

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

ให้ทุกที่ มีแต่รอยยิ้ม



🦷Ldc

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “LDC”) ก่อตั้งในปี 2535 เริ่มจากคลินิกทันตกรรม ขนาด 1 คูหา ริมถนนลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร ภายใต้ชื่อ “ลาดพร้าวทันตคลินิก” โดยทันตแพทย์วัฒนา ชัยวัฒน์ ซึ่งจบการศึกษา ทันตแพทยศาสตรบัณฑิต จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลังจากที่ได้ประกอบวิชาชีพทันตแพทย์ช่วงระยะเวลาหนึ่ง ทันตแพทย์วัฒนา ชัยวัฒน์ ได้เล็งเห็นแนวโน้มของผู้บริโภคยุคใหม่ที่มีความใส่ใจต่อสุขภาพช่องปาก และฟันมากขึ้น และจะให้ความเชื่อถือกับคลินิกผู้ให้บริการทันตกรรมที่มีมาตรฐาน จึงเกิดความคิดที่จะพัฒนางานบริการของคลินิกให้ไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ ภายใต้แรงบันดาลใจที่ว่า “พันธุ์ชีวิตดี” ทันตแพทย์วัฒนา ชัยวัฒน์ ได้เริ่มปรับปรุงรูปแบบและพัฒนาระบบงานและกระบวนการภายในเป็น ศูนย์ทันตกรรมลาดพร้าว และจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในนามบริษัท ศูนย์ทันตกรรมลาดพร้าว จำกัด เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2543 ด้วยทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ มีการพัฒนาระบบงานอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2546 บริษัทฯ ได้เริ่มก่อตั้งสถาบันฝึกอบรมแอลดีซี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตบุคลากรทางทันตกรรมการสนับสนุนธุรกิจ และก่อตั้งมาตรฐานทันตกรรม ภายใต้ชื่อ “LDC Quality Audit : LQA” ในปี 2547 ต่อมาบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด ในปี 2549 พร้อมทั้งได้ปรับปรุงแบบการให้บริการ ให้เป็นศูนย์ทันตกรรมทันตแพทย์เฉพาะทางมุ่งสู่มาตรฐานระดับสากล ในนาม “ศูนย์ทันตกรรม แอลดีซี” (LDC Dental) เน้นให้บริการโดยทันตแพทย์เฉพาะทาง และเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน ด้วยการขยายสาขาเรื่อยมา โดยมีเป้าหมายให้ครอบคลุมเขตพื้นที่ชุมชนของกรุงเทพมหานคร จังหวัดใกล้เคียง และในต่างจังหวัด ต่อมาบริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2557 โดยมี ทันตแพทย์วัฒนา ชัยวัฒน์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีส่วนถือหุ้น (ณ วันที่ 11 มีนาคม 2562) ร้อยละ 50.54

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยมร่วมและเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์ เราจะเป็นผู้นำในการให้บริการเพื่อสุขภาพช่องปาก

- พันธกิจ**
1. ให้บริการทันตกรรมชั้นนำที่ครบวงจรมากที่สุดจากคลินิกหลากหลายขนาด
 2. มุ่งเน้นทันตแพทย์เฉพาะทาง
 3. อุปกรณ์ เครื่องมือที่ทันสมัย
 4. การอบรมผู้ช่วยทันตแพทย์ระดับมืออาชีพ
 5. ระบบการบริหารจัดการตามมาตรฐานโลก
 6. เครือข่ายครอบคลุมทั้งในประเทศและภูมิภาคอาเซียน

ค่านิยมร่วม 3 P

- Passionate (ทำอย่างใส่ใจทุ่มเท) : ใส่ใจ ทุ่มเท กระตือรือร้น ปรารถนาดีต่อกัน
- Professional (ทำอย่างมืออาชีพ) : (PETER)
 P ventive mind จิตสำนึกทันตกรรมป้องกัน
 E mergency Management การจัดการภาวะฉุกเฉิน
 T ime Oriented รักษาเวลาของลูกค้า
 E motional Quotient บริหารอารมณ์และจริยธรรม
 R eputation การสร้างความน่าเชื่อถือจิตสำนึกทันตกรรมป้องกัน
- Progressive (ทำอย่างไม่หยุดพัฒนา) : ไม่หยุดพัฒนา

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์เพื่อใช้เป็นทิศทางในการดำเนินธุรกิจในภาพกว้างๆ จากการประเมินความพร้อมภายในองค์กร และสภาพแวดล้อมภายนอกที่เอื้อต่อการขยายตัว ซึ่งบริษัทฯ มองเห็นโอกาสที่จะขยายตัวมากขึ้น เพื่อให้มีศักยภาพที่จะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดและรายได้ จึงวาง “กลยุทธ์องค์กรแบบเจริญเติบโต” (Growth Strategy) ด้วย 5 นโยบาย ได้แก่ Learning Organization, Internal Happiness, Clear Sky, Profit center และ LDC Life+ ซึ่งจากนโยบายดังกล่าว

นอกจากนี้แล้วบริษัทฯ ยังมุ่งเน้นพัฒนาและส่งเสริมการทำงานตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี (good governance) เนื่องจากตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทั้งประโยชน์ต่อบริษัท และประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสีย อาทิ ผู้ถือหุ้น คู่ค้า ลูกค้า เจ้าหนี้ พนักงาน และชุมชน เป็นต้น บริษัทฯ จึงได้ยึดถือและปฏิบัติตามหลักและธรรมาภิบาลในการปกครองและบริหารจัดการเพื่อให้เกิดความโปร่งใส และเป็นไปในครรลองธรรม เพื่อให้เกิดการกำกับดูแลกิจการที่ดีในระยะยาว

ในด้านการขยายธุรกิจหรือการสร้างการเติบโตให้กับกิจการ บริษัทฯ ตระหนักดีถึงการแข่งขันในอุตสาหกรรมทันตกรรมและศักยภาพในการขยายธุรกิจของบริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยใช้กลยุทธ์ไม่ลอกเลียนแบบหรือลงไปแข่งขันกับคู่แข่งในในตลาดทันตกรรมเนื่องจากมีคลินิกทันตกรรมเอกชนทั้งขนาดใหญ่และเล็ก ทั้งแบบที่มีและไม่มีเครือข่ายหลายสาขา หรือตอบสนองต่ออุปสงค์ที่มีอยู่ แต่จะเน้นในการสร้างความต้องการหรืออุปสงค์ขึ้นมาใหม่ หรือที่เรียกว่า Demand Creation ซึ่งจะไม่ใช้แนวทางและวิธีการเช่นเดียวกับคู่แข่งที่อยู๋ในอุตสาหกรรม แต่จะพยายามสร้างความต้องการใหม่ให้กับลูกค้า ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์หรือคุณค่าทั้งต่อองค์กรเองและลูกค้า โดยลูกค้าก็จะได้รับคุณค่าที่ก่อให้เกิดความแตกต่าง ในขณะที่องค์กรก็จะลดต้นทุนในส่วนที่ไม่จำเป็นและนำไปสู่การเติบโตขององค์กร

1.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมานับตั้งแต่ก่อตั้งธุรกิจ โดยเปิดเป็นคลินิกทันตกรรมในนาม “ลาดพร้าวทันตคลินิก” ในปี 2535 บริษัทฯ มีพัฒนาการอย่างต่อเนื่องตลอดมา ทั้งในด้านการขยายธุรกิจผ่านการเปิดสาขาเพิ่มให้ครอบคลุมในจังหวัดกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใกล้เคียงอันได้แก่ จังหวัดสมุทรปราการ นนทบุรี ปทุมธานี จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด ควบคู่กับการพัฒนาในด้านคุณภาพมาตรฐาน โดยเริ่มตั้งแต่วางระบบมาตรฐานการให้บริการของธุรกิจทันตกรรม ภายใต้ชื่อ LQA จนกระทั่งได้รับการรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 ซึ่งเป็นคลินิกทันตกรรมแห่งแรกของประเทศไทย จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) จนกระทั่งได้จดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (mai) เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2557 โดยยังมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตลอดมา ซึ่งมีลำดับเหตุการณ์สำคัญดังตารางข้างท้าย

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2535	ทันตแพทย์วัฒนา ชัยวัฒน์ ได้ดำเนินการจัดตั้ง ลาดพร้าวทันตคลินิก เพื่อให้บริการด้านทันตกรรม ตั้งอยู่เลขที่ 15 ตรงข้ามแม็คโครลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
ปี 2541	ย้ายสถานที่ประกอบการของลาดพร้าวทันตคลินิก จากเดิมตั้งอยู่เลขที่ 15 ตรงข้ามแม็คโครลาดพร้าว 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 จัดตั้งสำนักงานของบริษัท ตั้งอยู่เลขที่ 2 อาคารศรีประจักษ์แมนชั่น ห้อง 101, 203 ซอยลาดพร้าว 120 แขวงทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 เปิดสาขารามคำแหง 135
ปี 2545	เปิดสาขารามอินทรา 37 (กม. 4)
ปี 2546	เปิดสาขาแจ้งวัฒนะ จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมแอลดีซี เพื่อเตรียมความพร้อมบุคลากรผู้ช่วยทันตกรรม
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท จากเดิม ชื่อ บริษัท ศูนย์ทันตกรรม ลาดพร้าว จำกัด เป็น บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2549
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาศรีนครินทร์ ย้ายที่ตั้งสำนักงานของบริษัท 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 เปิดสาขาบิกซีลำลูกกา 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 ไปรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) ของสาขาครีนิครินทร์ สาขาอ่อนนุช สาขาราชพฤกษ์ และสาขารังสิต หมดอายุ
ปี 2555	<ul style="list-style-type: none"> เปิดสาขาบางใหญ่ เปิดสาขานวมินทร์ 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 เพื่อรองรับการขยายสาขา โดยปัจจุบันเป็นที่ตั้งของสาขาเสรีไทย
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2556 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 18,000,000 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนรวมจำนวน 48,000,000 บาท เปิดสาขาเสรีไทย เปิดสาขาพร้อมพงษ์
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> ปิดดำเนินการสาขาโลตัส รัชพล 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 เข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ดำเนินการแปรสภาพ จากบริษัทจำกัด เป็น บริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อ เป็น บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2557

