับรองคุณภาพ HA จำนวน 17 สาขา ในเดือนเมษายน 2558 และคาดว่าจะเจ้าหน้าที่จะเข้ามาตรวจสอบสาขาที่แสดงความจำนง ทั้งสิ้น 17 สาขาดังกล่าวประมาณไตรมาสที่ 3 ปี 2558
2. มุ่งเน้นให้บริการโดยทันตแพทย์เฉพาะทาง ปัจจุบันบริษัทฯ มีทันตแพทย์เฉพาะทาง 12 สาขาวิชาชีพ รวม 282 คน สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้รับบริการที่ต้องการทำทันตกรรมเฉพาะทางได้
3. การมีศูนย์ฝึกอบรมผู้ช่วยทันตกรรม บริษัทฯ มีศูนย์ฝึกอบรมเป็นหน่วยงานภายในของตนเอง ซึ่งถือได้ว่าเป็นความได้เปรียบที่บริษัทฯ จะสามารถผลิตบุคลากรผู้ช่วยทันตกรรม เพื่อสนับสนุนการให้บริการที่มีคุณภาพและมาตรฐานเดียวกัน
4. ความพร้อมด้านอุปกรณ์เครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัยและการจัดการห้องปลอดเชื้อที่มีประสิทธิภาพทำให้ผู้รับบริการมั่นใจในความปลอดภัยและความสะอาด เนื่องจากบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับระบบควบคุมการติดเชื้อทางทันตกรรม เพื่อให้มีมาตรฐานเทียบเท่าโรงพยาบาล และเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้รับบริการ ผู้รับบริการสามารถเข้าเยี่ยมชมห้องปลอดเชื้อได้ตลอดเวลา
5. การมีสาขาเปิดให้บริการหลายแห่งครอบคลุมเขตพื้นที่ชุมชนของกรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดสมุทรปราการ ทำให้ผู้รับบริการได้รับความสะดวกในการเข้ารับบริการ นอกจากนี้ ในแต่ละสาขายังมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อาทิ ที่จอดรถ มุมเครื่องดื่ม มุมเด็ก เป็นต้น

2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ มีกลยุทธ์การแข่งขัน เพื่อสร้างความได้เปรียบในการดำเนินงานของธุรกิจ ดังนี้

1. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ผู้รับบริการ

บริษัทฯ มุ่งเน้นให้บริการโดยยึดผู้รับบริการเป็นศูนย์กลาง มีรายละเอียด ดังนี้

- 1.1 การเตรียมความพร้อมก่อนรับบริการ เช่น การโทรศัพท์ยืนยันการนัดหมาย การทำความเข้าใจก่อนรับบริการ (Consent Form) เป็นต้น
- 1.2 การเตรียมความพร้อมหลังรับบริการ เช่น การติดตามผลการรักษา (Follow up) โดยการโทรศัพท์สอบถามปัญหาหลังการรักษา เป็นต้น
- 1.3 การบริหารข้อเสนอนะและข้อร้องเรียน บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนหลายช่องทาง เช่น ผ่านสาขาโดยตรง ผ่าน Call Center ผ่านสื่อ Social Media ต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ผู้รับบริการสามารถเสนอนะหรือร้องเรียน หากผลการรักษาไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง ในการนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการตอบสนองต่อข้อร้องเรียนดังกล่าวทันที
- 1.4 การประเมินผลการรักษา ผ่านการสำรวจและประเมินความพึงพอใจในการให้บริการ เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทบทวนและปรับปรุงงานบริการต่อไป

จากการดำเนินการตามกลยุทธ์ดังกล่าวข้างต้นเป็นการมุ่งเน้นสร้างความประทับใจให้กับผู้รับบริการเพื่อให้ผู้รับบริการเกิดความจงรักภักดี และบอกต่อยังผู้รับบริการรายอื่นต่อไป

2. การสร้างตราสินค้า

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ตราสินค้า LDC ผ่านสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ อาทิ วิทยูแผ่นป้ายโฆษณาหน้าสาขาเว็บไซต์บริษัทฯ สื่อสิ่งพิมพ์และมีสร้างภาพยนตร์โฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ เพื่อให้ผู้รับบริการและประชาชนทั่วไปรับรู้ในวงกว้าง

2.4 ภาวะอุตสาหกรรม

ในอดีต การทันตกรรม หมายถึง การตรวจสภาพช่องปากและฟัน การทำความสะอาดและการรักษาสภาพเหงือกและฟัน เพื่อให้มีสุขอนามัยที่ดีและสามารถมีอายุการใช้งานได้นานๆ แต่ในปัจจุบันการทันตกรรมไม่ได้เป็นเพียงการรักษาทางการแพทย์เท่านั้น แต่ยังเป็นการรักษาเพื่อความงามอีกด้วย การทันตกรรมเพื่อความสวยงามเป็นการนำวิธีการทางทันตกรรมต่างๆ ในการช่วยเสริมสร้างมุงเน้นด้านการพัฒนาความสวยงามของฟันและรอยยิ้ม ซึ่งเป็นที่นิยมและยอมรับ ดังนั้น ตลาดทันตกรรมจึงเป็นตลาดใหญ่ที่น่าสนใจส่งผลให้ผู้ประกอบการหันมาสนใจในธุรกิจประเภทนี้

แม้ในปัจจุบันการทันตกรรมจะมีหลายทางเลือกให้ผู้ให้บริการเลือกใช้บริการก็ตาม แต่ปัญหาสุขภาพช่องปากของประชาชนไทยที่สำคัญ คือ โรคฟันผุ ที่เป็นปัญหาที่เด่นชัดในกลุ่มเด็กประเทศพัฒนาน้อยและกำลังพัฒนา เมื่อไม่ได้รับการดูแลรักษาอย่างทันท่วงที โรคจะลุกลามและสูญเสียฟันในที่สุด ส่งผลต่อพัฒนาการสุขภาพ การสบฟัน และการเรียน ในประเทศไทยพบเด็กอายุ 12 ปี ร้อยละ 4.3 และเด็กอายุ 15 ปี ร้อยละ 4.1 ปวดฟันจนขาดเรียนเฉลี่ย 2.5 และ 4.4 วันตามลำดับ ขณะที่เด็กปฐมวัยพบอัตราฟันผุในเด็กกลุ่มอายุ 3 ปีกว่าเป็นร้อยละ 61.4 ถือเป็นสถานการณ์ปัญหาในระดับสูงขณะที่กลุ่มผู้ใหญ่ และผู้สูงอายุจะมีปัญหาโรคฟันผุและปริทันต์อักเสบ รวมทั้งความเสี่ยงจากการมีอายุที่ยืนยาว เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินกิจกรรมในชีวิตประจำวัน และการทำงานอาชีพ ส่งผลต่อคุณภาพชีวิตโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มผู้สูงอายุ

แหล่งที่มา : ประเด็นหลักการพัฒนากระบวนการสุขภาพช่องปาก (Oral health service plan) กระทรวงสาธารณสุข พ.ศ.2556-2559

2.4.1 โครงสร้างการให้บริการด้านทันตกรรมในประเทศไทย

(1) ลักษณะผู้ให้บริการ

การให้บริการด้านทันตกรรมของประเทศไทย นอกจากแบ่งตามการให้บริการของศูนย์ทันตกรรมในโรงพยาบาลภาครัฐและภาคเอกชน และคลินิกแล้ว สามารถแบ่งได้ลักษณะของสถานประกอบการ (คลินิกทันตกรรม) ตามความรู้ใน

วิชาชีพของผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะ ตามพระราชบัญญัติควบคุมการประกอบโรคศิลปะ (ฉบับที่ 3) พุทธศักราช 2483 โดยสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

1. ทันตกรรมชั้นหนึ่ง

ทันตกรรมชั้นหนึ่ง เป็นสถานประกอบการที่เปิดให้บริการด้านทันตกรรม โดยผู้ประกอบโรคศิลปะแผนปัจจุบันชั้นหนึ่ง ซึ่งผู้ได้รับอนุญาตจะต้องได้รับปริญญาหรือประกาศนียบัตรที่มีหลักสูตรที่คณะกรรมการควบคุมการประกอบโรคศิลปะกำหนด

2. ทันตกรรมชั้นสอง

ทันตกรรมชั้นสอง เป็นสถานประกอบการที่เปิดให้บริการด้านทันตกรรม โดยผู้ประกอบโรคศิลปะแผนปัจจุบันชั้นสอง ซึ่งผู้ได้รับอนุญาตเป็นผู้ได้รับการอบรมศึกษาในสาขาทันตกรรม หรือได้รับถ่ายทอดความรู้สืบทอดกันมาเป็นทอดๆ

สถานพยาบาลส่วนใหญ่ของประเทศ เป็นสถานพยาบาลประเภททันตกรรมชั้นหนึ่ง โดยสถานพยาบาลแต่ละแห่ง จะต้องได้รับอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลตามพระราชบัญญัติสถานพยาบาล พ.ศ. 2541 เพื่อประกอบการรักษาพยาบาลคนไข้หรือผู้ป่วย และคลินิกทันตกรรมจะเป็นสถานพยาบาลที่เปิดให้บริการเฉพาะด้าน มีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประจำ โดยให้การรักษาเกี่ยวกับด้านทันตกรรม ซึ่งจะต้องดำเนินการโดยผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมและได้รับการรับรองการให้บริการที่มีมาตรฐานจากกองประกอบโรคศิลปะสำหรับสถานพยาบาล ซึ่งมีป้ายเลขที่ใบอนุญาตประกอบกิจการแสดงอยู่ ณ สถานทันตกรรมนั้นๆ

(2) อุปทานและอุปสงค์ต่ออุตสาหกรรมทันตกรรม

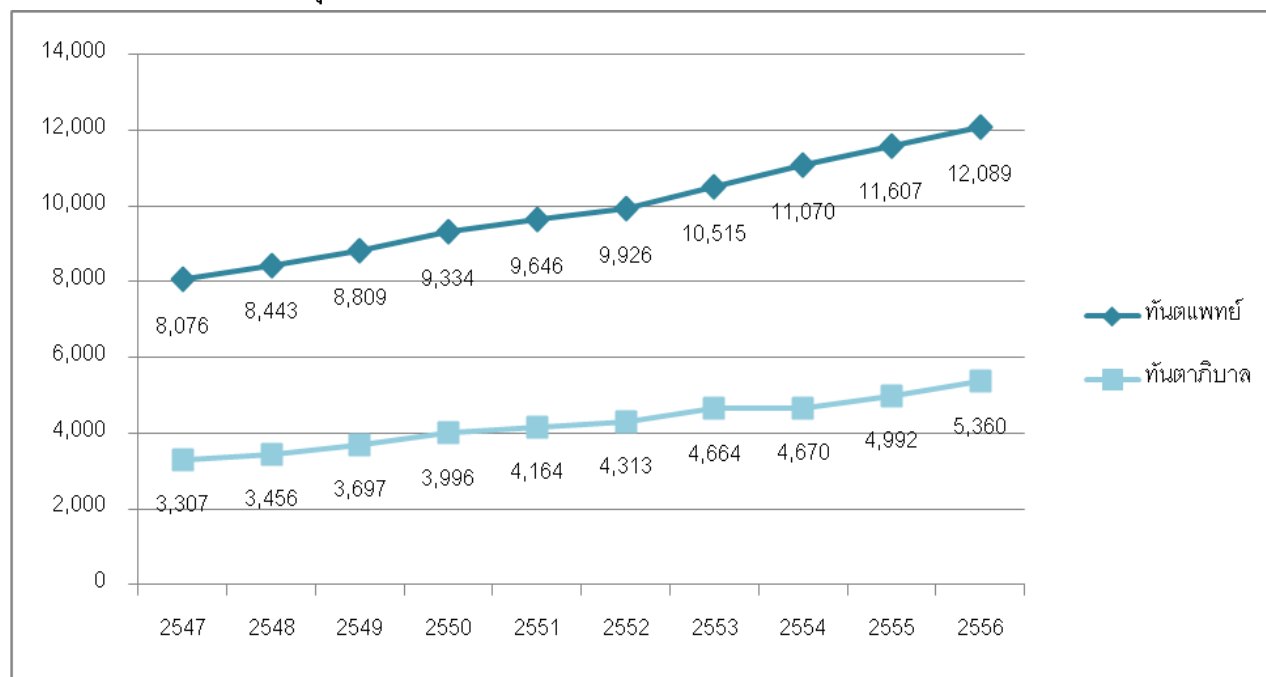
ด้านอุปทานต่ออุตสาหกรรมทันตกรรม

กำลังคนด้านสุขภาพเป็นปัจจัยหลักในการขับเคลื่อนระบบบริการสุขภาพ ในปัจจุบันสถานการณ์การขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ยังเป็นปัญหาที่สำคัญของระบบสุขภาพของประเทศ อาทิ การขาดแคลนกำลังคนด้านสุขภาพ โดยเฉพาะในเขตชนบท การกระจายของกำลังคนด้านสุขภาพที่ยังไม่ทั่วถึงและเท่าเทียม โดยแพทย์จะกระจุกตัวอยู่ในพื้นที่เมืองมากกว่าชนบท การขาดกลไกการทำงานเรื่องกำลังคนด้านสุขภาพในภาพรวมของประเทศ การขาดการจัดการองค์ความรู้อย่างเป็นระบบ ไม่มีกลไกการประสานงานและการติดตาม ที่ผ่านมามีกระทรวงสาธารณสุข ในฐานะเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทหลักในการดูแลระบบสุขภาพของประเทศ ได้แต่งตั้งคณะทำงานเพื่อทำแผนยุทธศาสตร์กำลังคนด้านสุขภาพ จัดทำ “แผนยุทธศาสตร์ทศวรรษกำลังคนด้านสุขภาพแห่งชาติ พ.ศ.2550-2559” แผนยุทธศาสตร์ดังกล่าวมีกรอบนโยบาย ทิศทาง และเป้าหมายหลัก คือการขยายบริบทการพัฒนากำลังคนด้านสุขภาพให้กว้างกว่าวิชาชีพหลักให้ครอบคลุมถึงผู้ที่ดูแลสุขภาพในชุมชนและภูมิปัญญาท้องถิ่น และเพื่อตอบสนองความต้องการด้านสุขภาพของประชาชนทั้งในระดับพื้นที่และระดับประเทศ กระจายบทบาทการวางแผนพัฒนาและจัดการกำลังคนลงไปในระดับพื้นที่รวมถึงการสร้างการมีส่วนร่วมของภาคีรัฐภาคเอกชน ภาคท้องถิ่นและภาคประชาชนในทุกระดับ