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558 มีมติอนุมัติจัดสรรกำไร และงดจ่ายเงินปันผลประจำปี 2557 ทำสัญญาเช่าที่ดินและที่ดินเพื่อเปิดดำเนินการศูนย์ทันตกรรมแอลดีซีในจังหวัดคือ จังหวัดมุกดาหาร นครพนม นครศรีธรรมราช และสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่จังหวัดเชียงราย ในไตรมาสที่ 1/2558 ทำสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อเปิดดำเนินการศูนย์ทันตกรรมแอลดีซี ในจังหวัดเชียงใหม่ ลำปาง นครสวรรค์ และนครราชสีมา และทำสัญญาเช่าที่ดินในจังหวัดอุดรธานี ในไตรมาสที่ 2/2558 เปิดดำเนินการสาขามุกดาหาร และสาขานครพนม เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2558 เปิดดำเนินการสาขานครราชสีมา เมื่อเดือนธันวาคม 2558
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2559 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2559 มีมติอนุมัติไม่จัดสรรกำไร และงดจ่ายเงินปันผลประจำปี 2558 และอนุมัติให้บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 150 ล้านบาทโดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 600 ล้านหุ้น ไตรมาสที่ 1 ปี 2559 เปิดดำเนินการสาขามหาสารคาม และสาขานครสวรรค์
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> ไตรมาสที่ 2 ปี 2559 เปิดดำเนินการสาขาอุบลราชธานี และสาขาเชียงราย พฤษภาคม 2559 โดยเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 4 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่จำนวน 100 ล้านหุ้น เป็นทุนชำระแล้ว 125 ล้านบาท มิถุนายน 2559 เสนอขายหุ้นให้บุคคลในวงจำกัดจำนวน 7 ราย 50 ล้านหุ้น และจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้ว 137.50 ล้านบาท ไตรมาสที่ 3 ปี 2559 เปิดดำเนินการสาขาเชียงใหม่ และสาขานครศรีธรรมราช สิงหาคม 2559 เสนอขายหุ้นให้บุคคลในวงจำกัดจำนวน 9 ราย 50 ล้านหุ้น และจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้ว 150 ล้านบาทครบตามที่ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2559 ได้มีมติอนุมัติ ไตรมาสที่ 4 ปี 2559 เปิดดำเนินการสาขาลำปาง และอุดรธานี
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> ขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจนำเที่ยวในชื่อ “ซิลเวอร์สโตนทัวร์ แอนด์ แทรเวล” ได้รับการรับรองเป็นสถานบริการทันตกรรมที่ผ่านกระบวนการประเมินการพัฒนาระบบความปลอดภัยทางทันตกรรม Thai Dental Clinic Accreditation (TDCA) ตามแนวทางปฏิบัติเพื่อความปลอดภัยทางทันตกรรม (Dental Safety Goals & Guidelines 2015)
ปี 2561	<ul style="list-style-type: none"> เลื่อนระดับผู้ให้บริการ Invisalign เป็น Platinum elite รับมอบประกาศนียบัตรรับรองเป็นสถานบริการทันตกรรมที่ผ่านกระบวนการประเมินการพัฒนาระบบความปลอดภัยทางทันตกรรม Thai Dental Clinic Accreditation (TDCA) ตามแนวทางปฏิบัติเพื่อความปลอดภัยทางทันตกรรม (Dental Safety Goals & Guidelines 2015) เปิดให้บริการความงามภายใต้ชื่อ “LDC Esthetics” ที่สาขาเสรีไทยเป็นสาขาแรก

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 150 ล้านบาท เรียกชำระเต็มมูลค่า 150 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 600 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท โดยมีพ.วัฒนา ชัยวัฒน์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการผู้จัดการ ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50.54 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจรภายใต้รูปแบบศูนย์ทันตกรรม โดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการโดยทันตแพทย์เฉพาะทาง ด้วยอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีมาตรฐาน และระบบความปลอดภัยของผู้รับบริการเป็นสำคัญ ที่ผ่านมการดำเนินงานในหลายสาขาของบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามแนวทางปฏิบัติเพื่อความปลอดภัยทางทันตกรรม Thai Dental Safety Goal & Guideline 2015 และได้รับการรับรองคุณภาพ Thai Dental Safety Goal & Guideline 2015 จากทันตแพทย์สภา โดยบริษัทยังคงรักษามาตรฐานการดำเนินงานโดยตระหนักถึงคุณภาพในการให้บริการและมีแผนพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดความน่าเชื่อถือแก่องค์กรและสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้รับบริการจนสามารถขยายการดำเนินงานให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องเรื่อยมา ปัจจุบันบริษัทฯ มีศูนย์ทันตกรรมที่เปิดให้บริการแล้วจำนวน 31 สาขา โดยมีสาขาในเขตกรุงเทพและปริมณฑล 20 สาขาดังนี้ สาขาลาดพร้าว 89 สาขารามคำแหง 135 สาขารามอินทรา 37 สาขาแจ้งวัฒนะ สาขาศรีนครินทร์ สาขาอ่อนนุช สาขาราชพฤกษ์ สาขารังสิต สาขาเพชรเกษม สาขาพระราม 2 สาขางามวงศ์วาน สาขาพระราม 5 สาขาบางใหญ่ สาขานวมินทร์ สาขาสะพานใหม่ สาขาเสรีไทย สาขากวนนเพชรบุรี สาขารามอินทรา(กม.10) และสาขาศาลายา และคลินิกทันตกรรมทั่วไปภายใต้ชื่อ “ใส่ใจทันตแพทย์” อีก 1 สาขา คือ สาขาสายไหม ซึ่งทำเลที่ตั้งของสาขาที่เปิดให้บริการนั้นอยู่ในเขตพื้นที่ชุมชนของกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใกล้เคียงอันได้แก่ จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดสมุทรปราการ นอกจากนี้ยังมีสาขาที่เปิดในต่างจังหวัดอีก 11 สาขา โดยมีทำเลที่ตั้งอยู่บนถนนสายหลักและเป็นย่านเศรษฐกิจสำคัญดังนี้ สาขามุกดาหาร สาขานครพนม สาขานครราชสีมา สาขานครสวรรค์ สาขามหาสารคาม สาขาเชียงราย สาขาอุบลราชธานี สาขาเชียงใหม่ สาขานครศรีธรรมราช สาขาลำปาง และสาขาอุดรธานี

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

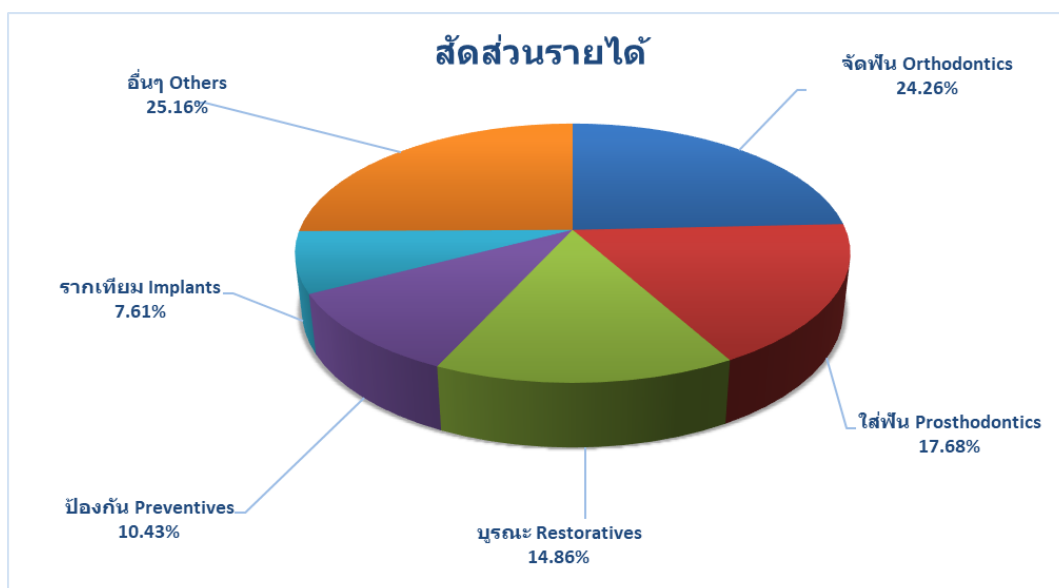
สำหรับโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ 3 ปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ถึง 31 ธันวาคม 2561 มีรายละเอียด ดังนี้

	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
รายได้ทางทันตกรรม						
ค่ารักษาทางการแพทย์	333.18	95.11%	380.35	94.44%	442.38	91.24%
ค่าบริการทางการแพทย์	9.71	2.77%	10.28	2.55%	16.18	3.34%
ค่ายาและเวชภัณฑ์	0.85	0.24%	0.91	0.23%	0.98	0.20%
ค่าวัสดุอื่น	0.95	0.27%	1.19	0.30%	1.35	0.28%
ค่า X-ray	7.64	2.18%	8.62	2.14%	10.09	2.09%
ส่วนลดจ่าย	(17.12)	(4.89%)	(14.63)	(3.63%)	(14.83)	(3.06%)
	335.20	95.69%	386.72	96.02%	456.15	94.08%

	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
รายได้หลักอื่นๆ						
การขายสินค้า	4.63	1.32%	5.11	1.27%	7.85	1.62%
การให้บริการนำเที่ยว					8.04	1.66%
	4.63	1.32%	5.11	1.27%	15.88	3.28%
รวมรายได้จากการให้บริการทางการแพทย์	339.83	97.01%	391.84	97.29%	472.04	97.36%
รายได้อื่น ๆ ¹	10.46	2.99%	10.91	2.71%	12.81	2.64%
รวมรายได้	350.29	100%	402.74	100%	484.85	100%

หมายเหตุ : รายได้อื่น : ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน รายได้ค่าเช่า-บริการพื้นที่ รายได้ค่าฝึกอบรมและรายได้จากการให้บริการนำเที่ยว

เมื่อพิจารณารายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์ในแต่ละประเภทการรักษาปี 2561 พบว่า การรักษาประเภทจัดฟัน มีสัดส่วนร้อยละ 24.26 ของรายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์ การรักษาประเภทใส่ฟันมีสัดส่วนร้อยละ 17.68 ของรายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์ การรักษาประเภทบูรณะ เช่น การอุดฟันประเภทต่าง ๆ มีสัดส่วนร้อยละ 14.86 ของรายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์ การรักษาประเภททันตกรรมป้องกัน เช่น การขูดหินปูนและขัดฟัน มีสัดส่วนร้อยละ 10.43 ของรายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์ การรักษาประเภทรากฟันเทียม มีสัดส่วนร้อยละ 7.61 ของรายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์ และรายได้จากการให้บริการประเภทอื่น ๆ เช่น บริการทันตกรรมสำหรับเด็ก บริการทันตกรรมโรคเหงือกปริทันต์ บริการทันตกรรมศัลยกรรมช่องปาก หรือการรักษารากฟัน เป็นต้น ซึ่งรายได้จากการให้บริการอื่น ๆ ดังกล่าวมีสัดส่วนร้อยละ 25.16 ของรายได้จากค่ารักษาทางการแพทย์



ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

1.1 ธุรกิจประกอบกิจการสถานพยาบาลด้านทันตกรรม

บริษัทฯ ให้บริการด้านทันตกรรม โดยแบ่งขอบเขตการให้บริการเป็น 13 ประเภท ดังต่อไปนี้

(1) บริการตรวจฟัน (Oral Check Up)

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

(2) บริการทันตกรรมป้องกัน (Preventives)

เป็นการให้บริการเชิงทันตกรรมป้องกันในด้านต่างๆ เช่น การให้บริการขัดฟัน การอุดหินปูน การเคลือบฟลูออไรด์ การเคลือบปิดร่องฟัน การใส่เครื่องมือกันฟันล้ม การใส่ยางแยกเพื่อแก้ฟันขึ้นผิดที่ เป็นต้น

(3) บริการบำบัดฉุกเฉิน (Emergency Dental Services)

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

(4) บริการทันตกรรมบูรณะ (Restoratives)

เป็นการให้บริการทันตกรรมที่เกี่ยวกับงานซ่อมแซมฟัน 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 การจัดการพฤติกรรม การดูแลสุขภาพช่องปาก การดูแลและติดตามการขึ้นของฟัน การตรวจสุขภาพช่องปากและฟันอย่างสม่ำเสมอ และการให้คำปรึกษาด้านโภชนาการที่เหมาะสมสำหรับเด็ก

(7) บริการทันตกรรมรักษารากฟัน (Endodontics)

เป็นการให้บริการทันตกรรมสำหรับผู้รับบริการที่มีอาการปวด บวม อักเสบ จากการติดเชื้อในคลองรากฟัน เช่น การรักษาคลองรากฟัน การซ่อมแซมคลองรากฟัน การผ่าตัดปลายรากฟัน เป็นต้น

(8) บริการทันตกรรมจัดฟัน (Orthodontics)

เป็นการให้บริการทันตกรรมจัดฟันเพื่อให้การสบฟันดีขึ้นเพื่อการบดเคี้ยวอาหารที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งลดอัตราเสี่ยงในการเกิดโรคฟันผุหรือโรคเหงือกอันเนื่องมาจากความลำบากในการทำทำความสะอาดฟันและเหงือกในบริเวณที่ฟันเรียงตัวผิดปกติ หลีกเลี่ยงการเกิดการสึกของฟันที่ผิดปกติจากการเรียงฟันหรือสบฟันที่ไม่เหมาะสม นอกจากนี้ยังอาจช่วยส่งเสริมบุคลิกภาพจากการที่มีฟันเรียงกันสวยงาม

การจัดฟันมี 3 รูปแบบคือ

1. จัดฟันแบบโลหะติดแน่น รััดด้วยยาง
2. จัดฟันแบบโลหะติดแน่น แบบไม่รััดยาง
3. จัดฟันแบบใสไร้โลหะ

(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 การฝังรากเทียมชนิดให้รองรับฟันปลอมถอดได้ การฝังรากเทียมชนิดใช้รองรับฟันปลอมติดแน่น การศัลยกรรมช่องปากเพื่อสนับสนุนการฝังรากเทียม เป็นต้น

(13) บริการทันตกรรมบดเคี้ยว (Occlusions)

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

นอกจากนี้ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการทางด้านความงามเพิ่มอีก 1 บริการในสาขาที่มีอยู่เดิม เนื่องจากเห็นโอกาสในการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นไปตามค่านิยมของคนรุ่นใหม่ให้คุณค่าในเรื่องความงามบนใบหน้า รูปร่างและบุคลิกภาพ ประกอบกับเป็นธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิม (Concentric) เป็นการทำให้ลูกค้าผู้รับบริการได้รับการบริการที่ครอบคลุมและสะดวกมากขึ้น

ตัวอย่างรายละเอียดเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้จริงในทางทันตกรรมและความงามทุกสาขา

● เครื่องมือ และอุปกรณ์

● รายละเอียด



- 1) **นวัตกรรมเครื่องสแกนฟันดิจิทัล 3 มิติ iTero Element**
 - iTero Element (ไอ-เท-โร อิลิเมนต์) เครื่องสแกนฟันดิจิทัล 3 มิติ ที่ใช้ทดแทนการพิมพ์ปาก ก่อนการจัดฟัน ที่มอบความสะดวก รวดเร็ว แม่นยำใช้งานง่าย เห็นภาพได้ทันทีแบบ 3D นอกจากนี้ยังแสดงภาพ เสมือนจริง ที่ผู้ใช้บริการสามารถเห็นแบบจำลองฟัน ทั้งก่อนและหลังการรักษา
 - iTero Element เป็นเครื่องสแกนภายในช่องปาก 3 มิติ เวอร์ชันใหม่ล่าสุดจากอเมริกา เป็นระบบ 3 มิติที่โชว์ให้เห็นภาพเสมือนจริงเห็นความกว้าง ตื้น ลึกและหนาอีกด้วย โดยนวัตกรรมใหม่ใช้ร่วมกับการจัดฟันแบบใสอินวิสไลน์ (Invisalign) เพิ่มความสบายให้ผู้ใช้บริการ หรือใช้สำหรับงานบูรณะซ่อมแซมฟัน นอกจากนี้ ยังแสดงภาพฟันเสมือนจริงที่สแกนเสร็จแล้ว โดยทันตแพทย์สามารถจำลองแผนการรักษาและการจัดฟันที่ปรับแต่งเฉพาะคุณให้ดูได้ทันที ผู้ใช้บริการสามารถเห็นแบบจำลองฟัน ทั้งก่อนและหลังการจัดฟัน หรืองานทันตกรรมด้านอื่นๆ
 - ดังจะเห็นจากรายละเอียดของ "iTero Element" เครื่องสแกนฟันดิจิทัล 3 มิติ ที่ใช้ทดแทนการพิมพ์ปากก่อนการจัดฟัน ที่เป็นเครื่องมือได้มอบความสะดวก รวดเร็ว ประหยัดเวลาให้ทั้งทันตแพทย์และผู้รับบริการ



- 2) **เครื่องเลเซอร์กระตุ้นการเคลื่อนตัวของฟัน**
 - เป็นเครื่องเลเซอร์ที่ใช้กระแสเลเซอร์ระดับต่ำ ใช้ในการรักษา ร่วมกับทันตกรรมจัดฟัน หลักการทำงานของเครื่องเลเซอร์ จะทำให้กระดูกบริเวณฟันอ่อนตัวลง ซึ่งจะทำให้เกิดการกระตุ้นการเคลื่อนตัวของฟัน ทำให้การเรียงฟันได้สวยเร็วขึ้น ส่งผลให้ระยะเวลาของการติดเครื่องมือจัดฟัน สามารถใช้ได้กับการจัดฟันทุกรูปแบบ ทั้งการจัดฟันชนิดโลหะแบบติดแน่น และการจัดฟันแบบใส