ทันตแพทย์เป็นวิชาชีพหนึ่งที่ประสบปัญหาความขาดแคลนจำนวนทันตบุคลากร และปัญหาการกระจายของกำลังทันตบุคลากรที่ยังไม่ทั่วถึงทั่วประเทศ จะเห็นได้ว่า แพทย์จะกระจุกตัวอยู่ในพื้นที่เมืองมากกว่าชนบท สาเหตุการกระจุกตัวเนื่องจากบุคลากรถูกดึงไปเพื่อเป้าหมายทางธุรกิจ หรือการประกอบอาชีพในโรงพยาบาลหรือคลินิกเอกชนที่ให้ผลตอบแทนได้ตามความต้องการ ซึ่งการทำงานในชนบทอาจไม่สามารถตอบสนองความต้องการในระยะยาวได้ นอกจากนั้นนักศึกษารุ่นใหม่ก็ไม่มีแรงจูงใจและความมุ่งมั่นที่จะเรียนแพทย์มาเพื่อตอบสนองความต้องการของสังคมอย่างแท้จริง

จำนวนทันตบุคลากรของประเทศมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลของฐานข้อมูลบุคลากรด้าน ทันตสาธารณสุข แสดงให้เห็นถึงการเพิ่มขึ้นของจำนวนทันตบุคลากร ทั้งทันตแพทย์และทันตภิบาล ซึ่งมีจำนวนทันตแพทย์ในปี 2556 มีจำนวน 12,089 คน ทันตภิบาล จำนวน 5,360 คน ทั้งจำนวนทันตแพทย์และจำนวนทันตภิบาลมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทุกปี จะเห็นได้ว่า จำนวนทันตแพทย์ในปี 2556 เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 49.69 จากปี 2547 และจำนวนทันตภิบาลเพิ่มขึ้นจากปี 2547 คิดเป็นร้อยละ 62.08

แผนภาพแสดงจำนวนทันตบุคลากรทั่วประเทศ พ.ศ.2547-2556 (รวมภาคเอกชน)

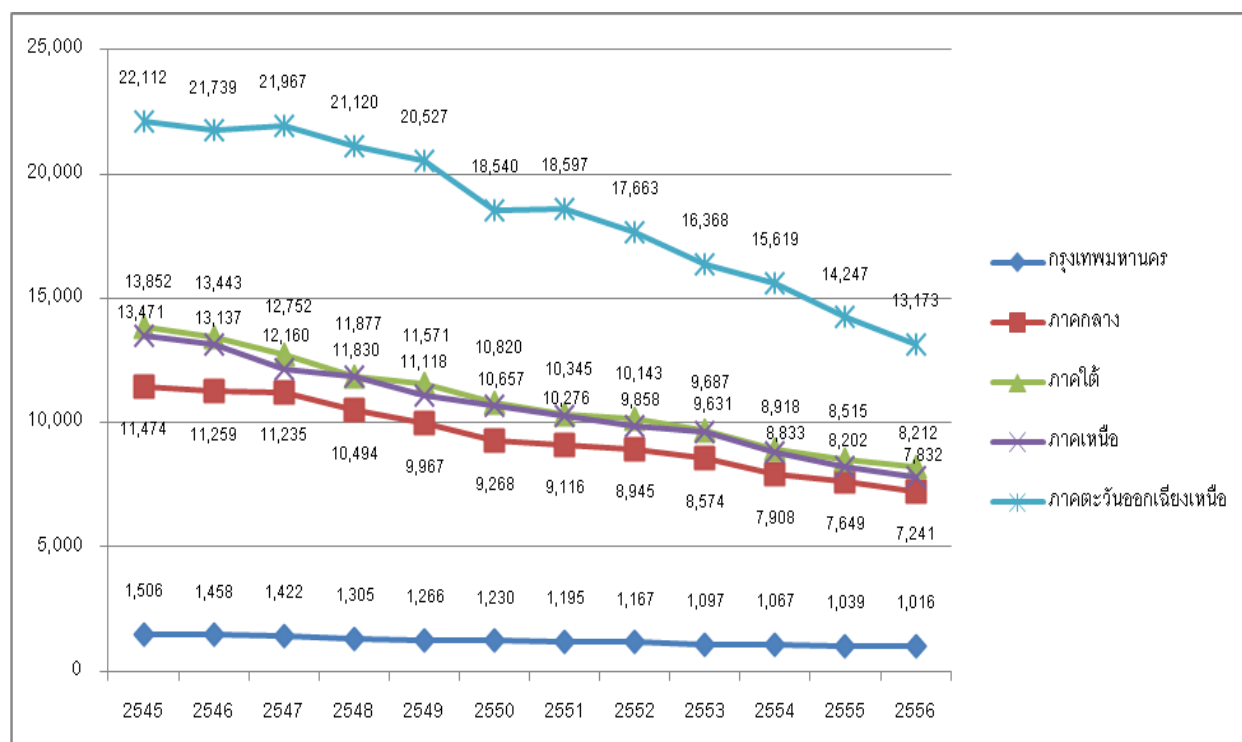
**แหล่งที่มา :** ฐานข้อมูลบุคลากรด้านทันตสาธารณสุข พ.ศ.2547-2556 สำนักทันตสาธารณสุข กรมอนามัย

อย่างไรก็ตาม แม้ทางการจะมีมาตรการเพิ่มจำนวนบุคลากรทางด้านทันตกรรม แต่ปริมาณทันตแพทย์ก็ยังมีไม่เพียงพอต่อประชากรของประเทศ เนื่องจากทันตแพทย์ที่มีในปัจจุบันมีการกระจายไปยังพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศน้อย ในปี 2556 มีจำนวนทันตแพทย์จำนวนทั้งสิ้น 12,089 คน เป็นทันตแพทย์ให้บริการในพื้นที่กรุงเทพมหานคร จำนวน 5,596 คน คิดเป็นร้อยละ 46.29 ของจำนวนทันตแพทย์ทั้งหมด พื้นที่ภาคกลางจำนวน 1,903 คน คิดเป็นร้อยละ 15.74 พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือจำนวน 1,653 คน คิดเป็นร้อยละ 13.67 พื้นที่ภาคเหนือจำนวน 1,510 คน คิดเป็นร้อยละ 12.49 และพื้นที่ภาคใต้จำนวน 1,427 คน คิดเป็นร้อยละ 11.80 จากข้อมูลเบื้องต้นแสดงให้เห็นว่าทันตแพทย์ส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานครเกือบครึ่งหนึ่งของทันตแพทย์ทั้งหมด ซึ่งเมื่อดูจากสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากรที่จำแนกตามภาคและกรุงเทพมหานครแล้ว พบว่า พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นพื้นที่ที่ขาดแคลนทันตแพทย์มากที่สุด โดยมีทันตแพทย์ 1 คน ต่อประชากร 13,173 คน ซึ่งอาจทำให้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชากร รองลงมาคือภาคเหนือและภาคใต้ที่มีทันตแพทย์ 1 คน ต่อประชากรประมาณ 8,000 คน อย่างไรก็ตาม สัดส่วนของทันตแพทย์ต่อประชากรมีแนวโน้มลดลงจากปี 2547 ทำให้สถานการณ์ความขาดแคลนทันตแพทย์ของประเทศทั่วทุกภูมิภาคลดลงบ้าง ทำให้ประชากรสามารถเข้าถึงการรับบริการด้านทันตกรรมได้มากยิ่งขึ้น

ตารางแสดงสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากร จำแนกตามภาคและกรุงเทพมหานคร ปี 2556

ภาค/กรุงเทพมหานคร	ทันตแพทย์	ประชากร	ทันตแพทย์ต่อประชากร
กรุงเทพมหานคร	5,596	5,686,252	1: 1,016
ภาคกลาง	1,903	13,779,755	1: 7,241
ภาคใต้	1,427	11,718,540	1: 8,212
ภาคเหนือ	1,510	11,825,955	1: 7,832
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	1,653	21,775,407	1: 13,173
ทั่วประเทศ	12,089	64,785,909	1 : 5,359

แผนภาพแสดงสัดส่วนต้นทุนแพทย์ต่อประชากร พ.ศ.2545-2556

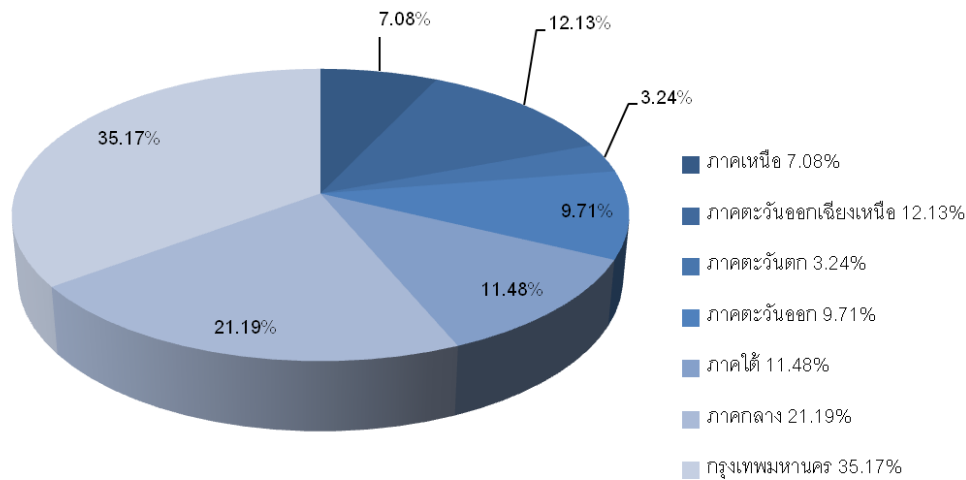


แหล่งที่มา : ฐานข้อมูลบุคลากรด้านทันตสาธารณสุข พ.ศ.2545-2556 สำนักทันตสาธารณสุข กรมอนามัย

สถานพยาบาลด้านทันตกรรมเป็นอีกองค์ประกอบหนึ่งที่สำคัญของอุตสาหกรรมทันตกรรม ในปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงระบบประกันสุขภาพจากนโยบายของรัฐและการหันมาใส่ใจในสุขภาพของประชาชนที่มีเพิ่มขึ้น เปิดโอกาสให้ทั้งสถานพยาบาลทันตกรรมทั้ง โรงพยาบาลรัฐ โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกทันตกรรมทั่วไป มีผู้มาใช้บริการมากยิ่งขึ้น รวมทั้งผู้มารับบริการเองก็มีทางเลือกมากขึ้นกว่าในอดีตซึ่งผลของการเพิ่มขึ้นของความต้องการด้านทันตกรรมทำให้สถานประกอบการโดยเฉพาะคลินิกเอกชนที่ประกอบสถานประกอบการด้านทันตกรรมต้องมีการแข่งขันมากยิ่งขึ้น จึงเป็นผลให้ผู้ประกอบการเสนอบริการและองค์ประกอบแวดล้อมต่างๆที่เป็นที่น่าสนใจ เพื่อดึงดูดให้มีผู้มารับบริการมากขึ้น จึงทำให้ ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกเข้ารับบริการทันตกรรมจึงมีความสำคัญมากยิ่งขึ้นในปัจจุบัน ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ แบ่งออกเป็น ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายใน หมายถึง สภาพจิตใจ หรือความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภค ซึ่งได้รับอิทธิพลจากลักษณะของผู้บริโภค อาทิ ปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคเอง ส่วนปัจจัยภายนอก หมายถึง สิ่งกระตุ้นทางการตลาด ได้แก่ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ปัจจัยด้านค่าบริการทันตกรรม ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร และปัจจัยด้านกระบวนการบริการ

จากข้อมูลของสำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข ข้อมูล ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 มีคลินิกทันตกรรมทั่วประเทศ รวม 3,976 แห่ง ประกอบด้วยคลินิกทันตกรรม 3,884 แห่ง คลินิกทันตกรรมชั้นสอง 33 แห่ง และคลินิกทันตกรรมเฉพาะทาง 59 แห่ง ซึ่งคลินิกทันตกรรมสามารถแบ่งตามภูมิภาคและพื้นที่กรุงเทพมหานคร ได้ดังนี้

สัดส่วนคลินิกทันตกรรม ข้อมูล ณ วันที่ 30 กันยายน 2557



แหล่งที่มา : สำนักงานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข

ด้านอุปสงค์ต่ออุตสาหกรรมทันตกรรม

สำนักงานทันตสาธารณสุข กรมอนามัย ได้ดำเนินการสำรวจสภาวะสุขภาพช่องปากระดับประเทศ ครั้งที่ 7 ซึ่งดำเนินการเก็บข้อมูลในปี 2555 โดยสุ่มจังหวัดในพื้นที่ 4 ภาค ภาคละ 2 จังหวัด รวม 16 จังหวัด และพื้นที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นการสำรวจโดยใช้แนวทางตามทฤษฎีการอนามัยโลกแนะนำ กลุ่มอายุสำคัญที่เป็นตัวแทนความเปลี่ยนแปลงของสภาวะช่องปากแต่ละช่วงวัย จากผลการสำรวจโดยสรุป พบว่า

1. เด็กก่อนวัยเรียนอายุ 3 ปี และ 5 ปี

มีแนวโน้มการปราศจากโรคฟันผุเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามแม้ว่าโดยภาพรวมเด็กกลุ่มนี้จะปราศจากฟันผุมากขึ้น ปัญหาสำคัญที่ยังต้องดูแลเพิ่มเติม คือ เรื่องการแปรงฟัน รวมทั้งการดื่มนมหวานและนมเปรี้ยวของเด็กเล็กจะเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่เป็นความเสี่ยงต่อการเกิดฟันผุ และมีโอกาสเกิดความผิดปกติของการสบฟันในอนาคตได้

2. เด็กวัยเรียนและเยาวชนอายุ 12 ปี และ 15 ปี

เด็กวัยนี้มีสภาวะการเกิดโรคฟันผุลดลงเล็กน้อย ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้เด็กวัยนี้เริ่มมีสภาวะการเกิดฟันผุที่ค่อนข้างคงที่ คือ การเข้าถึงบริการทันตกรรมป้องกันที่เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน โดยการรับการเคลือบหลุมร่องฟันเพื่อป้องกันฟันผุ อย่างไรก็ตามปัญหาสำคัญของเด็กวัยนี้คือ พฤติกรรมการดื่มน้ำอัดลมและน้ำหวาน รวมทั้งพฤติกรรมการบริโภคขนมกรุบกรอบ ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามกระแสนิยม ซึ่งเป็นสาเหตุทำให้เกิดปัญหาการปวดฟันจากโรคฟันผุได้

3. กลุ่มวัยทำงานอายุ 35-44 ปี

ปัญหาที่พบเกิดจากรอยโรคสะสม ทั้งปัญหาสภาวะปริทันต์ ที่พบการอักเสบของเหงือกและมีเลือดออกง่าย ปัญหาปริทันต์อักเสบที่มีการทำลายของกระดูกรองรับรากฟันร่วมด้วย และปัญหาโรคฟันผุที่ยังไม่ได้รับการรักษา ซึ่งพฤติกรรมที่เพิ่มความเสี่ยงต่อการเกิดโรคในช่องปาก คือการสูบบุหรี่ ดังนั้นนอกจากการทำให้เข้าถึงข้อมูลข่าวสาร และความรู้เพื่อการดูแลสุขภาพช่องปากของตนเองแล้ว ยังจำเป็นต้องมีมาตรการควบคุมป้องกันโรค โดยเฉพาะการสนับสนุนให้ใช้อุปกรณ์เสริมทำความสะอาดช่องปากเพื่อป้องกันโรคปริทันต์และฟันผุบริเวณด้านประชิด เป็นต้น

4. กลุ่มผู้สูงอายุ 60-74 ปี และ 80 ปี

ปัญหาหลักในผู้สูงอายุยังคงเป็นการสูญเสียฟันและการสูญเสียฟันยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่องตามอายุรวมถึงประสิทธิภาพการบดเคี้ยวที่ลดลงอย่างชัดเจนและปัญหาเหงือกอักเสบ ซึ่งจะพบมากที่สุดนี้ โดยปัญหาดังกล่าวเป็นผลมาจากพฤติกรรมสุขภาพทั้งในเรื่องของการทำความสะอาดช่องปาก ประกอบกับการรักษาของคนในวัยนี้จึงเป็นการถอนฟันหรือการเก็บรักษาฟันที่มีความซับซ้อนหลายขั้นตอน ทำให้ผู้สูงอายุไม่สามารถมารับบริการต่อเนื่องได้ ทำให้เกิดการสูญเสียฟันในที่สุด ดังนั้น การสื่อสารความรู้ ให้เข้าใจและตระหนักในเรื่องการดูแลสุขภาพช่องปากด้วยตนเองที่ถูกต้อง การสนับสนุนให้มีการตรวจคัดกรองกลุ่มเสี่ยงต่อการเกิดโรคและการรับบริการรักษาตั้งแต่ระยะเริ่มแรกจึงเป็นเรื่องที่สำคัญ

การรับรู้และการใช้บริการทันตกรรม

จากการประเมินสภาวะช่องปากของตนเองของกลุ่มตัวอย่างจากรายงานผลการสำรวจสภาวะช่องปากระดับประเทศไทยล่าสุด ครั้งที่ 7 พ.ศ.2555 พบว่า

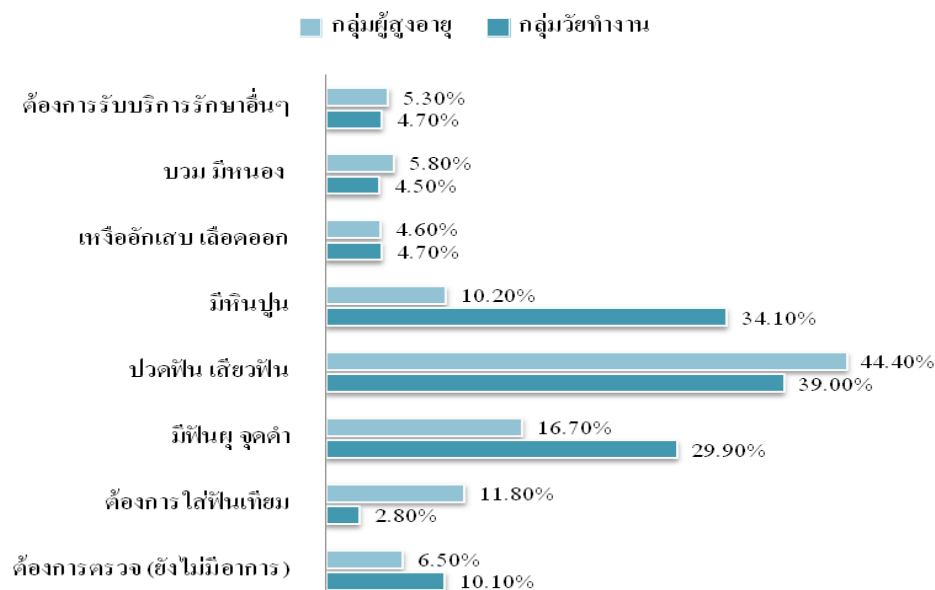
• ความพึงพอใจต่อสภาวะช่องปากจากการประเมินตัวเอง

1. กลุ่มวัยทำงานอายุ 35-44 ปี ส่วนใหญ่รู้สึกว่าคุณภาพช่องปากอยู่ในระดับปานกลางถึงร้อยละ 61.9 อย่างไรก็ตาม กลุ่มวัยทำงานที่รู้สึกว่าคุณภาพช่องปากที่แย่มากประมาณร้อยละ 19.6 ในระดับประเทศ ซึ่งเมื่อนำข้อมูลมาแบ่งย่อยแล้วพบว่า กลุ่มวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานครมีความไม่พอใจในสุขภาพช่องปากของตนเองมากกว่าในเขตเมืองและชนบท

2. กลุ่มผู้สูงอายุ อายุ 60-74 ปี ส่วนใหญ่รู้สึกว่าคุณภาพช่องปากปานกลางร้อยละ 58.7 ในระดับประเทศ และมีความพึงพอใจในสุขภาพช่องปากน้อยร้อยละ 21.0 ซึ่งกลุ่มผู้สูงอายุที่ยังไม่มีความพอใจในสุขภาพช่องปากของตนเองมากที่สุด คือกลุ่มผู้สูงอายุที่อยู่ในชนบท ประกอบกับกลุ่มผู้สูงอายุกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ยังมีปัญหาการบดเคี้ยวบ้างแต่ยังคงเคี้ยวได้ร้อยละ 44.9 และมีปัญหาการบดเคี้ยวลำบากร้อยละ 15.7 ในระดับประเทศ

• ร้อยละของการไปพบทันตแพทย์, จำนวนครั้งเฉลี่ย, เหตุผลการไปพบทันตแพทย์ และเหตุผลที่ไม่ไปพบทันตแพทย์

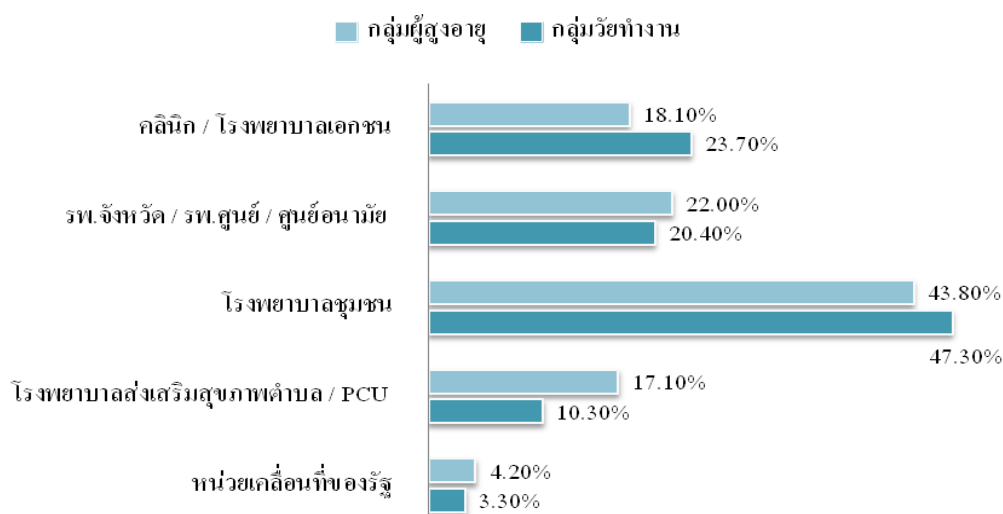
ในรอบปี 2555 ที่ผ่านมา พบว่า ร้อยละ 37.9 ของกลุ่มวัยทำงานเคยไปพบทันตแพทย์ เฉลี่ยคนละ 1.7 ครั้งต่อปี ในขณะที่ผู้สูงอายุมีอัตราการใช้บริการน้อยกว่าเล็กน้อย คือร้อยละ 34.2 แต่จำนวนครั้งในการรับบริการมากกว่าเล็กน้อย เฉลี่ยคนละ 2.0 ครั้งใน 1 ปี สำหรับกลุ่มวัยทำงานการไปพบทันตแพทย์ในเขตเมืองและกรุงเทพมหานครจะมีมากกว่าในเขตชนบท ในขณะที่ผู้สูงอายุในกรุงเทพมหานครจะไปรับบริการสูงกว่าเขตอื่นๆ อย่างชัดเจน โดยเหตุผลทำให้ไปพบทันตแพทย์ ประกอบด้วยดังนี้



เหตุผลหลักที่ทำให้กลุ่มวัยทำงานไปพบทันตแพทย์ เนื่องจากรู้สึกว่ามีปัญหาเกิดขึ้น ส่วนใหญ่เกิดจากการปวดฟัน เสียวฟัน มากที่สุด ร้อยละ 39.0 รองลงมาคือมีหินปูน และมีฟันผุ จุดดำ ร้อยละ 34.1 และ 29.9 ตามลำดับ สำหรับกลุ่มผู้สูงอายุพบทันตแพทย์มีสาเหตุคล้ายคลึงกับกลุ่มวัยทำงาน คือเกิดจากการปวดฟัน เสียวฟัน มากถึงร้อยละ 44.4 รองลงมาได้แก่ มีฟันผุ จุดดำ และหินปูน ร้อยละ 16.7 และ 10.2 ตามลำดับ อย่างไรก็ตามจำนวนประชากรที่ไม่เข้ารับบริการด้านทันตกรรมยังมีจำนวนมาก ประมาณร้อยละ 60 ของประเทศ สำหรับเหตุผลหลักที่ไม่ไปเข้ารับบริการด้านทันตกรรม ส่วนใหญ่คือยังไม่มีอาการผิดปกติ รองลงมาคือ ไม่มีเวลา รวมทั้ง การไม่มีเงินค่ารักษา, กลัวการทำฟัน, รอให้มีอาการก่อน, ไม่มีใครพาไป, และกลัวเสียประสาท เป็นต้น

• สถานพยาบาลที่เข้ารับบริการ

สถานพยาบาลที่กลุ่มวัยทำงานและกลุ่มผู้สูงอายุ เลือกเข้ารับบริการด้านทันตกรรมในปี 2555 ประกอบด้วยดังนี้



สถานพยาบาลหลักที่ประชากรทั้งกลุ่มวัยทำงานและกลุ่มผู้สูงอายุไปใช้บริการคือ โรงพยาบาลของรัฐในระดับชุมชน รองลงมาสำหรับกลุ่มวัยทำงาน คือ คลินิก/โรงพยาบาลเอกชน และโรงพยาบาลจังหวัด/โรงพยาบาลศูนย์ / ศูนย์อนามัย ตามลำดับ และสำหรับกลุ่มผู้สูงอายุจะใช้บริการโรงพยาบาลจังหวัด/โรงพยาบาลศูนย์ / ศูนย์อนามัยรองลงมา

2.4.2 แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคต

การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC)

แผนการการรวมกลุ่ม AEC ในปี 2558 จะทำให้ธุรกิจด้านสุขภาพของประเทศไทยได้รับประโยชน์ โดยในส่วนของธุรกิจโรงพยาบาล คาดว่าจะมีผู้ป่วยจากประเทศเพื่อนบ้านจำนวนไม่น้อยจะเข้ามาใช้บริการทางการแพทย์ในประเทศไทยเพิ่มขึ้น เนื่องจากเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในภูมิภาค โรงพยาบาลในประเทศไทยมีมาตรฐานการรักษาและการให้บริการในระดับสูงเมื่อเทียบกับอัตราค่าบริการ รวมถึงการมีบุคลากรที่มีคุณภาพด้านการแพทย์และการให้บริการ

สาขาทันตแพทย์เป็นบริการทางวิชาชีพที่สำคัญ ที่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเร่งรัดให้เป็นสาขาเร่งด่วนเป็นอันดับที่ 2 รองจากสาขาแพทย์ โดยเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2551 ประเทศไทยได้ลงนามข้อตกลงยอมรับร่วม (Mutual Recognition Arrangement: MRA) ซึ่งสาระสำคัญของข้อตกลง คือ การอำนวยความสะดวกต่อการเคลื่อนย้ายบริการในส่วนของผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรม ด้วยการกำหนดคุณสมบัติผู้ให้บริการทางวิชาชีพทันตกรรม เมื่อมีการเปิดเสรีภาคบริการทันตกรรม และเคลื่อนย้ายแรงงานทางวิชาชีพทางทันตกรรมแล้ว จะเป็นการทำให้แน่ใจว่า ผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมที่จะเข้ามาทำงานในแต่ละประเทศ เป็นผู้ที่มีความสามารถในวิชาชีพทันตกรรมอย่างแท้จริง