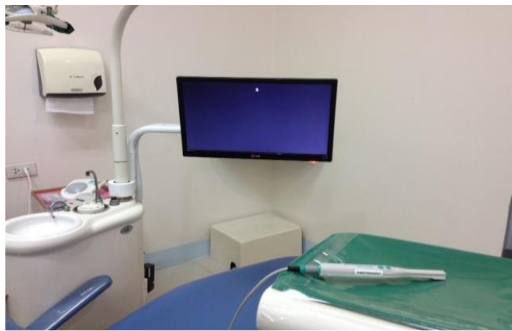
• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



3) แก้วทันตกรรม

- ชุดแก้วสำหรับผู้รับบริการเพื่อทำการรักษาทางทันตกรรม เป็นแก้วที่ทำงานด้วยระบบไฮดรอลิก สามารถปรับระดับได้ตรงตามความต้องการใช้งาน นอกจากนี้ มีระบบจ่ายน้ำให้กับแก้วน้ำสำหรับบ้วนปาก ระบบไฟที่ให้แสงสว่าง และระบบช่วยในการดูดของเหลว (Suction) รวมทั้งมีระบบหัวกรอฟันทั้งแบบหมุนช้าและหมุนเร็ว ช่วยในการรักษาทันตกรรม



4) กล้องตรวจฟัน

- เครื่องมือสำหรับถ่ายภาพฟันภายในช่องปากด้วยกล้องระบบดิจิทัล (Digital) ลักษณะตัวเครื่องเป็นด้ามจับ มีไฟ LED สีขาวส่องสว่างเพื่อให้เห็นภาพฟันชัดเจน ผ่านหน้าจอคอมพิวเตอร์



5) เครื่องทดสอบความมีชีวิตของฟัน

- เครื่องมือที่ใช้ทดสอบความมีชีวิตของประสาทฟัน โดยใช้กระแสไฟฟ้าขนาดต่ำใช้งานง่าย สะดวกและไม่ก่อให้เกิดความเจ็บปวดต่อผู้รับบริการ ให้ผลเที่ยงตรง ช่วยวินิจฉัยได้อย่างแม่นยำและรวดเร็วยิ่งขึ้น

• เครื่องมือ และ อุปกรณ์



• รายละเอียด

6) เครื่อง X-ray พันทังปากและกะโหลกศีรษะ

- เครื่องเอกซเรย์ความถี่สูง (High Frequency) ชนิดถ่ายซี่ฟันภายนอกช่องปาก (Extra oral) ควบคุมการทำงานด้วยระบบคอมพิวเตอร์แบบดิจิทัล (Digital Computer) และมีระบบการถ่ายภาพเป็นแบบอัตโนมัติ สามารถเห็นภาพของฟันทุกซี่ในช่องปาก กระดูกขากรรไกร รวมถึงข้อต่อขากรรไกร นอกจากนี้ยังสามารถถ่ายภาพกะโหลกศีรษะ ภาพไซนัส และอื่นๆ เพื่อใช้ประกอบการตรวจวินิจฉัยวางแผนการรักษาที่แม่นยำ รวมทั้งติดตามพัฒนาการของกระดูกขากรรไกรและฟัน ใช้ประกอบการวางแผนจัดฟัน การผ่าตัด และการพิจารณาฝังรากเทียมอีกด้วย
- ลักษณะการทำงานของเครื่อง
 1. ใช้ถ่ายภาพรังสีระบบ Panoramic, TMJ, Sinus
 2. ใช้ถ่ายภาพรังสีระบบ Cephalometry



7) เครื่อง X-ray พันเฉพาะซี่

- เครื่องถ่ายภาพรังสีชนิดถ่ายซี่ฟันภายในช่องปาก (Intra oral) ออกแบบให้สามารถติดตั้ง กับผนังของห้องทันตกรรม ทำให้ทันตแพทย์และผู้รับบริการได้รับความสะดวกในการรักษา
- การทำงานของเครื่อง X-ray เป็นระบบดิจิทัลที่สามารถเลือกซี่ฟันที่ต้องการถ่ายภาพเป็นแบบ อัตโนมัติได้ ใช้ได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ เป็นการถ่ายภาพรังสีของฟันเฉพาะจุดเฉพาะซี่ ภาพที่ได้สามารถเห็นตัวฟัน และเนื้อเยื่อโดยรอบฟันได้อย่างคมชัด เป็นเครื่องมือที่ทันตแพทย์ใช้ตรวจวินิจฉัย และประกอบการวางแผนการรักษา



8) เครื่องขูดหินปูน

- เครื่องขูดหินปูนอัลตราโซนิก (Ultrasonic Scaler) ทำงานด้วยระบบ Magnetostriuctive ซึ่งเป็นระบบที่มีการสั่นของปลายเครื่องมือ (Tip) ที่เกิดจากการขยายและหดตัวของแถบโลหะที่ซ้อนกันเป็นชั้น ๆ โดยการสั่นความถี่สูงทำให้สามารถขูดหินปูนจากผิวหน้าของฟันได้อย่างมีประสิทธิภาพ แรงสั่นสะเทือนน้อยกว่า เมื่อเทียบกับเครื่องขูดหินปูนชนิดอื่น

• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



9) เครื่องฉายแสงอุดฟัน

- เครื่องฉายแสงอุดฟัน (Light Cure) เป็นเครื่องมือที่ให้กำเนิดแสงสีฟ้าที่จะทำให้วัสดุทันตกรรมแข็งตัว โดยแสงดังกล่าวจะทำปฏิกิริยากับสารเคมีในวัสดุอุดฟัน เช่น วัสดุอุดฟันสีเหมือนฟัน เป็นต้น โดยเปลี่ยนสถานะวัสดุจากที่มีความหนืดให้กลายเป็นของแข็ง ทำให้ทันตแพทย์สามารถขัดแต่งวัสดุที่อุดได้อย่างรวดเร็ว ได้วัสดุที่มีสีและรูปร่างสวยงาม ใกล้เคียงกับฟันธรรมชาติ



10) เครื่องบั่นผสมสารอุดฟัน

- อุปกรณ์สำหรับผสมวัสดุอุดฟันชนิดโลหะอัลลอยด์ (Amalgum) ประเภทแคปซูล เพื่อใช้สำหรับในการงานอุดฟัน



11) เครื่องฟอกสีฟันระบบ ZOOM

- เครื่องฉายแสงที่ใช้สำหรับงานฟอกสีฟันในระบบ ZOOM ทำหน้าที่กระตุ้นเจล ฟอกสีฟันให้เกิดการแตกตัวและซึมเข้าสู่ผิวฟัน โดยไม่ทำลายโครงสร้างของฟันธรรมชาติ



12) เครื่องกรอฟันปลอม

- เครื่องกรอแต่งชิ้นงานทางทันตกรรมภายนอกช่องปาก ช่วยให้การใส่ฟันปลอมหรือชิ้นงานต่างๆสะดวกขึ้น และช่วยให้ผู้รับบริการไม่ต้องอ้าปากเป็นเวลานาน นอกจากนี้ ยังช่วยให้ทันตแพทย์สามารถกรอแต่งชิ้นงานให้เหมาะสมและใกล้เคียงกับฟันธรรมชาติมากที่สุดก่อนนำมาใส่ให้ผู้รับบริการ

• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



13) เครื่องกรอฟัน ระบบไมโครมอเตอร์

- เครื่องกรอดัดแต่งซี่ฟันภายในช่องปากใช้แรงขับเคลื่อนด้วยกระแสไฟฟ้าให้แรงสั่นสะเทือนน้อยกว่าระบบที่ขับเคลื่อนด้วยแรงลม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในงานผ่าตัดฟันคุด สามารถกรอดัดฟันคุดที่มีลักษณะแบบตั้งตรงแบบขึ้นเอียง หรือฟันคุดในแบบแนวนอนได้เป็นอย่างดี



14) เครื่องตัดแต่งเนื้อเยื่อในช่องปาก

- เครื่องตัดแต่งเนื้อเยื่อในช่องปาก (Electro surgery) ใช้ได้ดีในงานศัลยกรรมช่องปาก โดยใช้กระแสไฟฟ้าความถี่สูง ลดปัญหาภาวะเลือดออกระหว่างการตัดแต่งเนื้อเยื่อ เนื่องจากส่วนปลายของเครื่องมือสามารถควบคุมการหยุดไหลของเลือดได้ด้วยอิเล็กโทรดทำให้ผู้รับบริการมีอาการเจ็บปวดน้อยกว่าวิธีอื่น



15) เครื่องวัดตำแหน่งปลายรากฟัน

- เป็นเครื่องมือที่ใช้คำนวณหาตำแหน่งปลายรากฟันในงานรักษารากฟัน มีความแม่นยำสูง ทำให้รู้ตำแหน่งของปลายรากฟันและความยาวของรากฟันได้อย่างถูกต้อง ทำให้การรักษารากฟันเป็นเรื่องที่ง่ายขึ้น



16) เครื่องมือรักษารากฟัน Obtura

- ใช้ในงานรักษาคคลองรากฟัน ขั้นตอนการอุดคลองรากฟัน โดยเครื่องมือจะให้ความร้อนกับวัสดุอุด (Gutta Percha) ทำให้วัสดุอุดหลอมเหลว และสามารถฉีดเข้าไปอุดในคลองรากฟันได้ เครื่องมือนี้ทำให้สามารถอุดคลองรากฟันได้เต็มและแน่นทั้ง 3 มิติ ทำให้การรักษารากฟันสมบูรณ์ยิ่งขึ้น และความร้อนที่เกิดขึ้นก็ไม่ก่อให้เกิดอันตรายกับคลองรากฟัน

• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



17) เครื่องผสมวัสดุทันตกรรม

- ใช้สำหรับการผสมวัสดุพิมพ์ปาก (Alginate) เพื่อสร้างรูปแบบจำลองฟัน (Model) มีโปรแกรมสำหรับการตั้งค่าเวลาในการผสม สามารถปรับความหนืด และส่วนผสมได้



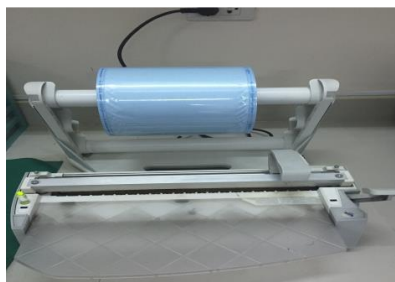
18) เครื่องฟันทRAY

- เครื่องมือที่ใช้ฟันทรีมพื้นผิวของชิ้นงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการยึดเกาะกับผิวฟัน มีรูปแบบเป็นตู้และใช้ฟันทด้วยมือ ระบบการทำงานของตู้ฟันทRAYจะมีกลไกหมุนเวียนอากาศภายในตู้สามารถแยกฝุ่นละอองออกจากตู้โดยอัตโนมัติป้องกันฝุ่นรั่วออกมาภายนอก ทำให้เกิดความปลอดภัยทั้งผู้รับบริการและผู้ปฏิบัติงาน



19) เครื่องทำความสะอาดด้ามกรอฟัน

- เครื่องมือที่ใช้ทำความสะอาดและหล่อลื่นน้ำมันอัตโนมัติภายในด้ามกรอฟัน (Hand pieces) หลังการใช้งานของผู้รับบริการแต่ละราย ซึ่งเป็นวิธีดูแลคุณภาพของด้ามกรอฟันให้มีสภาพที่เหมาะสมต่อการใช้งาน และเป็นการถนอมรักษาอุปกรณ์อย่างถูกต้อง



20) เครื่องผนึกซองบรรจุเครื่องมือ (อัตโนมัติ)

- เป็นอุปกรณ์บรรจุและปิดผนึกเครื่องมือทันตกรรมในชุดซองซิลใช้กับผู้รับบริการเป็นรายบุคคล เพื่อนำเข้าเครื่องอบฆ่าเชื้อระบบแรงดันไอน้ำ (Autoclave) ต่อไป

• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



21) เครื่องอุ่นเพาะเชื้อ

- เครื่องมือทดสอบประสิทธิภาพการฆ่าเชื้อเครื่องมือทันตกรรมของ Autoclave ด้วยวิธีการทำ Spore Test ซึ่งเป็นวิธีที่เชื่อถือได้มากที่สุดวิธีหนึ่ง และได้รับการยอมรับในระดับสากล



22) เครื่องผสมวัสดุพิมพ์ปาก ซิลิโคน

- อุปกรณ์ใช้สำหรับผสมวัสดุพิมพ์ปากอัดโนมิตี ทำให้วัสดุเป็นเนื้อเดียวกันและไม่มีฟองอากาศ มีประสิทธิภาพมากกว่าการผสมด้วยมือ



23) เครื่องตัดปูน

- อุปกรณ์ที่ใช้ในห้องแลปทางทันตกรรม ใช้ตัดปูนส่วนที่เกินจากแบบพิมพ์ฟัน เพื่อให้เห็นสภาพของแบบพิมพ์ฟันที่ใกล้เคียงกับฟันในช่องปาก และได้แบบพิมพ์ที่สวยงาม



24) เครื่องผสมปูนเทแบบพิมพ์ฟัน

- อุปกรณ์สำหรับผสมปูนและการเทแบบพิมพ์ฟัน ลดปัญหาการเกิดฟองอากาศในเนื้อปูน โดยเครื่องจะทำหน้าที่สั่นขณะผสมหรือเทปูนลงในแบบพิมพ์ การสั่นของเครื่องจะทำให้ฟองอากาศที่ปนอยู่ในเนื้อปูนแตกตัวไป ทำให้ได้แบบพิมพ์ที่สมบูรณ์และได้รายละเอียดที่ชัดเจน

• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



25) เครื่องชุดหินปูน P5 NEWTRON

- เครื่องชุดหินปูนที่ทันสมัย สามารถชุดหินปูนได้สะอาด และให้การนุ่มนวลในการชุดหินปูน ลดปัญหาของการเจ็บในช่องปาก



26) Dental Digital X-Ray CT Scan

- ใช้ถ่ายภาพX-Rayทั้งปาก(Panoramic),กะโหลกศีรษะ (Cephalometric) และถ่ายภาพแบบรังสี (Cone Beam 3D) พร้อมประมวลภาพชนิดแบบ Digital 3D โดยผู้ให้บริการไม่ต้องขยับตัวสามารถมองเห็นได้ 3 มิติ คือทั้งภาพตัดแนวแกนกลางหรือบน-ล่าง ภาพตัด แนวขวาง และภาพแนวกว้างทั้งหมด สามารถถ่ายภาพของฟันทุกซี่ กระดูก ขากรรไกรรวมทั้งข้อต่อขากรรไกรนอกจากนี้ยังสามารถถ่ายภาพไซนัส และกะโหลกศีรษะ เพื่อประกอบการตรวจ วินิจฉัยวางแผนการรักษาที่แม่นยำ ทั้งดูพัฒนาการของกระดูกและฟัน ตรวจดูฟันคุด ใช้ประกอบการวางแผนจัดฟัน และใช้ประกอบการพิจารณาทำรากเทียมอีกด้วย โดยตั้งอยู่ในห้องที่ออกแบบเฉพาะสำหรับการถ่ายภาพรังสี มีผนังตะกั่วกันการกระจายของรังสี และมีการสวมเสื้อกัน รังสีให้กับผู้ถูกถ่ายภาพรังสีทุกครั้ง ควบคุมการทำงานด้วย Software ผ่านระบบคอมพิวเตอร์สามารถ Export ข้อมูลผู้ให้บริการ พร้อมภาพถ่ายรังสีลงแผ่น CD/DVD พร้อมโปรแกรมสำเร็จรูปได้



• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



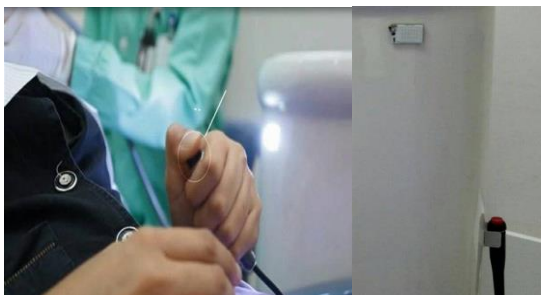
27) เครื่องทำความสะอาดฟัน Air Flow

- AIR - FLOW คือเครื่องพ่นขจัดคราบและทำความสะอาดผิวเคลือบฟัน เป็นการทำความสะอาดคราบฟัน โดยใช้หลักของการพ่นละอองที่มีส่วนผสมของอากาศ น้ำ และผงขัดทำความสะอาดชนิดพิเศษ (Prophylaxis Powder) โดยผงขัดได้รับการผลิตให้ลดมุมคม จึงทำให้ไม่ระคายเคืองต่อเหงือกหรือเคลือบฟัน ทำให้ฟันที่ขัดเป็นเงางามได้รับการผลิตให้ลดมุมคม จึงทำให้ไม่ระคายเคืองต่อเหงือกหรือเคลือบฟัน ทำให้ฟันที่ขัดเป็นเงางาม เราใช้ Air-Flow ในการขจัดคราบต่างๆที่ยึดเกาะ อันได้แก่คราบชา กาแฟ บุหรี่ไวน์และคราบที่ติดแน่นชนิดอื่นๆบนผิวเคลือบฟันให้หลุดออกไปโดยไม่ทำลายเคลือบฟัน อีกทั้งยังสามารถทำความสะอาดได้ดีในซอกเล็กๆ สามารถทำความสะอาดฟันในบริเวณที่ต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรวดเร็วช่วยให้ฟันขาวขึ้นป้องกันการเป็นโรคเหงือก สร้างรอยยิ้มอันสดใส และคืนความมั่นใจ



28) เครื่อง Touch'n Heat

- เป็นเครื่องกำเนิดความร้อน ใช้สำหรับอุดคลองรากฟัน ด้วยวิธี Warm Gutta Percha Technique โดยเครื่องจะส่งผ่านความร้อนจากปลายเครื่องมือไปหลอมกัตตาเปอร์ชาภายในคลองรากฟัน เป็นเครื่องกำเนิดและถ่ายเทความร้อน โดยให้ความร้อนสูงแบบฉับพลัน บริเวณปลาย TIPS ทำให้กัตตาเปอร์ชาเหลว และทำให้เติมเต็มคลองรากฟันได้อย่างทั่วถึง เหมาะกับการรักษาคลองรากฟัน