โอกาสต่อผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรมไทย

1. การเปิดเสรีสู่อาเซียน มีเป้าหมายเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกัน และมีความเชื่อมโยงในภูมิภาคอาเซียน จะทำให้ประเทศไทยมีศักยภาพที่จะเป็นศูนย์กลางสุขภาพ รวมทั้งด้านบริการทันตกรรมในภูมิภาคอาเซียน ประกอบกับผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมในประเทศไทย เป็นผู้ที่มีศักยภาพ และเป็นที่ยอมรับจากต่างประเทศ ซึ่งถือได้ว่าเป็นโอกาส และจะเป็นผลบวกต่อการประกอบวิชาชีพนี้ คาดว่า จะมีผู้ใช้บริการจากประเทศเพื่อนบ้านมาใช้บริการกันมากขึ้น โดยเฉพาะจะเข้าใช้บริการตามโรงพยาบาลขนาดใหญ่ หรือศูนย์ทันตกรรม
2. เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบวิชาชีพด้านทันตกรรมเข้าไปประกอบวิชาชีพในประเทศสมาชิกอาเซียนได้เป็นการขยายธุรกิจด้านทันตกรรมของประเทศไทยนอกเหนือจากการลงทุนภายในประเทศ บริษัทเอกชนยังสามารถไปลงทุนในธุรกิจด้านนี้ให้ประเทศสมาชิกได้ เนื่องจากมีรูปแบบการให้บริการทางวิชาชีพทันตกรรม 4 รูปแบบ ดังนี้คือ
 - **รูปแบบที่ 1 การให้บริการข้ามพรมแดน** : เป็นการให้บริการจากพรมแดนของประเทศสมาชิกหนึ่ง ไปสู่พรมแดนของประเทศสมาชิกอื่นที่เป็นลูกค้า โดยให้ผู้ให้บริการยังอยู่ในประเทศของตน ไม่ต้องปรากฏตัวในพรมแดนประเทศลูกค้า อาทิเช่น การให้บริการผ่านการสื่อสารโทรคมนาคมหรือการไปรษณีย์ หรือการให้คำปรึกษาทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น
 - **รูปแบบที่ 2 การบริโภคนิคมต่างประเทศ** : เป็นการให้บริการที่เกิดขึ้นในพรมแดนของผู้ให้บริการ โดยอาศัยการเคลื่อนย้ายของผู้บริโภคเป็นเงื่อนไขสำคัญ อาทิ ผู้รับบริการซึ่งเป็นประชากรของประเทศสมาชิกเข้ามาใช้บริการทันตกรรมในประเทศไทย เป็นต้น
 - **รูปแบบที่ 3 การจัดตั้งธุรกิจเพื่อให้บริการ** : เป็นการเข้าไปลงทุนตั้งสถานพยาบาลทันตกรรม เพื่อให้บริการทันตกรรมในประเทศสมาชิกในรูปแบบต่างๆ อาทิเช่น การจัดตั้งบริษัท ตัวแทน หรือสาขาในประเทศอาเซียนอื่น เป็นต้น
 - **รูปแบบที่ 4 การเข้าไปให้บริการทันตกรรมโดยบุคคล (ธรรมชาติ)**: ผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรมของประเทศไทยเข้าไปประกอบวิชาชีพในประเทศสมาชิกอาเซียนเป็นการชั่วคราว หรือการเข้ามาประกอบวิชาชีพทันตกรรมของประเทศอื่นเข้ามาประกอบวิชาชีพเป็นการชั่วคราวในประเทศไทย
3. จากนโยบายภาครัฐ กระทรวงสาธารณสุข และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้สนับสนุนให้ภาคเอกชนไทยมีการเปิดตลาดบริการด้านสุขภาพมากขึ้น โดยรัฐบาลมีนโยบายให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพเอเซียตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมา รวมทั้งได้มีการจัดตั้งสำนักงานคณะกรรมการบริหารศูนย์กลางสุขภาพระหว่างประเทศ ภายใต้การบริหารและจัดการโดยกระทรวงสาธารณสุข สำหรับบริการหลักของศูนย์กลางสุขภาพระดับนานาชาติ ประกอบด้วย
 1. การรักษาพยาบาล และบริการทันตกรรม
 2. การส่งเสริมสุขภาพ
 3. ผลิตภัณฑ์สุขภาพ และสมุนไพร
 4. การแพทย์แผนไทย และการแพทย์ทางเลือก
4. การบริการรักษาพยาบาลที่ได้รับความนิยมจากผู้ป่วยต่างชาติ ได้แก่

1. การตรวจสุขภาพ	ร้อยละ 17.53
2. ศัลยกรรมความงาม	ร้อยละ 14.10
3. ทันตกรรม	ร้อยละ 11.27
4. ศัลยกรรมกระดูก	ร้อยละ 10.48
5. ผ่าตัดหัวใจ	ร้อยละ 6.82
6. อื่นๆ	ร้อยละ 39.80

ประกอบกับในปี 2555 จำนวนผู้ป่วยชาวต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการรักษาพยาบาลจำนวนทั้งสิ้น 2,530,000 ครั้ง แบ่งออกเป็น ชาวต่างชาติในไทยและประเทศเพื่อนบ้านร้อยละ 41.4 นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศร้อยละ 32.0 และผู้เดินทางมาจากต่างประเทศร้อยละ 26.6 แสดงให้เห็นว่าชาวต่างชาติจากประเทศเพื่อนบ้านมีส่วนเข้ามาใช้บริการรักษาพยาบาลมากที่สุด ซึ่งเป็นโอกาสของผู้ประกอบการด้านสุขภาพในประเทศไทย ทำให้มีผู้ใช้บริการมากขึ้นนอกเหนือจากผู้ใช้บริการภายในประเทศ

3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(1) บุคลากรทางการแพทย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีทันตแพทย์รวมทุกสาขาวิชาชีพ จำนวน 282 คน และผู้ช่วยทันตกรรมจำนวน 299 คน ที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถจัดหาทันตแพทย์ผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านทันตกรรม ผ่านช่องทางการสรรหา ทันตแพทย์ที่หลากหลาย อาทิ รับสมัครทางเว็บไซต์ การบอกต่อระหว่างทันตแพทย์ด้วยกันเอง และการแนะนำของผู้จัดการสาขาหรือพนักงานในบริษัท เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ ไม่ประสบภาวะการขาดแคลนทันตแพทย์แต่อย่างใด

เพื่อเป็นการรักษาบุคลากรทางการแพทย์ดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทันตแพทย์มาโดยตลอด รวมทั้งได้มีการกำหนดนโยบายค่าตอบแทน สิทธิประโยชน์ที่เหมาะสม การสร้างเสริมบรรยากาศในการทำงานที่ดี ตลอดจนการสร้างภาพลักษณ์ขององค์กรให้มีชื่อเสียง และน่าเชื่อถือ ส่งผลให้เกิดความผูกพันระหว่างบุคลากรและองค์กรในระยะยาว ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทันตแพทย์ และผู้ช่วยทันตกรรมได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีศูนย์ฝึกอบรมผู้ช่วยทันตกรรม ภายใต้การดำเนินการของบริษัทฯ เพื่อรองรับความต้องการบุคลากรผู้ช่วยทันตกรรมของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

(2) เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

ในการจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ บริษัทฯ มีช่างเครื่องมือแพทย์ และคณะทำงาน ทำหน้าที่พิจารณาคุณสมบัติ ลักษณะเครื่องมือทางการแพทย์ ควบคู่กับราคาและเงื่อนไขทางการค้ากับผู้จัดจำหน่าย เพื่อให้ได้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพดี มีราคาที่เหมาะสม และสามารถตอบสนองต่อการใช้งาน และเกิดประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ

บริษัทฯ มีการจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์โดยตรงจากผู้ผลิตในประเทศ และผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายในประเทศ สำหรับเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ส่วนใหญ่จะได้รับเครดิตทางการค้าประมาณ 60 - 90 วันแก้อัตันตกรรมจะได้รับเครดิตทางการค้าประมาณ 1 ปี และเครื่อง X-Ray จะได้รับเครดิตทางการค้าประมาณ 2 ปี ในด้านการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์นั้น บริษัทฯ ไม่มีข้อผูกพันในการซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์กับผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่ง จึงทำให้บริษัทฯ สามารถเลือกซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้จำหน่ายได้หลายราย

(3) แลปทันตกรรม

แลปทันตกรรมถือเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อคุณภาพของงานทันตกรรมโดยเฉพาะอย่างยิ่งงานทันตกรรมประดิษฐ์ ซึ่งอยู่ภายใต้นโยบายคุณภาพและการรับประกันของบริษัทฯ จึงมีการกำหนดขอบเขตงานแลปและวัสดุ (Scope of Lab & Materials) บริษัทฯ จะทำการคัดเลือกแลปทันตกรรมที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ และกำหนด List รายชื่อบริษัทแลปทันตกรรมที่ทันตแพทย์สามารถเลือกใช้ เพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน ซึ่งแลปทันตกรรมใน List จะพิจารณาจากแลปทันตกรรมที่มีมาตรฐานการทำงาน เป็นที่ยอมรับของทันตแพทย์ มีภาพลักษณ์และผลงานที่ดี รวมทั้งมีการทบทวนและประเมินคุณภาพของแลปทันตกรรมในทุกๆ ปี เพื่อสร้างความมั่นใจในคุณภาพของงานที่ส่งมอบต่อผู้รับบริการ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่ได้พึ่งพาแลปทันตกรรมรายใดรายหนึ่ง และไม่มีข้อผูกพันในการเลือกใช้แลปทันตกรรม หากบริษัทฯ เห็นว่าแลปทันตกรรมไม่มีคุณภาพตามนโยบายคุณภาพและการรับประกัน บริษัทฯ จะทบทวน เพื่อปรับเปลี่ยนรายชื่อแลปทันตกรรมใหม่ได้

(4) ยาและเวชภัณฑ์

ยาไม่ได้เป็นผลิตภัณฑ์หรือวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจทันตกรรม เนื่องจากการรักษาพยาบาลด้านทันตกรรม มีการสั่งจ่ายยาให้กับผู้รับบริการไม่มากนัก ประกอบกับธุรกิจทันตกรรมมีประเภทยาจำนวนไม่มาก อาทิ ยาแก้ปวด ยารักษาในการติดเชื้อ และวิตามิน เป็นต้น

ในด้านการจัดซื้อยาและเวชภัณฑ์ บริษัทฯ จะจัดซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตในประเทศ และผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายในประเทศ โดยเลือกซื้อจากผู้ผลิตที่ได้รับใบอนุญาตในการผลิต และจัดจำหน่ายยา และเวชภัณฑ์ทางยา ที่มีคุณภาพตามมาตรฐาน Good Manufacturing Practice (GMP) เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะได้รับยาที่มีคุณภาพตามมาตรฐาน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการตรวจสอบสินค้าประเภทยา โดยกำหนดให้การรับสินค้าประเภทยาของสาขาบริษัทฯ ต้องตรวจสอบวันหมดอายุของยาทุกประเภท โดย ณ วันรับสินค้าต้องมีวันหมดอายุเหลือไม่ต่ำกว่า 1 ปี และตรวจสอบวันหมดอายุเป็นประจำทุกเดือนเพื่อบริหารยาที่ใกล้หมดอายุ กรณีตรวจสอบและพบว่าวันหมดอายุของยาเหลือต่ำกว่า 6 เดือน จะต้องนำส่งคืนที่คลังสินค้าส่วนกลาง เพื่อนำส่งคืนและแลกเปลี่ยนยาใหม่กับผู้จำหน่ายต่อไป

ด้านการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายนั้น แม้ว่าในปัจจุบัน บริษัทฯ จะมีการซื้อสินค้าจากผู้จำหน่ายประเภทยาเพียงน้อยราย แต่บริษัทฯ ไม่ได้พึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งและไม่มีข้อผูกพันการซื้อยากับผู้จำหน่าย เนื่องจากยาที่ใช้ เป็นยาทั่วไปที่ไม่ได้มีความเฉพาะเจาะจงในการรักษาโรคเป็นพิเศษ จึงสามารถเลือกซื้อจากผู้จำหน่ายรายใดก็ได้ในตลาดที่บริษัทฯ เห็นว่ามีคุณภาพที่ดีและมีความเหมาะสม

(5) วัสดุทางทันตกรรม

วัสดุทางทันตกรรมหรือทันตวัสดุ เป็นวัสดุสิ้นเปลืองของทันตกรรมยกเว้นยา ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งในการรักษาพยาบาลด้านทันตกรรม โดยวัสดุที่นำมาใช้ในงานทันตกรรมจะมีคุณสมบัติใกล้เคียงกับฟันธรรมชาติ เช่น ทนต่อแรงบดเคี้ยว ไม่เป็นพิษ และสามารถอยู่ในภาวะสิ่งแวดล้อมภายในช่องปากได้โดยไม่เปลี่ยนแปลง ตัวอย่างของวัสดุทางทันตกรรมได้แก่ ผงขัดฟัน น้ำยาระงับอาการเสียวฟัน ปูน Plaster วัสดุปิดแผล และยาชา เป็นต้น

ภายใต้นโยบายคุณภาพและการรับประกันของบริษัทฯ จึงมีการกำหนดมาตรฐานวัตถุดิบของวัสดุทางทันตกรรม (Standard Material Lists) บริษัทฯ จะจัดซื้อโดยตรงจากผู้จำหน่ายหลายบริษัท ซึ่งทันตแพทย์สามารถที่จะเสนอแนะวัสดุทางทันตกรรมที่นอกเหนือจากรายการมาตรฐานของบริษัทฯ ได้ ในกรณีที่มีความจำเป็นต้องใช้วัสดุพิเศษ โดยเป็นการสั่งซื้อครั้งต่อครั้งเมื่อมีความต้องการใช้ ผ่านขั้นตอนกระบวนการสั่งซื้อของบริษัทฯ

การบริหารคลังสินค้าของวัสดุทางทันตกรรมจะมีรูปแบบการบริหารที่คล้ายคลึงกับประเภทยาและเวชภัณฑ์ โดยบริษัทฯ มีนโยบายการตรวจสอบวันหมดอายุของวัสดุทุกประเภทเป็นประจำ สำหรับด้านการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายด้านวัสดุทางทันตกรรม บริษัทฯ สามารถเลือกซื้อจากผู้จำหน่ายรายใดก็ได้หากบริษัทฯ เห็นว่ามีคุณภาพและมีความเหมาะสม