29) Care Light

- ปุ่มกด เมื่อต้องการหยุดใช้สำหรับการแจ้งเตือนให้ ทันตแพทย์หยุดการรักษา เมื่อผู้รับบริการกด ไฟก็จะสว่างขึ้น ทันตแพทย์เห็นก็จะหยุดการรักษาทันที

• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



30) อุปกรณ์ใส่ยาชา ลดการใช้เข็ม

- Comfort-in เป็นนวัตกรรมใหม่ในการฉีดยา โดยไม่ต้องใช้เข็มแต่ให้ประสิทธิภาพในการผลักดันและกระจายตัวยาลงสู่ชั้นผิวได้ดีกว่าการฉีดยาโดยเข็มแบบเดิม ลดการเสี่ยงต่อการใช้เข็มฉีดยา เหมาะสำหรับผู้ที่กลัวเข็มฉีดยา
 - * ไม่เจ็บ
 - * ไม่ใช้เข็ม
 - * สะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย
 - * ลดการปนเปื้อน



31) เครื่องฉายแสง

- เครื่องฉายแสงอุดฟัน (Light Cure) เป็นเครื่องมือที่กำเนิดแสงสีฟ้าที่จะทำให้วัสดุทันตกรรมแข็งตัว โดยแสงดังกล่าวจะทำปฏิกิริยากับสารเคมีในวัสดุอุดฟัน เช่น วัสดุอุดฟันสีเหมือนฟัน เป็นต้น โดยเปลี่ยนสถานะวัสดุจากที่มีความหนืดให้กลายเป็นของแข็ง ทำให้ทันตแพทย์สามารถขัดแต่งวัสดุที่อุดได้อย่างรวดเร็ว ได้วัสดุที่มีสีและรูปร่างสวยงาม ใกล้เคียงกับฟันธรรมชาติ

32) เครื่องอบฆ่าเชื้อแรงดันไอน้ำ (อัตโนมัติ)

- อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับอบฆ่าเชื้อเครื่องมือทันตกรรมด้วยระบบแรงดันไอน้ำชนิดอัตโนมัติ (Autoclave) สามารถฆ่าเชื้อจุลินทรีย์ได้ทุกชนิด รวมทั้งชนิดที่มีสปอร์ (Spore) ห่อหุ้ม นอกจากนี้ การทดสอบประสิทธิภาพการฆ่าเชื้อของเครื่องด้วยวิธี Spore Test ทำให้การปลอดเชื้อของเครื่องมือทันตกรรมมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น



• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



33) เครื่องมือรักษารากฟัน (X- SMART Endo)

- ใช้ในงานรักษาคคลองรากฟัน ขั้นตอนการขยายคลองรากฟัน เป็น micromotor แบบ endodontic เพื่อขับเคลื่อนเครื่องมือ NiTi ทำให้การรักษารากฟันสมบูรณ์ยิ่งขึ้น



34) เครื่องมือฝังรากเทียม

- อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับฝังรากเทียม เป็น micromotor เพื่อขับเคลื่อนเครื่องมือ มีระบบ Double Sealing System ถูกนำมาใช้กับชิ้นส่วนบนและล่างของ handpiece เพื่อลดการไหลเข้าของสารต่าง ๆ เช่นเลือดเข้าไปใน Chuck



35) เครื่องทำฟันถาดฟอกสีฟัน [Bleaching Custom Tray]

- อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับทำถาดพลาสติก สำหรับใส่สารฟอกสีฟัน ให้คนไข้เฉพาะราย โดยถาดฟอกสีฟันจะต้องแนบพอดีกับตัวฟันและเหงือก และมีที่ว่างสำหรับใส่เจลฟอกสีฟัน ลดขั้นตอนในการรักษา



36) เครื่องฟอกสีฟันระบบ Cool Light

- เครื่องฉายแสงที่ใช้สำหรับงานฟอกสีฟันในระบบ Cool Light ทำหน้าที่กระตุ้นเจล ฟอกสีฟันด้วยแสงเย็นอุณหภูมิต่ำให้เกิดการแตกตัวและซึมเข้าสู่ผิวฟัน โดยไม่ทำลายโครงสร้างของฟันธรรมชาติ

• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



37) เครื่องวัดความดัน ชนิดสอดแขน

- เครื่องวัดความดันโลหิตแบบอัตโนมัติชนิดสอดแขน OMRON HBP-9020 ทำหน้าที่วัดความดันโลหิต และชีพจรอัตโนมัติพร้อมพิมพ์ผลอัตโนมัติ แสดงค่าความดันโลหิตโดยใช้หลักการวัดแบบ Oscillometric method โดยมีเซ็นเซอร์ตรวจจับข้อศอกและที่รัดแขนที่เลื่อนได้ เพื่อให้วัดค่าได้แม่นยำขึ้น



38) เก้าอี้ไฟฟ้า

- ชุดเก้าอี้สำหรับผู้รับบริการเพื่อทำการรักษา เป็นเก้าอี้ที่ทำงานด้วยระบบไฮดรอลิก สามารถปรับระดับได้ตรงตามความต้องการของการใช้งาน



39) Q Switch Laser

- เป็นนวัตกรรมรักษาฝ้า กระ รอยดำ รอยแดงที่เกิดจากสิวลบเรื้อรังหรือรอยแผลเป็นต่าง ๆ ด้วยการกระตุ้นคอลลาเจนภายใต้ผิวให้กลับดูอ่อนเยาว์ เนียนเรียบ สดใส นุ่มนวล ช่วยให้ผิวอมชมพู ทำหน้าที่ให้เม็ดเซลล์สีได้ชั้นผิวกระจายแตกตัว ด้วยวิธีการปล่อยคลื่นพลังแสงออกมา เมื่อเซลล์เม็ดสีแตกตัวเม็ดเลือดขาวจะเริ่มทำการย่อยสลายเซลล์เม็ดสีที่ผิดปกติ และขับออกจากร่างกาย

• เครื่องมือ และอุปกรณ์

• รายละเอียด



40) เครื่องยกกระชับ และสลายไขมัน RF (Radio Frequency)

- Radio Frequency (RF) คือ เทคโนโลยีการปล่อยคลื่นไฟฟ้าอ่อนๆ ในรูปแบบของคลื่นวิทยุซึ่งมีความถี่ในช่วงความถี่ 0.3-0.5 MHz (เมกะเฮิร์ตซ์) ซึ่งถือเป็นช่วงความถี่ที่มีความปลอดภัย ทำงานโดยการนำความร้อนไปปล่อยพลังงานในช่วงคลื่นความถี่วิทยุ ในรูปของกระแสไฟฟ้าอ่อนๆ ที่สามารถผ่านทะลุผิวชั้นบนเพื่อไปเพิ่มอุณหภูมิของผิวหนังในชั้นที่ลึกลงไป ซึ่งจะส่งผลให้ระบบโลหิตบริเวณที่ได้รับการรักษาดีขึ้น หลอดเลือดขยายตัว ช่วยให้เลือดและน้ำเหลืองไหลเวียนได้ดีขึ้น โดยมีการขับของเสียออกมาในรูปของเหงื่อและระบบน้ำเหลือง



41) เครื่อง Derma Shock (ช็อคทอง)

- เป็นการนำสารอาหารสำหรับบำรุงผิวมากมายหลายชนิดเข้าสู่ชั้นผิว ด้วยระบบ Liposome ซึ่งเป็นวิธีไม่ต้องใช้เข็ม หรือทำให้เนื้อเยื่อบาดเจ็บ สะดวก รวดเร็ว ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพสูง ทำงานโดยการนำสารละลายยาซึมเข้าสู่ผิวโดยใช้กระแสไฟฟ้าที่มีความต่างศักย์สูงและปล่อยเป็น Pulse(จังหวะ) บริเวณผิวหนัง



42) Oxygen Jet Peel

- เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลัดเซลล์ผิวด้วยแรงดันน้ำและอากาศ ทำหน้าที่ช่วยล้างสิ่งสกปรกในผิวหน้าได้ลึกยิ่งขึ้น จัดเป็น Deep-Cleansing Agents ที่ดี ที่ไม่ระคายเคืองต่อผิว จึงเหมาะกับทุกสภาพผิว ทำให้ผิวพรรณอ่อนนุ่ม ลดความหยาบกร้านของผิว ช่วยในการไหลเวียนของโลหิตให้ดีขึ้น เสริมสร้างแบ่งตัวของเซลล์ผิวหนัง

• เครื่องมือ และอุปกรณ์



• รายละเอียด

43) Bio-Light (ไบโอไลท์)

- เป็นอุปกรณ์ที่กระตุ้นการทำงานของเซลล์ และเปลี่ยนแปลงการทำงานของเอนไซม์ต่าง ๆ ทำหน้าที่ช่วยส่งเสริมการรักษาปัญหาบริเวณผิวชั้นนอกได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาผิว การทำงานของต่อมไขมัน กระ ฝ้า จุดด่างดำ รุขุมขน เพื่อผลลัพธ์ที่เหนือกว่า ของผิวที่เรียบเนียน และมีสุขภาพดี



44) HIFU (ยกกระชับหน้าตึง)