3.2 การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมโดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดการและรวบรวมขยะมูลฝอยติดเชื้อให้เป็นไปตามกฎกระทรวงว่าด้วยการกำจัดขยะมูลฝอยติดเชื้อ พ.ศ. 2545 ของกระทรวงสาธารณสุข และ ข้อบังคับกรุงเทพมหานครว่าด้วยหลักเกณฑ์การจัดการมูลฝอย

วัสดุและของเสียด้านทันตกรรม ได้แก่ วัสดุสิ้นเปลืองที่เกิดจากการรักษาทางการแพทย์ทันตกรรม เช่น เข็มฉีดยา สำลี ผ้าก๊อซ ผ้าต่างๆ เป็นต้น รวมทั้งขยะมูลฝอยที่เกิดจากการดำเนินงานทั่วไปของงานทันตกรรม ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

- มูลฝอยทั่วไป ได้แก่ ขยะมูลฝอยทั่วไป ทั้งมูลฝอยแบบเปียกและแห้ง
- มูลฝอยติดเชื้อทางทันตกรรม แบ่งออกได้เป็น

1. ขยะชนิดไม่มีคม ได้แก่ สำลี ผ้าก๊อซ เป็นต้น โดยจะแยกขยะติดเชื้อไม่มีคมใส่ไว้ในถังขยะบรรจุด้วยถุงสีแดงและถังขยะมีฝาปิดมิดชิด หรืออยู่ในสถานที่ปิด ส่วนการบรรจุขยะติดเชื้อ จะบรรจุเพียง ¾ ของปริมาตรถุงมัดปากถุงให้แน่น แล้วนำไปเก็บที่ห้องพักขยะติดเชื้อ

2. ขยะชนิดมีคม ได้แก่ วัสดุและเครื่องมือมีคม เช่น เข็มฉีดยา ใบมีดผ่าตัด ให้ทิ้งในภาชนะที่ป้องกันการแทงทะลุ เช่น ขวดพลาสติกชนิดหนาหรือกระป๋องโลหะที่มีฝาปิดมิดชิด และระบุ “ขยะติดเชื้อมีคม” เมื่อขยะมีคมเต็มภาชนะปิดฝาให้แน่น แล้วนำไปเก็บที่ห้องพักขยะติดเชื้อ

บริษัทฯ จะนำมูลฝอยเคลื่อนย้ายไปจัดเก็บในห้องพักขยะติดเชื้อภายนอกอาคาร หลังจากนั้นราชการส่วนท้องถิ่นที่ได้รับอนุญาตให้ดำเนินการกำจัดขยะมูลฝอยติดเชื้อจากคลินิกซึ่งเป็นสถานบริการสาธารณสุข ซึ่งหมายถึงสถานพยาบาล สถานพยาบาลสัตว์ ทั้งของรัฐและเอกชน

โดยการจัดการมูลฝอยติดเชื้อที่เกิดจากสถานพยาบาลในกรุงเทพมหานคร บริษัทฯ ว่าจ้างให้บริษัท กรุงเทพมหานคร จำกัด ซึ่งได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น มอบให้ดำเนินการกำจัดมูลฝอยติดเชื้อภายใต้การควบคุมของราชการส่วนท้องถิ่น ให้เป็นผู้ให้บริการเก็บ ขน และกำจัดขยะมูลฝอยติดเชื้อให้กับสถานพยาบาลที่มีที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร เพื่อเก็บและกำจัดขยะติดเชื้อของสาขาของบริษัทฯ ที่ตั้งอยู่ในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร สำหรับในส่วนของสาขาที่อยู่ในเขตพื้นที่ปริมณฑล บริษัทฯ ได้ว่าจ้างให้องค์การบริหารส่วนจังหวัดของพื้นที่นั้นๆ เป็นผู้เก็บ ขน และกำจัดขยะมูลฝอยติดเชื้อ ทั้งนี้ ผู้ปฏิบัติงานประจำยานพาหนะขนมูลฝอยติดเชื้อ ต้องระมัดระวัง และเป็นผู้รับผิดชอบหากมูลฝอยติดเชื้อและภาชนะสำหรับบรรจุมูลฝอยติดเชื้อตกหล่นในระหว่างการขน

3.3 การจัดการด้านความปลอดภัย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในด้านความปลอดภัยในการดำเนินงานของคลินิกทันตกรรมทุกสาขา เพื่อให้สามารถรองรับเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานปกติของบริษัทฯ รวมทั้งเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อการใช้บริการแก่ผู้รับบริการได้ โดยบริษัทฯ มีแนวทางการจัดการด้านความปลอดภัย ดังนี้

(1) อัคคีภัย

บริษัทฯ ยังไม่เคยได้รับความเสียหายจากอัคคีภัย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมในการป้องกันเหตุอัคคีภัยที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต โดยได้จัดทำประกันอัคคีภัยให้ครบทุกสาขา โดยประกันภัยดังกล่าวเป็นการประกันภัยที่ครอบคลุมสิ่งปลูกสร้าง เฟอร์นิเจอร์เครื่องตกแต่งและของใช้ต่างๆ ระบบไฟฟ้าและเครื่องใช้สำนักงาน เครื่องมือและเครื่องอุปกรณ์ต่างๆทางการแพทย์ ยาและเวชภัณฑ์ทุกชนิด รวมทั้งขยายความคุ้มครองถึงภัยลมพายุ ภัยแผ่นดินไหว หรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำหรือสึนามิ แต่อย่างไรก็ตาม นอกจากการทำประกันภัยเพื่อเพิ่มความคุ้มครองทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่อาจเกิดความเสียหายแล้วนั้น บริษัทฯ ยังมีมาตรการการป้องกัน ด้วยการจัดให้มีระบบป้องกันอัคคีภัย ในการนี้ บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าอุปกรณ์เตือนภัย ซึ่งครอบคลุมถึงสัญญาเตือนอัคคีภัย สัญญาณบุกรุก และสัญญาณฉุกเฉิน เพื่อป้องกันและดูแลความปลอดภัยของคลินิกทันตกรรมทุกสาขา

(2) อุทกภัย

แม้ว่าบริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์อุทกภัยครั้งใหญ่ในพื้นที่ภาคกลางบางจังหวัด รวมถึงพื้นที่บางส่วนของกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ในระหว่างปี 2554 ที่ผ่านมา ได้ส่งผลกระทบและเกิดความเสียหายกับบางสาขาก็ตามแต่ อย่างไรก็ตาม ผลกระทบดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการทำงานของสาขามากนัก ซึ่งที่ได้รับผลกระทบจะเป็นความเสียหายของเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่งในพื้นที่ชั้นล่างของสาขา ส่วนอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ของสาขาไม่ได้รับผลกระทบแต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทฯ ได้ดำเนินการขนย้ายได้ทันเวลา เมื่อเกิดเหตุการณ์อุทกภัยซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ บริษัทฯ จึงตระหนักถึงความสำคัญของความเสี่ยงจากอุทกภัยที่อาจเกิดขึ้นได้อีกในอนาคต จึงได้มีการกำหนดแนวทางปฏิบัติเมื่อเกิดอุทกภัยเพื่อรองรับสถานการณ์สำหรับการป้องกันความเสียหายของอาคารเพื่อป้องกันน้ำเข้าสู่อาคาร การป้องกันความเสียหายของอุปกรณ์และวัสดุทางทันตกรรม หากปรากฏว่ามีน้ำท่วมสูงและไม่สามารถป้องกันน้ำเข้าสู่ตัวอาคารได้ บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับการป้องกันความเสียหายของอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ทุกประเภท อาทิ แก้วทันตกรรม เครื่อง X-ray อุปกรณ์ทางทันตกรรมขนาดใหญ่และขนาดเล็ก วัสดุทางทันตกรรม สิ้นค้าและยาทุกชนิด เป็นต้น รวมทั้งการป้องกันความเสียหายของข้อมูลประวัติของผู้รับบริการ และแนวทางการจัดการหลังน้ำท่วมเพื่อตรวจสอบความพร้อมในการกลับมาให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(3) ระบบสาธารณูปโภค

ระบบสาธารณูปโภคถือเป็นเรื่องสำคัญอีกด้านหนึ่งของสถานประกอบการพยาบาล อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงด้านสาธารณูปโภคของสถานประกอบการประเภททันตกรรมที่อาจจะส่งผลกระทบกับการดำเนินงานทันตกรรมยังมีผลกระทบไม่มากนัก ซึ่งบริษัทฯ มีแผนการรองรับระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น การสำรองไฟทางเดินเมื่อไฟฟ้าขัดข้องเท่านั้น ส่วนการสำรองไฟขนาดใหญ่เพื่อใช้ในภาวะฉุกเฉิน บริษัทฯ มิได้มีการดำเนินการ เพราะเห็นว่าเป็นการลงทุนที่ต้องใช้เงินลงทุนที่สูงมาก และการทันตกรรมยังไม่มีคามจำเป็นที่ต้องมีเครื่องสำรองไฟขนาดใหญ่ เนื่องจากเป็นสถานพยาบาลที่ไม่ได้รับผู้ป่วยไว้ค้างคืนและไม่มีการใช้เครื่องช่วยหายใจ ในการให้บริการซึ่งหากเกิดเหตุฉุกเฉินระหว่างการให้บริการด้านทันตกรรม อาทิ ไฟฟ้าดับ ก็สามารถหยุดการรักษาได้ทันที โดยไม่เกิดผลกระทบที่ร้ายแรงต่อผู้รับบริการ รวมทั้งปัญหาไฟฟ้าดับหรือขัดข้องก็ไม่ได้เกิดขึ้นเป็นประจำ บริษัทฯ จึงยังไม่มีคามจำเป็นในการลงทุนในสำรองไฟขนาดใหญ่นดังกล่าว

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์

การประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรม มีความจำเป็นต้องพึ่งพาบุคลากรทันตแพทย์ที่มีความรู้ ความสามารถ และมีความเชี่ยวชาญในด้านสาขาต่างๆ รวมถึงผู้ช่วยทันตกรรม ซึ่งในปัจจุบันสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชนสามารถผลิตได้ในจำนวนจำกัด ประกอบกับมีการขยายตัวของธุรกิจการให้บริการด้านทันตกรรมเพิ่มมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาบุคลากรดังกล่าวให้มีความชำนาญต้องใช้เวลาอันยาวนาน ทำให้เกิดความต้องการบุคลากรที่มีคุณภาพ และมีประสบการณ์เพิ่มมากขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการขาดแคลนบุคลากรทันตแพทย์ในด้านต่างๆ และผู้ช่วยทันตกรรมในอนาคตได้

สำหรับการบริหารด้านบุคลากรทันตแพทย์ให้มีความเพียงพอในการให้บริการ บริษัทฯ ดำเนินการโดยจัดทำตารางเวลาการลงตรวจของทันตแพทย์แต่ละวันของแต่ละสาขาอย่างชัดเจน เพื่อให้มั่นใจได้ว่ามีทันตแพทย์ที่สามารถให้บริการได้เพียงพอต่อความต้องการของผู้รับบริการ รวมถึงการสรรหาบุคลากรทันตแพทย์ผ่านช่องทางที่หลากหลาย อาทิ รับสมัครทางเว็บไซต์ การบอกต่อระหว่างทันตแพทย์ด้วยกันเอง การแนะนำของผู้จัดการสาขาหรือพนักงานบริษัท เป็นต้น โดยหากพิจารณาในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2554 – 2556) พบว่าอัตราการลาออกของทันตแพทย์เฉลี่ย (Average Turn Over Rate) เท่ากับร้อยละ 12 ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยประสบกับภาวะขาดแคลนทันตแพทย์แต่อย่างใด และเพื่อเป็นการรักษาบุคลากรทางการแพทย์ดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทันตแพทย์มาโดยตลอด รวมทั้งการกำหนดนโยบายค่าตอบแทน สิทธิประโยชน์ที่เหมาะสม การสร้างเสริมบรรยากาศในการทำงานที่ดี ตลอดจนการสร้างภาพลักษณ์ขององค์กรให้มีความน่าเชื่อถือ ส่งผลให้เกิดความผูกพันระหว่างบุคลากรและองค์กรในระยะยาว ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทันตแพทย์ และผู้ช่วยทันตกรรมได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการเปิดสถาบันฝึกอบรมแอลดีซี ซึ่งเป็นศูนย์ฝึกอบรมผู้ช่วยทันตแพทย์ เป็นหน่วยงานภายในของบริษัทฯ เพื่อรองรับความต้องการด้านบุคลากรผู้ช่วยทันตแพทย์ของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

1.2 ความเสี่ยงจากการถูกผู้รับบริการฟ้องร้อง

การประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากผู้รับบริการ หากมาตรฐานการให้บริการหรือผลการรักษาที่ไม่เป็นไปตามความคาดหวัง บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าว และได้พยายามเสริมสร้างมาตรฐานการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ทั้งในส่วนของการเตรียมความพร้อมผู้รับบริการก่อนและหลังรับบริการ ขั้นตอนการตรวจรักษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านของความปลอดภัยจากการให้บริการ ทางบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องมาตรฐานความสะอาดแบบ “ปลอดเชื้อ” เสมอมา นับแต่เริ่มก่อตั้ง จึงได้กำหนดมาตรฐานการป้องกันการติดเชื้อ ทั้งในเรื่องของการเลือกใช้อุปกรณ์หรืออุปกรณ์แบบครั้งเดียวทิ้ง ระบบการฆ่าเชื้อในเครื่องมือแพทย์ที่นำมาใช้ซ้ำ รวมถึงการตรวจสอบประสิทธิภาพ “ปลอดเชื้อ” ทั้งทางกายภาพ ทางเคมี และทางชีวภาพ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถส่งมอบบริการที่คุ้มค่า ปลอดภัย ปลอดภัย เพื่อให้ผู้รับบริการมั่นใจได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการบริหารข้อเสนองานและข้อร้องเรียนผ่านช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนหลายช่องทาง เช่น ผ่านสาขาโดยตรง ผ่าน Call Center ผ่านสื่อ Social Media ต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ผู้รับบริการสามารถร้องเรียนหากผลการรักษาไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง บริษัทฯ จะดำเนินการตอบสนองต่อข้อร้องเรียนดังกล่าวทันที รวมถึงการประเมินผลการรักษาผ่านการจัดทำการสำรวจและประเมินความพึงพอใจในการให้บริการ เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทบทวนและปรับปรุงงานบริการต่อไป นอกจากนี้ ในการให้บริการบางประเภท บริษัทฯ ได้มีนโยบายการรับประกันงานสำหรับบริการอุดฟัน บริการครอบฟัน และงานใส่ฟัน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้รับบริการ และเป็นการรักษาสัมพันธภาพที่ดีกับผู้รับบริการ