- เป็นนวัตกรรมเดียวที่นำมาใช้ดึงหน้า ด้วยพลังงานที่ลงลึกถึงชั้น SMAS ขนาดเล็ก เหนือกล้ามเนื้อชั้นเดียวกับที่ผ่าตัดดึงหน้า ทำให้เกิดการหดตัวที่ชั้น SMAS ขนาดเล็ก คล้ายการเย็บเนื้อ แต่ละเอียดกว่าร้อยไหม ช่วยให้ผิวกระชับดูอ่อนเยาว์ ลดเลือนริ้วรอย ผิวดูเนียนขึ้น ลดความหย่อนยานบริเวณร่องแก้ม เพิ่มความชัดบริเวณแนวสันกราม แนวคิ้วดูยกขึ้น และเพิ่มความกระชับบริเวณโหนกแก้ม



45) IPL (Intense Pulsed Light)

- เป็นพลังงานแสงความเข้มสูง คล้ายแสงแฟลช ใช้การกระตุ้นการสร้างคอลลาเจน และอีลาสติน ได้ ผิวหนังและรักษารอยที่เกิดจากแสงแดดทำร้ายและทำลายเซลล์ผิวหนัง ช่วยฟื้นฟูสภาพผิว ทำให้ผิวอ่อนเยาว์ และลดเลือนริ้วรอยแห่งวัย โดยไม่ทำให้ผิวหนังบาดเจ็บและไม่ต้องพักฟื้น

ศักยภาพในการให้บริการทางทันตกรรมและความงาม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีศักยภาพด้านสถานที่ให้บริการทางด้านทันตกรรมและความงาม และมีอัตราการให้บริการ ดังนี้

(1) จำนวนห้องทันตกรรมและความงามที่ให้บริการ

ศักยภาพในการให้บริการต่อผู้รับบริการ ประเมินจากจำนวนห้องทันตกรรมที่แต่ละสาขาให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รายละเอียดดังนี้

(1.1) สาขาในกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำนวน 20 สาขา

สาขา	ขนาดสาขา	จำนวนห้องทันตกรรมทั้งหมด (ห้อง)	จำนวนห้องทันตกรรมที่เปิดให้บริการ (ห้อง)	จำนวนห้องให้บริการความงาม
1. สาขาลาดพร้าว	ขนาดกลาง	7	7	-
2. สาขารามคำแหง 135	ขนาดใหญ่	15	12	-
3. สาขารามอินทรา 37 (กม.4)	ขนาดกลาง	7	7	-
4. สาขาแจ้งวัฒนะ	ขนาดใหญ่	13	12	-
5. สาขาศรีนครินทร์	ขนาดใหญ่	11	9	-
6. สาขาอ่อนนุช	ขนาดใหญ่	8	4	-
7. สาขาราชพฤกษ์	ขนาดกลาง	5	5	-
8. สาขารังสิต	ขนาดใหญ่	9	6	-
9. สาขาเพชรเกษม	ขนาดกลาง	7	5	-
10. ใส่ใจทันตแพทย์สายไหม	ขนาดเล็ก	3	3	-
11. สาขาพระราม 2	ขนาดกลาง	5	4	-
12. สาขาจอมวงศ์วาน	ขนาดใหญ่	9	4	-
13. สาขาพระราม 5	ขนาดกลาง	7	3	-
14. สาขาบางใหญ่	ขนาดกลาง	6	5	-
15. สาขานวมินทร์	ขนาดกลาง	5	3	-
16. สาขาสะพานใหม่	ขนาดกลาง	6	3	-
17. สาขาเสรีไทย	ขนาดกลาง	6	3	2
18. สาขาถนนเพชรบุรี	ขนาดกลาง	5	3	-
19. สาขารามอินทรา กม. 10	ขนาดใหญ่	9	5	-
20. สาขาศาลายา	ขนาดใหญ่	10	4	-

(1.2) สาขาต่างจังหวัด 11 สาขา (ยังไม่มีบริการความงาม)

สาขา	ขนาดสาขา	จำนวนห้องทันตกรรมทั้งหมด (ห้อง)	จำนวนห้องทันตกรรมที่เปิดให้บริการ (ห้อง)	จำนวนห้องให้บริการความงาม
1. สาขามุกดาหาร	ขนาดกลาง	7	2	-
2. สาขานครพนม	ขนาดกลาง	7	2	-
3. สาขานครราชสีมา	ขนาดกลาง	6	3	-
4. สาขามหาสารคาม	ขนาดกลาง	5	2	-
5. สาขาเชียงราย	ขนาดกลาง	4	3	-
6. สาขานครสวรรค์	ขนาดกลาง	4	2	-
7. สาขาเชียงใหม่	ขนาดกลาง	6	2	-
8. สาขาอุบลราชธานี	ขนาดกลาง	6	2	-
9. สาขานครศรีธรรมราช	ขนาดกลาง	6	4	-
10. สาขาอุดรธานี	ขนาดกลาง	7	2	-
11. สาขาลำปาง	ขนาดเล็ก	3	2	-
รวม		214	133	2

หมายเหตุ : 1. สาขานาขนาดใหญ่หมายถึงสาขาที่มีห้องทันตกรรมที่สามารถให้บริการตั้งแต่ 8 ห้องขึ้นไป

2. สาขานาขนาดกลางหมายถึงสาขาที่มีห้องทันตกรรมที่สามารถให้บริการตั้งแต่ 4-7 ห้อง

3. สาขานาขนาดเล็กหมายถึงสาขาที่มีห้องทันตกรรมที่สามารถให้บริการตั้งแต่ 1-3 ห้อง

(2) อัตราการใช้บริการ

อัตราการใช้บริการด้านทันตกรรม อ้างอิงจากข้อมูลจำนวนการให้บริการในแต่ละประเภท โดยมีรายละเอียดของการให้บริการในแต่ละประเภทการบริการ ของ 3 ปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ถึง 31 ธันวาคม 2561 ดังนี้

	2559	2560	2561
จำนวนห้องทันตกรรมที่เปิดให้บริการ (ห้อง)	131	130	133
จำนวนวัน (วัน)	360	360	360
ความสามารถในการให้บริการแก่ผู้รับบริการสูงสุด (ครั้ง)	424,440	421,200	430,920
จำนวนครั้งที่ให้บริการแก่ผู้รับบริการจริง (ครั้ง)	150,072	160,003	168,308
อัตราการใช้บริการ (ร้อยละ)	35.35%	37.98%	39.06%

หมายเหตุ : *ความสามารถในการให้บริการต่อผู้รับบริการสูงสุดประเมินโดยผู้บริหารบริษัท ประมาณ 9 ชั่วโมงต่อวัน

** จำนวนวันในการให้บริการเฉลี่ยต่อปี เท่ากับ 360 วัน

อัตราการใช้บริการด้านทันตกรรมในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2559 – 2561 บริษัทฯ มีผู้มาใช้บริการเพิ่มขึ้น ทำให้อัตราการใช้บริการเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ

1.2 สถาบันทันตแพทย์

เนื่องจากผู้ช่วยทันตแพทย์เป็นบุคลากรที่มีความสำคัญอย่างมากต่อธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมรองลงมาจากทันตแพทย์ดังกล่าวที่ว่า “ผู้ช่วยทันตแพทย์เปรียบเสมือนมือขวาของทันตแพทย์” ซึ่งแรงงานกลุ่มนี้จัดเป็นแรงงานหายากที่ไม่สามารถหาได้ในตลาดแรงงานทั่วไป เนื่องจากเป็นวิชาชีพเฉพาะและมีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการของหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน นอกจากนี้อาชีพนี้ยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายนัก บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของวิชาชีพผู้ช่วยทันตแพทย์จึงได้จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมผู้ช่วยทันตแพทย์ขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2546 ภายใต้ชื่อ “สถาบันฝึกอบรมแอลดีซี” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตบุคลากรเพื่อสนับสนุนงานทันตกรรม โดยพัฒนาให้มีทักษะตามมาตรฐานวิชาชีพตรงกับความต้องการของทันตแพทย์ เป็นบุคลากรที่มีคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณในวิชาชีพ ดังสโลแกนที่ว่า “คุณธรรม เกียรติ ก้าวหน้า พัฒนาทันตกรรม”

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สถาบันฯ ได้มีการดำเนินการมาเป็นระยะเวลามากกว่า 15 ปี มีผู้ผ่านการอบรมทั้งสิ้น 67 รุ่น เป็นจำนวนมากกว่า 479 คน ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาสถาบันมีการพัฒนาหลักสูตรอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน สถาบันมีหลักสูตรอบรมดังนี้

1. หลักสูตรปฏิบัติการทันตกรรม Dental Operation มี 6 Program

- 1.1 ผู้ช่วยทันตกรรมฝึกหัด Dental Assistant Beginner Program (DAB)
- 1.2 ผู้ช่วยทันตกรรมชำนาญการ Dental Assistant Advance Program (DAA)
- 1.3 หัวหน้าทันตกรรม Dental Assistant Supervisor Program (DAS)
- 1.4 ประชาสัมพันธ์ฝึกหัด Front Beginner Program (FB)
- 1.5 ประชาสัมพันธ์ชำนาญการ Front Advance Program (FA)
- 1.6 หัวหน้าประชาสัมพันธ์ Front Supervisor Program (FS)

2. หลักสูตรบริหารทันตกรรม Dental management มี 2 Program

- 2.1 ผู้ช่วยผู้จัดการทันตกรรม Assistant Dental Manager (ADM)
- 2.2 ผู้จัดการทันตกรรม Dental Manager (DM)