1.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจให้บริการศูนย์ทันตกรรม

ปัจจุบันการประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรม มีแนวโน้มของการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น จากการที่มีผู้ประกอบการรายใหม่ในตลาดเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีช่องทางการให้บริการที่หลากหลาย และมีการแย่งส่วนแบ่งการตลาดจากผู้ประกอบการรายเดิม นอกจากนี้ ยังอาจได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าและการบริการภายใต้ข้อตกลงของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้เกิดการแข่งขันเพิ่มขึ้น จากคู่แข่งรายใหม่ภายใต้กลุ่มประเทศอาเซียน ที่มาเปิดบริการทางด้านทันตกรรมในประเทศไทย

ปัจจุบัน บริษัทฯ เปิดสาขาให้บริการคลินิกทันตกรรมรูปแบบศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมทั่วไปรวมจำนวน 21 สาขา ครอบคลุมเขตพื้นที่ชุมชนของกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดสมุทรปราการ เป็นต้น ซึ่งในพื้นที่ดังกล่าวมีการประกอบธุรกิจของโรงพยาบาล และคลินิกทันตกรรมหลายแห่ง ทำให้มีการแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบลักษณะการให้บริการของบริษัทฯ และคู่แข่งแล้ว จะเห็นได้ว่ามีความได้เปรียบในการแข่งขัน ทั้งในด้านของทำเลที่ตั้งของบริษัทฯ การให้บริการโดยทันตแพทย์เฉพาะทาง รวมถึงระบบการให้บริการที่มีมาตรฐาน มีเครื่องมือที่พร้อมและทันสมัยสำหรับให้บริการด้านต่างๆ ตามที่กล่าวข้างต้น อีกทั้งยังมีมาตรฐานความสะอาดแบบ “ปลอดเชื้อ” การออกแบบพื้นที่ให้มีสัญลักษณ์ที่ดี เพื่อสามารถควบคุมไม่ให้เกิดการปนเปื้อนจากผู้รับบริการคนหนึ่งไปสู่อีกคนหนึ่งได้ และกำหนดมาตรฐานแนวทางการป้องกันการติดเชื้อทางทันตกรรม รวมถึงระบบการเฝ้าระวังการติดเชื้อการตรวจติดตามคุณภาพภายใน เพื่อให้เกิดการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ในปี 2558 บริษัทฯ มีแผนจะดำเนินการยื่นต่ออายุ (Re-accreditation) ใบรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) จำนวน 8 สาขา คือ สาขาลาดพร้าว 89 สาขาแจ้งวัฒนะ สาขาศรีนครินทร์ สาขารามคำแหง 135 สาขาอ่อนนุช สาขาราชพฤกษ์ สาขารังสิต และสาขารวมอินทรา 37 (กม. 4) และจะดำเนินการยื่นขอใบรับรองคุณภาพดังกล่าวให้กับสาขาใหม่ (Accreditation) จำนวน 9 สาขา คือ สาขาสายไหม สาขาเพชรเกษม สาขาพระราม 2 สาขางามวงศ์วาน สาขาพระราม 5 สาขาบางใหญ่ สาขานวมินทร์ สาขาบึงกุ่ม-ลำลูกกา และสาขาเสรีไทย โดยบริษัทฯ จะดำเนินการยื่นหนังสือแสดงความจำนงการขอรับการรับรองคุณภาพ HA จำนวน 17 สาขา ในเดือนเมษายน 2558 และคาดว่าจะเจ้าหน้าที่จะเข้ามาตรวจสอบสาขาที่แสดงความจำนงทั้งสิ้น 17 สาขาดังกล่าวประมาณไตรมาสที่ 3 ปี 2558

1.4 ความเสี่ยงจากการนำส่งภาษีหัก ณ ที่จ่าย ในกรณีที่มีการสรรพากรประเมินภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของทันตแพทย์แตกต่างจากที่บริษัทฯ ถือปฏิบัติ

เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า ในการประกอบธุรกิจการให้บริการทางการแพทย์ การจะให้แพทย์แขนงต่างๆ มาเป็นพนักงานของบริษัทฯ มีความเป็นไปได้ยาก เพราะงานแพทย์ถือเป็นงานวิชาชีพอิสระ สำหรับทันตแพทย์ก็เช่นเดียวกัน บริษัทฯ จึงได้กำหนดกรอบแนวทางข้อตกลงกับทันตแพทย์ เรื่องค่าตอบแทนการขอใช้สถานพยาบาลของบริษัทฯ เพื่อการประกอบโรคศิลป์ ที่ทันตแพทย์จะแบ่งรายได้จากการรักษาพยาบาลหรือค่าบริการต่างๆ ให้กับบริษัทฯ เพื่อให้เงินได้ของทันตแพทย์เป็นไปตามเกณฑ์เงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40 แห่งประมวลรัษฎากร บริษัทฯ จึงแบ่งประเภทของรายได้ของทันตแพทย์ตามลักษณะการทำงานเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. กรณีทันตแพทย์มีรายได้จากการขอใช้สถานพยาบาลไม่เต็มเวลา เข้าข่ายเป็นเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40 (6)
2. กรณีทันตแพทย์มีรายได้จากการขอใช้สถานพยาบาลเต็มเวลา (ทันตแพทย์เวร) เข้าข่ายเป็นเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40 (2)
3. กรณีทันตแพทย์มีรายได้จากการเป็นผู้ดำเนินการสถานพยาบาล เข้าข่ายเป็นเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40 (1)

ในทางปฏิบัติ บริษัทฯ ได้มีการทำข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรกับทันตแพทย์เกี่ยวกับการอนุญาตให้ใช้สถานพยาบาลเพื่อการประกอบโรคศิลป์ แขนงทันตกรรม ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้ทันตแพทย์ใช้สถานที่ เครื่องมือ และอุปกรณ์ ของบริษัทฯ เพื่อการตรวจรักษา หรือให้บริการ โดยทันตแพทย์มอบหมายให้บริษัทฯ เป็นผู้เก็บค่ารักษาหรือค่าบริการจากผู้รับบริการแทนทันตแพทย์ และส่งรายได้คืนให้ทันตแพทย์ ซึ่งทันตแพทย์จะทำข้อตกลงแบ่งรายได้ให้กับบริษัทฯ ดังนั้นทันตแพทย์จึงไม่ได้มีสถานะเป็นพนักงานของบริษัทฯ

กรณีที่ทันตแพทย์มีรายได้จากการขอใช้สถานพยาบาลไม่เต็มเวลา และแบ่งรายได้ให้กับบริษัทตามข้อตกลงรายได้ของทันตแพทย์จึงถือเป็นเงินได้จากการประกอบวิชาชีพอิสระ ภายใต้มาตรา 40 (6) แห่งประมวลรัษฎากร บริษัทฯ จึงไม่มีหน้าที่ต้องหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายจากทันตแพทย์ ตาม ข้อ 7. แห่งคำสั่งกรมสรรพากรที่ ท.ป. 4/2528 แห่งประมวลรัษฎากร สำหรับทันตแพทย์ประเภทใช้สถานพยาบาลเต็มเวลาจะไม่มีประเด็นปัญหาในเรื่องนี้

โดยเหตุที่ ความเห็นในทางกฎหมายภาษีอากรเกี่ยวกับการจัดประเภทของเงินได้ค่าตอบแทนทันตแพทย์อาจแตกต่างจากเกณฑ์ของกรมสรรพากร ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากกรณีดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้มีการระบุในข้อตกลงระหว่างบริษัทฯ และทันตแพทย์ โดยกำหนดให้ทันตแพทย์แต่ละรายเป็นผู้นำส่งและยื่นชำระภาษีเงินได้ของตนเอง รวมถึงรับผิดชอบค่าใช้จ่ายกรณีมีเบี้ยปรับหรือเงินเพิ่ม อันเกิดจากกรณีภาษีหัก ณ ที่จ่ายตามที่กล่าว ทำให้หากเกิดเหตุการณ์ในประเด็นทางด้านภาษี ทันตแพทย์จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น และไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ แต่อย่างใด

1.5 ความเสี่ยงจากการต่อสัญญาเช่าพื้นที่ในการประกอบธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมของบริษัทฯ ได้มีการเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจากบุคคลอื่น สัญญาเช่าส่วนใหญ่มีอายุประมาณ 3 ปี ทำให้เกิดความเสี่ยงหากเกิดกรณีที่คู่สัญญาออกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด รวมถึงความเสี่ยงในการต่อสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนด ทำให้บริษัทฯ อาจต้องจัดหาสถานที่สำหรับประกอบธุรกิจแห่งใหม่ รวมถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากมาตรฐานบัญชีที่ต้องมีการตัดจำหน่ายค่าเสื่อมราคาของเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้เช่า และปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัด ทำให้ได้รับการต่อสัญญาเช่าพื้นที่อย่างต่อเนื่อง

สำหรับสาขาแจ้งวัฒนะ ที่มีคดีข้อพิพาทฟ้องขับไล่ โดยผู้ให้เช่า(โจทก์)ได้ฟ้องขับไล่กรรมการบริษัท(จำเลย)นั้น ปัจจุบันคืออยู่ระหว่างศาลอุทธรณ์พิจารณาคดีการอุทธรณ์ของจำเลย โดยในระหว่างนี้จำเลยได้ยื่นคำร้องขอทุเลาการบังคับคดีไว้ และได้มีการไต่สวนคำร้องไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยศาลอุทธรณ์ได้มีคำสั่งให้จำเลยนำค่าเสียหายที่จะต้องชำระให้แก่โจทก์ตามคำพิพากษาของศาลชั้นต้น นับตั้งแต่วันที่ 2 ตุลาคม 2555 จนถึงวันทวงค่าสั่งของศาลอุทธรณ์มาวางไว้ต่อศาลชั้นต้น ภายในเวลาที่ศาลชั้นต้นกำหนด ก็จะอนุญาตให้ทุเลาการบังคับคดีไว้ในระหว่างอุทธรณ์ สำหรับค่าเสียหายรายเดือนต่อไปให้จำเลยมาวางไว้ต่อศาลชั้นต้นเดือนละครั้ง ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงหากท้ายที่สุดแล้ว ศาลฎีกามีคำพิพากษาให้ขับไล่จำเลย ก็จะทำให้เกิดผลกระทบทางลบต่อผลการดำเนินงาน ทางบริษัทฯ จึงได้มีการตัดจำหน่ายค่าเสื่อมราคาของเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของสาขาแจ้งวัฒนะเสร็จสิ้นแล้วในงบการเงิน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 และในงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้มีการตั้งประมาณการหนี้สินสำหรับคดีข้อพิพาทการฟ้องขับไล่ดังกล่าว จำนวน 3,410,526.33 บาท และได้มีการทำเช็คส่งจ่ายศาลแพ่ง ชำระค่าเสียหายตั้งแต่ ต.ค.55 – ธ.ค.57 รวม 27 เดือน เป็นจำนวน 3,240,000.00 บาท นอกจากนี้ หากเกิดกรณีที่ไม่สามารถดำเนินงานในสาขานี้ต่อไปได้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อรายได้รวมที่ลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการเจรจากับทางผู้ให้เช่า เพื่อขอซื้อที่ดิน

ดังกล่าว รวมถึงการหาทำเลพื้นที่ที่มีศักยภาพสำหรับการเปิดสาขาใหม่ในบริเวณใกล้เคียง เพื่อป้องกันความเสี่ยงหากเกิดกรณี
ที่ศาลฎีกาพิพากษาให้ขับไล่จำเลย และหากการเจรจาซื้อที่ดินดังกล่าวจากผู้ให้เช่าไม่สำเร็จ

1.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

การให้บริการทางทันตกรรมของบริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการตรวจรักษาทันตกรรมเฉพาะทางทุกสาขาวิชาชีพ
ซึ่งนอกจากจะต้องมีทีมทันตแพทย์ทุกสาขาวิชาชีพที่มีความเชี่ยวชาญแล้ว ยังคงต้องพึ่งพาเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย
เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ซึ่งทำให้เครื่องมือและอุปกรณ์บางชนิดอาจมีการเปลี่ยนเทคโนโลยีได้ง่าย อย่างไรก็ตาม ที่
ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีการพิจารณาถึงการใช้ประโยชน์ และความคุ้มค่าของเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์ในระยะยาวก่อน
การลงทุน เพื่อให้สามารถใช้ประโยชน์จากเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ได้ลงทุนดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ ในงบการเงินของ
บริษัทฯ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีมูลค่าเครื่องมือและอุปกรณ์รวมทั้งสิ้น 49,194,811.16 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ
16.61 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมดของบริษัทฯ

2. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

บริษัทฯ มีกลุ่มครอบครัวชัชวาลน์ เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69.85 ของจำนวน
หุ้นทั้งหมด ดังนั้น บริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนด
นโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เนื่องจากถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง ยกเว้นการกระทำใดก็ตามที่กฎหมาย
หรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัท
ทั้งหมด 9 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและเป็นที่ยอมรับในสังคม จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและ
ความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ผ่านกลไกของระบบการควบคุมภายใน และเป็นการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัท
รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงความสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good
Corporate Governance) โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด อีกทั้งบริษัทฯ มีการกำหนด
ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และกำหนดตารางอำนาจอนุมัติรายการสำหรับแต่ละระดับในขอบเขตหรือวงเงินที่เหมาะสม

4. การวิจัยและพัฒนา

- ไม่มี -

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

1. สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหลัก

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ เป็นจำนวน 80.64 ล้านบาท ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้


สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	10.71	เป็นเจ้าของ	หลักประกันวงเงินสินเชื่อ (ตามรายละเอียด 3)
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	5.90	เป็นเจ้าของ	หลักประกันวงเงินสินเชื่อ (ตามรายละเอียด 3)
เครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์	49.19	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	12.31	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงาน	1.38	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ และงานระหว่างก่อสร้าง	1.15	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมมูลค่าที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ	80.64	-	-

สินทรัพย์บนพื้นที่เช่าระยะยาว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีสินทรัพย์บนพื้นที่เช่าระยะยาว จำนวน 57.95 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ภายใต้สัญญาเช่าดำเนินงานระยะยาว

2. เครื่องหมายบริการ

บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ สำหรับบริการทันตกรรม เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2549 โดยการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการนี้ มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และเมื่อครบกำหนดก็สามารถต่ออายุออกไปได้อีกครั้งละ 10 ปี

ลำดับ	เครื่องหมายการบริการ	กรรมสิทธิ์	รายละเอียด
1		บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	เครื่องหมายการบริการ สำหรับ บริการทันตกรรม ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด

3. รายละเอียดที่ดินและอาคารที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สาขาเสรีไทย ที่ดิน : โฉนดที่ดินเลขที่ 103032,103033,103034,103035,103036,16284 - พื้นที่ 103 ตารางวา - ตั้งอยู่ที่ ตำบลคลองกุ่ม อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร อาคาร : 5 คูหา 3 ชั้น ขนาด 720 ตารางเมตร	เป็นเจ้าของ	จำนวนที่ดินและอาคาร เป็นประกันวงเงินสินเชื่อ กับธนาคาร

4. สัญญาที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สิน

สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร

บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินและอาคาร เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจศูนย์ทันตกรรมทันตแพทย์เฉพาะทาง ในพื้นที่ กรุงเทพมหานคร และในเขตพื้นที่จังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดสมุทรปราการ โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่า ดังนี้

1. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาลาดพร้าว 89

สาขาลาดพร้าว89 (สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร)	
ที่ตั้ง	: สิ่งปลูกสร้างบนโฉนดเลขที่ 22974, 22973 หน้าสำรวจ 4404, 4403 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัทแอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเนื้อที่ 81 และ 93 ตารางวา พร้อมโครงสร้างอาคาร
ระยะเวลา	: 12 ปี 6 เดือน ตั้งแต่ วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 ถึง 31 ธันวาคม 2567

สาขาลาดพร้าว89 (สัญญาเช่าที่ดิน)	
ที่ตั้ง	: โฉนดเลขที่ 22972,22971 หน้าสำรวจ 4402,4401 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 114 และ 129 ตารางวา
ระยะเวลา	: 12 ปี ตั้งแต่ วันที่ 1 มกราคม 2556 ถึง 31 ธันวาคม 2567

2. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขารามคำแหง 135

สาขารามคำแหง 135	
ที่ตั้ง	: อาคารชั้นเดียวบนส่วนหนึ่งของที่ดิน โฉนดเลขที่ 167036 เลขที่ดิน 3497 และที่ดินโฉนดเลขที่ 167945 เลขที่ดิน 3635 แขวงบางกะปิ เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร (อาคารด้านหน้า) และที่ดินบริเวณด้านหลังอาคาร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารชั้นเดียว พื้นที่ 618 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: 4 ปี ตั้งแต่ วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 ถึง วันที่ 30 มิถุนายน 2559
สาขารามคำแหง 135	
ที่ตั้ง	: อาคารชั้นเดียวบนส่วนหนึ่งของที่ดิน โฉนดเลขที่ 167036 เลขที่ดิน 3497 และที่ดินโฉนดเลขที่ 167945 เลขที่ดิน 3635 แขวงบางกะปิ เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร (อาคารส่วนต่อด้านหลัง)
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารชั้นเดียว พื้นที่ 320 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: 2 ปี ตั้งแต่ วันที่ 1 พฤษภาคม 2557 ถึง วันที่ 30 เมษายน 2559

3. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขารามอินทรา 37 (กม.4)

สาขารามอินทรา 37 (กม.4)	
ที่ตั้ง	: อาคารชั้นเดียว เลขที่ 32/31 หมู่ 4 ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร บนที่ดินระหว่าง 6น./7อ. เลขที่ดิน 1680,1681 หน้าสำรวจ 1481,1482
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดย นายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารชั้นเดียวต่อเติมพื้นที่ชั้นสอง พื้นที่ 484 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: 21 ปี ตั้งแต่วันที่ 15 ตุลาคม 2545 ถึง วันที่ 14 ตุลาคม 2566

หมายเหตุ : มีการจดทะเบียนสิทธิการเช่ากับกรมที่ดิน เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2545 ณ ที่ว่าการ สำนักงานที่ดิน สาขาบางเขน กรุงเทพมหานคร

4. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาแจ้งวัฒนะ

สาขาแจ้งวัฒนะ	
ที่ตั้ง	: อาคารเลขที่ 123/1 หมู่ที่ 4 แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร บนโฉนดที่ดินเลขที่ 13636 เลขที่ดิน 160 และโฉนดที่ดินเลขที่ 13942 เลขที่ดิน 172
ผู้เช่า	: นายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: ที่ดินพร้อมโครงสร้างอาคาร 2 ชั้น เนื้อที่ 212 และ 191 ตารางวา
ระยะเวลา	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2552 ถึง วันที่ 30 มิถุนายน 2555

หมายเหตุ : สัญญาเช่าสาขาแจ้งวัฒนะหมดอายุสัญญาแล้ว แต่เนื่องจากมีคดีความกับผู้ให้เช่า คือ นายภิญโญ จันทร์ดั่งสี โดยคดีข้อพิพาทดังกล่าว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้น โดยได้มีการยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาล และการขอทุเลาการขับไล่ของโจทก์ ซึ่งศาลมีคำสั่งอนุญาตแล้ว ทั้งนี้ ผู้เช่ายังสามารถอยู่ต่อไปได้ และในการเงินปี 2557 บริษัทได้ตั้งประมาณการหนี้สินจากคดีความแล้ว จำนวน 3,410,526.33 บาท และได้มีการทำเช็คส่งจ่ายศาลแพ่ง ชำระค่าเสียหายตั้งแต่ ค.ศ.55 – ค.ศ.57 รวม 27 เดือน เป็นจำนวน 3,240,000.00 บาท

5. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาศรีนครินทร์

สาขาศรีนครินทร์	
ที่ตั้ง	: ที่ดินเปล่าโฉนดที่ดินเลขที่ 133224-133225 และโฉนดที่ดินเลขที่ 65236 และ 133222 พร้อมอาคารพาณิชย์ 6 คูหา เลขที่ 395-395/1 หมู่ 5 ตำบลลำไโรงเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ จำนวน 6 คูหา
ระยะเวลา	: 24 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2550 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2573

หมายเหตุ : เป็นสัญญาเช่าระยะยาว 24 ปี มีการจดทะเบียนที่กรมที่ดิน เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2549 ณ สำนักงานที่ดินจังหวัดสมุทรปราการ

6. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาอ่อนนุช

สาขาอ่อนนุช	
ที่ตั้ง	: ชั้นล่างของอาคารพาณิชย์ 5 คูหาและลานจอดรถ เลขที่ 1935-1943 ถนนอ่อนนุช แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ 5 คูหาและลานจอดรถ (ไม่รวมชั้น 2, ชั้น 3 และส่วนด้านหลังที่ต่อจากลานจอดรถ)
ระยะเวลา	: 6 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2556 ถึง วันที่ 31 มกราคม 2562

7. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาราชพฤกษ์

สาขาราชพฤกษ์	
ที่ตั้ง	: อาคารพาณิชย์เลขที่ 101/7 และเลขที่ 101/8 สูง 4 ชั้น จำนวน 2 คูหา ตั้งอยู่หมู่ที่ 5 ตำบลบางรักน้อย อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ จำนวน 2 คูหา
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2551 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2566

8. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขารังสิต

สาขารังสิต	
ที่ตั้ง	: อาคารพาณิชย์เลขที่ 379,381,383,385 สูง 4 ชั้น จำนวน 4 คูหา ตั้งอยู่ถนนรังสิต-นครนายก ตำบลประชาธิปัตย์ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ จำนวน 4 คูหา
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2551 ถึง 31 สิงหาคม 2566

หมายเหตุ : เป็นสัญญาเช่าระยะยาว 15 ปี มีจุดทะเบียนสิทธิการเช่ากับกรมที่ดิน เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2557 ณ สำนักงานที่ดินสาขาธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี

9. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาบิกซี ลำลูกกา

สาขาบิกซี ลำลูกกา	
ที่ตั้ง	: บริเวณ Walk Way หน้าห้าง ชั้นที่ G-OUT หมายเลขที่ GCR 127 ตั้งอยู่เลขที่ 3/83 หมู่ที่ 7 ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด
พื้นที่เช่า	: พื้นที่ในห้างสรรพสินค้า พื้นที่ 86.80 ตารางเมตร
ค่าบริการ	: 7,177.49 บาท ต่อเดือน
ระยะเวลา	: 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 8 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 7 ตุลาคม 2558

หมายเหตุ : หากมีความประสงค์จะต่ออายุสัญญา ผู้เช่าจะต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน

10. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาเพชรเกษม

สาขาเพชรเกษม	
ที่ตั้ง	: อาคารพาณิชย์ เลขที่ 431/3-4 ถนนเพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ 4 คูหา พื้นที่ 552 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2570

11. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาสายไหม

สาขาสายไหม	
ที่ตั้ง	: อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 1 ชั้นลอย รวม 2 คูหา ตั้งอยู่เลขที่ 1/10-1/11 ถนนสายไหม เขตสายไหม จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ จำนวน 2 คูหา
ระยะเวลา	: 12 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2568

12. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาพระราม 2

สาขาพระราม 2	
ที่ตั้ง	: อาคารศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา พระราม 2 อาคารเลขที่ 160 (ห้องเลขที่ SH 05) ถนนพระราม 2 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ 1 คูหา พื้นที่ 545.25 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2556 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2559 (สัญญาเช่าอยู่ระหว่างการลงนาม ซึ่งทางผู้เช่าได้ลงนามยืนยันตอบรับการต่ออายุสัญญาเช่ากับผู้ให้เช่า เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2556)

13. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขางามวงศ์วาน

สาขางามวงศ์วาน	
ที่ตั้ง	: อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 4 คูหา เลขที่ 48/34-37 โฉนดเลขที่ 197636 ถนนงามวงศ์วาน ตำบลบางเขน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี
ผู้เช่า	: บริษัทแอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ จำนวน 4 คูหา
ระยะเวลา	: 12 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2568

14. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาพระราม 5

สาขาพระราม 5	
ที่ตั้ง	: อาคารพาณิชย์ จำนวน 6 คูหา ตั้งอยู่เลขที่ 103/18- 103/22 หมู่ที่ 4 ถนนราชพฤกษ์ ตำบลบางกร่าง เมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ จำนวน 6 คูหา
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2554 ถึงวันที่ 1 สิงหาคม 2569

15. สัญญาเช่าที่ดินสาขางาใหญ่

สาขางาใหญ่	
ที่ตั้ง	: โฉนดเลขที่ 22806,22807,22808,1339 เลขที่ดิน 295,296,297,68 ตั้งอยู่เลขที่ 14/50 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเปล่า พื้นที่ หน้ากว้าง 42 เมตร ลึก 46 เมตร
ระยะเวลา	: 7 ปี 7 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 ถึงวันที่ 31 มกราคม 2564

16. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขานวมิตร

สาขานวมิตร	
ที่ตั้ง	: ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างอาคารพาณิชย์ 4 คูหา เลขที่ 4/1475-6 ถนนสุขาภิบาล 1 แขวงคลองกุ่ม เขตคลองกุ่ม กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์จำนวน 4 คูหา
ระยะเวลา	: 9 ปี ตั้งแต่วันที่ 15 มิถุนายน 2555 ถึงวันที่ 15 มิถุนายน 2564

17. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาสะพานใหม่

สาขาสะพานใหม่	
ที่ตั้ง	: ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เลขที่ 145/1 บนโฉนดเลขที่ 1471 เลขที่ดิน 5387 แขวงกุ่มแดง (คลองถนน) เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา พื้นที่ 88 ตารางวา
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 14 กรกฎาคม 2555 ถึงวันที่ 14 กรกฎาคม 2570

18. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาพร้อมพงษ์

สาขาพร้อมพงษ์	
ที่ตั้ง	: โครงการ The Balcony Petchburi เลขที่ 966-1968 ปากซอยพร้อมพงษ์ ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ 38/1 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์จำนวน 4 คูหา พื้นที่ 255 ตารางเมตร และพื้นที่ชั้นลอย 56 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: 12 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2568

19. สัญญาเช่าที่ดินสาขาเสรีไทย

สาขาเสรีไทย (เช่าที่จอดรถ)	
ที่ตั้ง	: ที่ดินเปล่า โฉนดเลขที่ 16285 เลขที่ดิน 4921 เนื้อที่ 50 ตารางวา
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเปล่า จำนวน 50 ตารางวา
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2570

20. สัญญาเช่าที่ดินสาขารามอินทรา กม.10

สาขารามอินทรา กม.10	
ที่ตั้ง	: ที่ดินเปล่า โฉนดเลขที่ 47359/47360 เลขที่ดิน 3599/3598 ตำบลคันนายาว อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดย นายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 217 และ 219 ตารางวา
ระยะเวลา	: 18 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2557 ถึงวันที่ 31 มกราคม 2575

21. สัญญาเช่าที่ดินสาขาสาลายา

สาขาสาลายา	
ที่ตั้ง	: ที่ดินเปล่า โฉนดเลขที่ 12627 แขวงศาลาธรรมสพพ์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 1 ไร่
ระยะเวลา	: 20 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2576

5. ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ

ศูนย์ทันตกรรมทุกสาขา และคลินิกทันตกรรมของบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงสาธารณสุข ซึ่งตามพระราชบัญญัติสถานพยาบาล พ.ศ.2541 ประกอบด้วย

- 1) ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการ สถานพยาบาล ซึ่งให้ไว้แก่บุคคล หรือนิติบุคคลผู้รับอนุญาตประกอบกิจการสถานพยาบาล (“ผู้รับอนุญาต”) โดยใบอนุญาตประเภทนี้มีกำหนดอายุไม่เกิน 10 ปี
- 2) ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล ซึ่งให้ไว้แก่ แพทย์ หรือผู้ประกอบวิชาชีพโรคศิลปะ เป็นผู้ควบคุม ดูแลกิจการสถานพยาบาล (“ผู้ดำเนินการ”) โดยใบอนุญาตประเภทนี้มีกำหนดอายุไม่เกิน 2 ปี

ซึ่งผู้รับใบอนุญาตทั้ง 2 ประเภทดังกล่าว จะต้องเป็นบุคคลหรือนิติบุคคลที่มีคุณสมบัติตามที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด ทั้งนี้ หากผู้ดำเนินการพ้นจากหน้าที่หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้เกิน 7 วัน ผู้รับอนุญาตอาจมอบหมายให้บุคคลซึ่งมีคุณสมบัติเหมาะสมเป็นผู้ดำเนินการแทนได้

คลินิกทันตกรรม	ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล (“ผู้รับอนุญาต”)	ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล (“ผู้ดำเนินการ”)
1. สาขาลดพรีว 89	- เริ่มต้น 1 มกราคม 2553 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2557
2. สาขารามคำแหง 135	- เริ่มต้น 1 มกราคม 2553 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2558
3. สาขารามอินทรา 37 (กม. 4)	- เริ่มต้น 1 มกราคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2565	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2557
4. สาขาแจ้งวัฒนะ	- เริ่มต้น 1 มกราคม 2557 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2566	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2558
5. สาขาศรีนครินทร์	- เริ่มต้น 21 พฤศจิกายน 2550 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2559	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2557
6. สาขาอ่อนนุช	- เริ่มต้น 8 กันยายน 2551 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2560	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2557
7. สาขาราชพฤกษ์	- เริ่มต้น 8 มิถุนายน 2552 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2561	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2557
8. สาขารังสิต	- เริ่มต้น 8 ตุลาคม 2552 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2561	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2557
9. สาขาบึงชี ลำลูกกา	- เริ่มต้น 29 เมษายน 2554 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2558
10. สาขาเพชรเกษม	- เริ่มต้น 8 ธันวาคม 2553 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2558

คลินิกทันตกรรม	ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล ("ผู้รับอนุญาต")	ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล ("ผู้ดำเนินการ")
11. สาขาสายไหม	- เริ่มต้น 4 เมษายน 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2564	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2558
12. สาขาพระราม 2	- เริ่มต้น 13 กันยายน 2554 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2557
13. สาขางามวงศ์วาน	- เริ่มต้น 28 กรกฎาคม 2554 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2557
14. สาขาพระราม 5	- เริ่มต้น 6 มีนาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2558
15. สาขาบางใหญ่	- เริ่มต้น 14 พฤศจิกายน 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2564	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2558
16. สาขานวมินทร์	- เริ่มต้น 20 กุมภาพันธ์ 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2565	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2557
17. สาขาสะพานใหม่	- เริ่มต้น 2 ตุลาคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2565	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2557
18. สาขาพร้อมพงษ์	- เริ่มต้น 4 มิถุนายน 2557 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2566	- เริ่มต้น 4 มิถุนายน 2557 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2558
19. สาขาเสรีไทย	- เริ่มต้น 7 พฤษภาคม 2557 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2566	- เริ่มต้น 7 พฤษภาคม 2557 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2558
20. สาขารามอินทรา (กม. 10)	- เริ่มต้น 14 สิงหาคม 2557 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2566	- เริ่มต้น 14 สิงหาคม 2557 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2566
21. สาขาศาลายา	- อยู่ระหว่างการรอรับใบอนุญาต	- อยู่ระหว่างการรอรับใบอนุญาต

หมายเหตุ : สาขาศาลายา ได้รับการตรวจจากกองประกอบโรคศิลป์แล้ว และอยู่ระหว่างการรอรับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล และใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล ซึ่งสามารถเปิดดำเนินการได้

6. นโยบายลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ โดยหลักแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. ลูกหนี้พนักงาน คือ ลูกหนี้ที่เกิดจากการที่พนักงานใช้บริการด้านทันตกรรมของบริษัท แต่ไม่ได้มีการชำระเงิน ภายหลังการรับบริการทันที โดยบริษัทฯ จะดำเนินการหักค่าใช้จ่ายที่ต้องชำระจากเงินเดือนในแต่ละเดือน ซึ่งกำหนดขั้นต่ำของการชำระในแต่ละครั้งไม่ต่ำกว่า 500 บาท และมีระยะเวลาชำระไม่เกิน 5 เดือน
2. ลูกหนี้ทันตแพทย์ คือ ลูกหนี้ที่เกิดจากบุคคลที่เป็นญาติหรือคนในครอบครัวของทันตแพทย์ใช้บริการด้านทันตกรรมของบริษัท แต่ไม่ได้มีการชำระเงินภายหลังการรับบริการทันที โดยบริษัทฯ จะดำเนินการหักค่าใช้จ่ายที่ต้องชำระจากค่าตอบแทนทันตแพทย์ในเดือนถัดไป ของรอบการจ่ายส่วนแบ่งค่าตอบแทนทันตแพทย์
3. ลูกหนี้คู่สัญญา คือ ลูกหนี้ที่เกิดจากคู่สัญญาที่ได้รับสิทธิประโยชน์ตามโครงการ โดยมีการกำหนดนโยบายการให้เครดิตทางการค้าแก่ลูกหนี้คู่สัญญา โดยมีระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

7. เงินลงทุน

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

- ในปัจจุบันบริษัทยังไม่มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม-

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

1. ข้อพิพาทการจ้างแรงงาน

เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2556 พนักงานรายหนึ่ง (โจทก์) ได้ยื่นฟ้อง บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) (จำเลย) ต่อศาลแรงงานกลาง เรื่องการเลิกจ้างโดยไม่เป็นธรรม และขอให้บังคับจำเลยจ่ายสินจ้างแทนการบอกกล่าวล่วงหน้า 130,000 บาท ค่าจ้างพิเศษ (โบนัส) 130,000 บาท และค่าชดเชย 390,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ในเงินต้นแต่ละจำนวนดังกล่าว นับแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ และจ่ายค่าเสียหายจากการเลิกจ้างไม่เป็นธรรม 4,680,000 บาท แก่โจทก์ ต่อมา เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 ศาลแรงงานกลาง ได้พิพากษาให้จำเลยจ่ายค่าชดเชย 390,000 บาท และสินจ้างแทนการบอกกล่าวล่วงหน้า 130,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ในเงินต้นแต่ละจำนวนดังกล่าว นับแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ และจ่ายค่าเสียหายจากการเลิกจ้างไม่เป็นธรรม 130,000 บาท แก่โจทก์ ต่อมาบริษัทได้มอบหมายให้ทนายความยื่นคำให้การแก้คดีของศาลแรงงานกลาง คดีได้ถูกส่งไปศาลฎีกาเพื่อพิจารณาในช่วงวันที่ 7 เมษายน 2557 ซึ่งปัจจุบันยังคงอยู่ในระหว่างพิจารณาคดีของศาลฎีกา และยังไม่มีความคืบหน้าคดีที่เป็นคำสั่ง หรือคำพิพากษาของศาล ในส่วนทางคดีนั้น ทางทนายความได้ยื่นคำร้องขอทุเลาการบังคับคดีประกอบไปกับอุทธรณ์ ที่ได้ยื่นตรงต่อศาลฎีกา ไว้แล้ว และโจทก์ในคดีนี้ปัจจุบันก็ยังมิได้มีการบังคับคดีตามคำพิพากษาของศาลแรงงานกลางแต่อย่างใด คดีจึงอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

2. ข้อพิพาทการฟ้องขับไล่

เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2555 เจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างรายหนึ่ง (โจทก์) ได้ยื่นฟ้องกรรมการของบริษัท ฯ (จำเลย) ต่อศาลแพ่ง เพื่อให้จำเลยและบริวารออกจากที่ดินของโจทก์ ส่งมอบที่ดินและสิ่งปลูกสร้างในสภาพที่เรียบร้อย และให้จำเลยชำระค่าเสียหายเดือนละ 120,000 บาท นับตั้งแต่วันที่ฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจำเลยและบริวารจะออกไปจากที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของโจทก์ตามฟ้องจนเสร็จสิ้น รวมถึงขอให้ศาลออกหมายเรียกและคำทนายความแทนโจทก์ ปรากฏว่าเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2556 ศาลแพ่งได้พิพากษาให้จำเลยพร้อมบริวารออกจากที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของโจทก์ โดยให้ส่งมอบที่ดินและสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวคืนแก่โจทก์ในสภาพเรียบร้อย และห้ามมิให้เข้าเกี่ยวข้องกับที่ดินและสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวต่อไป พร้อมทั้งกำหนดให้จำเลยชำระค่าเสียหายให้แก่โจทก์เดือนละ 120,000 บาท นับตั้งแต่วันที่ฟ้องจนกว่าจำเลยและบริวารจะออกไปจากที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของโจทก์ รวมถึงให้จำเลยใช้ค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์ และค่าทนายความ 10,000 บาท

คดีนี้อยู่ระหว่างศาลอุทธรณ์พิจารณาคดีของจำเลย โดยในระหว่างนี้จำเลยได้ยื่นคำร้องขอทุเลาการบังคับคดีไว้ และได้มีการไต่สวนคำร้องไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยศาลอุทธรณ์ได้มีคำสั่งให้จำเลยนำค่าเสียหายที่จะต้องชำระให้แก่โจทก์ตามคำพิพากษาของศาลชั้นต้น นับตั้งแต่วันที่ 2 ตุลาคม 2555 จนถึงวันทราบบำคำสั่งของศาลอุทธรณ์มาวางไว้ต่อศาลชั้นต้น ภายในเวลาที่ศาลชั้นต้นกำหนด ก็จะอนุญาตให้ทุเลาการบังคับคดีไว้ในระหว่างอุทธรณ์ สำหรับค่าเสียหายรายเดือนต่อไป ให้จำเลยมาวางไว้ต่อศาลชั้นต้นเดือนละครั้ง ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน

โดยทางจำเลยได้ปฏิบัติตามคำสั่งของศาลอุทธรณ์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว จึงไม่มีเหตุอันใดที่โจทก์จะดำเนินการบังคับคดีกับจำเลยอีก จึงทำให้ศูนย์ทันทกรรมการแอลดีซี สาขาแจ้งวัฒนะ ยังคงประกอบกิจการอยู่ต่อไปได้ จนกว่าศาลอุทธรณ์จะได้มีคำพิพากษาและคดีดังกล่าวจะถึงที่สุดที่ชั้นศาลฎีกา ตามลำดับ

7. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจร ภายใต้รูปแบบศูนย์ทันตกรรม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	395-395/1 อาคารแอลดีซี ชั้นที่ 2 หมู่ที่ 5 ถนนศรีนครินทร์ ตำบลลำโพงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107557000080
โทรศัพท์	:	0-2743-8730
โทรสาร	:	0-2758-6261
เว็บไซต์	:	www.ldcdental.com
ทุนจดทะเบียน	:	100,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 400,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 0.25 บาทต่อหุ้น
ทุนชำระแล้ว	:	100,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 400,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 0.25 บาทต่อหุ้น
นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	:	0-2229-2888 (Call Center)
ผู้สอบบัญชี	:	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	:	0-2259-5300

8. โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อม และแผนดำเนินการสำหรับโครงการสำคัญต่าง ๆ ในอนาคต ดังนี้

1. โครงการขยายสาขาไปต่างจังหวัด

บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายการเติบโตของธุรกิจในแต่ละจังหวัดอย่างชัดเจน เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และเตรียมความพร้อมในการรองรับลูกค้ากลุ่ม AEC โดยมีเป้าหมายที่จะเพิ่มจำนวนสาขาในปี 2558 อีก 10 สาขาในต่างจังหวัด

ผลกระทบต่อโครงการขยายสาขา บริษัทฯ เตรียมแผนเพื่อลดความเสี่ยง โดยทำการวิเคราะห์และศึกษาโครงการ โดยศึกษาลักษณะทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งชุมชน เงินทุน ยอดขาย จุดคุ้มทุน บุคลากร รวมถึงคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียง เป็นต้น เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุนในแต่ละจังหวัด และติดตามผลเมื่อเปิดดำเนินการแล้ว

อย่างไรก็ตามสำหรับแผนการขยายสาขาในอนาคต ต้องถูกยกเลิกหรือล่าช้าออกไป อาจเกิดจากสภาวะตลาดเปลี่ยนแปลงโดยส่งผลกระทบโดยตรงจากโครงการดังกล่าว

2. โครงการขยาย Contract

บริษัทฯ มีแผนการขยายการทำสัญญากับบริษัทต่างๆ (Contract) เพิ่มมากขึ้น เพื่อขยายตลาดสำหรับกลุ่มลูกค้าในส่วนที่ได้รับสวัสดิการทำฟัน เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า และเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการใช้บริการ โดยตั้งเป้าไว้ได้รวมสละ 10 บริษัท

อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการขยาย Contract เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายนั้น อาจจะได้รับผลกระทบจากจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการ เนื่องจากจำนวนสาขาของบริษัทฯอยู่ในพื้นที่รอบนอกกรุงเทพ

3. โครงการขยายฐาน Member LDC

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้า เพื่อสร้างเครือข่ายสมาชิกและเพื่อสร้างฐานลูกค้าในอนาคตมากขึ้น จาก 40,000 ราย เป็น 80,000 ราย (ในปี 2558) เพื่อเป็นการกระตุ้นเพิ่มยอดขายได้ควบคู่กับการรักษาฐานลูกค้า

อย่างไรก็ตาม สำหรับโครงการขยายฐาน Member LDC นั้น บริษัทฯ ได้มีแผนรองรับสำหรับลูกค้าสมาชิกให้มาใช้บริการมากขึ้น โดยจัดโปรโมชั่นที่เหมาะสมกับลูกค้าตามช่วงเวลาต่างๆ ซึ่งบริษัทฯ จะมีการติดตามผล พร้อมกับหาสาเหตุเพื่อสามารถรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ทัน่วงที

จากโครงการต่าง ๆ ในอนาคต บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถขยายฐานลูกค้า และสาขาของบริษัทฯ ให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ซึ่งจะส่งผลดีต่อการดำเนินธุรกิจ ทำให้รายได้เติบโตและกำไรสุทธิของบริษัทฯเพิ่มขึ้นในอนาคต