3. หลักสูตรอื่นๆ

- 3.1 หลักสูตรบริการทันตกรรม Dental Service
 - สังคมทันตกรรม Dental Society (DS)
 - วัฒนธรรมทันตกรรม Culture Management (CM)
 - ใจบริการ Service Mind (SM)
- 3.2 หลักสูตรคอมพิวเตอร์และระบบเน็ตเวิร์คเบื้องต้น
 - คอมพิวเตอร์พื้นฐาน Basic Computer (BC)
 - โปรแกรมหน้าร้านเบื้องต้น Basic Front Software (BFS)

ปัจจุบันสถาบันฝึกอบรมแอลดีซี ได้เปลี่ยนชื่อเป็น สถาบันทันตแพทย์ โดยมีเป้าหมายคือเป็นสถาบันที่ผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพและเป็นที่ยอมรับของวงการทันตกรรม ด้วยความมุ่งมั่นที่จะผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการกับองค์กรและธุรกิจทันตกรรม เน้นการเรียนรู้จากประสบการณ์จริงและส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในสังคม

1.3 บริการท่องเที่ยว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ธุรกิจท่องเที่ยว LDC Silverstone ได้ดำเนินการมาเป็นระยะเวลา 1 ปี 6 เดือน โดยในปี 2561 มีรายได้ 8,037,178.99 จากการจัดทริปท่องเที่ยวรวม 19 ทริป จำแนกเป็นท่องเที่ยวประเภทบุคคลทั่วไป 8 ทริป ทริปสำหรับองค์กร 11 ทริป โดยบริษัทฯ มีแผนในการพัฒนาหน่วยงานเป็นสายธุรกิจท่องเที่ยวในปี 2562

โดยในปัจจุบันบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศซึ่งเริ่มมีรายได้เติบโตเพิ่มขึ้นเป็นลำดับจากการสร้างมูลค่าสินค้าและบริการให้เกิดความแตกต่างที่โดดเด่นเหนือคู่แข่งในธุรกิจเดียวกัน ทั้งนี้เพื่อสร้างคุณค่าและความจงรักภักดีภายใต้ชื่อ “LDC Silverstone” ด้วยกลยุทธ์ที่เรียกว่า Differentiation Strategy กลุ่มเป้าหมายของ Ldc Silverstone จะเป็นลูกค้าองค์กรที่ต้องการจัดท่องเที่ยวเป็นกลุ่มใหญ่

2. การตลาดและการแข่งขัน

2.1 กลุ่มผู้รับบริการ

(1) **กลุ่มทั่วไป** คือ กลุ่มผู้รับบริการที่ไม่ได้รับส่วนลดหรือสวัสดิการใด ๆ จากบริษัทฯ โดยผู้รับบริการกลุ่มเป้าหมาย คือ ประชาชนไทยที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป เน้นกลุ่มครอบครัวของเจ้าของกิจการ กลุ่มลูกจ้างบริษัทเอกชนระดับผู้จัดการขึ้นไป และกลุ่มข้าราชการระดับสูง ซึ่งมีความต้องการรับบริการจากทันตแพทย์เฉพาะทาง และสถานพยาบาลที่มีมาตรฐานที่เชื่อถือได้

(2) **กลุ่มสมาชิก** คือ กลุ่มผู้รับบริการที่ชำระค่าธรรมเนียมในการสมัครสมาชิกกับบริษัทฯ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับบริการประจำที่มีการใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ มีทั้งประเภทบุคคลและครอบครัว ซึ่งจะได้รับสิทธิประโยชน์ส่วนลดสำหรับทันตกรรม โดย ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าสมาชิกเพิ่มขึ้น 3,700 ราย ซึ่งถ้ารวมกับลูกค้าสมาชิกเดิมจากปีก่อน ๆ จะมีจำนวนลูกค้าสมาชิกรวม 65,700 ราย

(3) **กลุ่มที่ได้รับสิทธิประโยชน์ตามโครงการ** คือกลุ่มผู้รับบริการภายใต้องค์กรที่มีการทำข้อตกลงกับบริษัทฯ เพื่อรับสิทธิประโยชน์ทางทันตกรรม สำหรับในปี 2561 เพิ่มบริษัทคู่สัญญา 26 องค์กร ซึ่งถ้ารวมกับคู่สัญญาเดิมจากปีก่อน ๆ จะมีบริษัทคู่สัญญารวม 83 องค์กร

2.2 ภาวะการแข่งขัน

การประกอบกิจการสถานพยาบาล สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. โรงพยาบาล

โรงพยาบาลเป็นสถานพยาบาลที่จัดให้บริการผู้ป่วย โดยสามารถรับผู้ป่วยไว้ค้างคืนเกินสามสิบเตียงขึ้นไป ซึ่งมีบริการด้านเวชกรรม ด้านการพยาบาล ด้านเภสัชกรรม และด้านเทคนิคการแพทย์เป็นอย่างน้อย และอาจมีบริการด้านทันตกรรมหรือด้านการประกอบโรคศิลปะอื่น

2. คลินิก

คลินิกเป็นสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน จะต้อง มีผู้ประกอบการวิชาชีพซึ่งมีรายชื่อตามหนังสือแสดงความจำนงเป็นผู้ปฏิบัติงานในสถานพยาบาลของผู้ประกอบกิจการ ตามแบบที่ปลัดกระทรวงสาธารณสุขกำหนด โดยประกาศในราชกิจจานุเบกษา ตัวอย่างวิชาชีพที่ประกอบสถานพยาบาลประเภทคลินิก เช่น คลินิกเวชกรรม คลินิกการพยาบาลและการผดุงครรภ์ คลินิกกายภาพบำบัด คลินิกเทคนิคการแพทย์ คลินิกการแพทย์แผนไทย และคลินิกทันตกรรม เป็นต้น คลินิกทันตกรรมสามารถแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบดังนี้

(1) คลินิกทันตกรรม

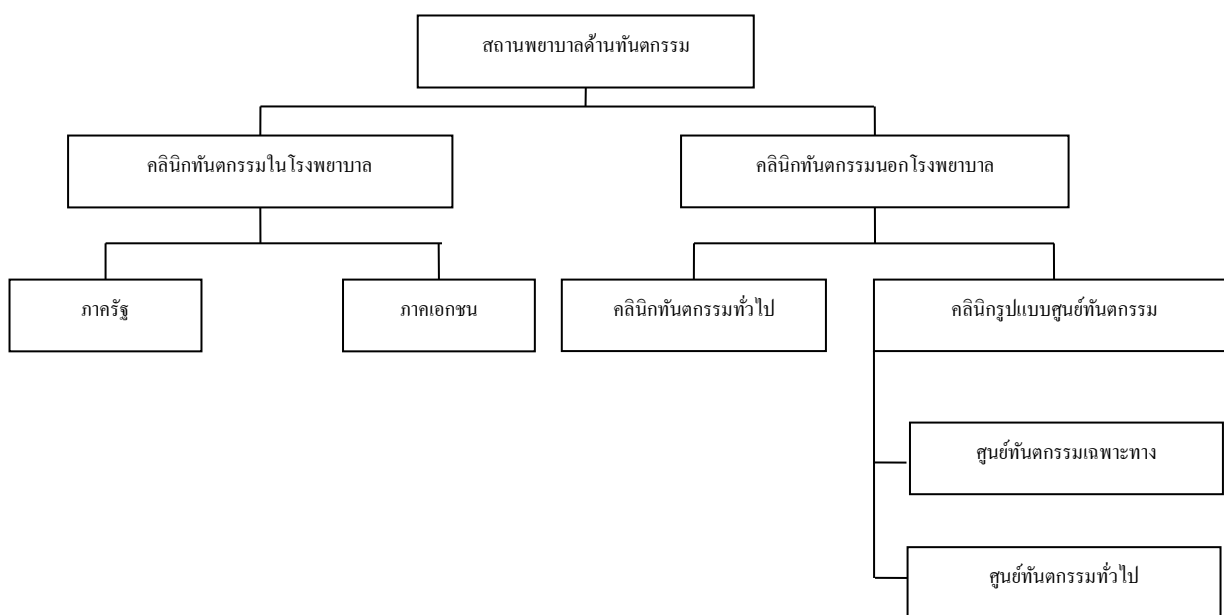
คลินิกทันตกรรม เป็นสถานพยาบาลที่จัดให้บริการด้านทันตกรรมและดำเนินการโดยผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการสถานพยาบาลและใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล ซึ่งจะต้องมีผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมจำนวนหนึ่งคน คลินิกทันตกรรมต้องจัดให้มีหน่วยทำฟัน เครื่องมือและอุปกรณ์ทางทันตกรรม รวมถึงเก้าอี้ทันตแพทย์ และเก้าอี้ผู้ช่วยทันตแพทย์ เป็นต้น

(2) คลินิกรูปแบบศูนย์ทันตกรรม

ศูนย์ทันตกรรมเป็นสถานพยาบาลด้านทันตกรรมสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ

1. ศูนย์ทันตกรรมเฉพาะทาง จะต้อง มีผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมที่มีวุฒิการศึกษาเฉพาะทางทันตกรรม อย่างน้อย 3 คนในสาขาเดียวกัน มีตารางเวลาการปฏิบัติงานที่แน่นอนและมีทันตแพทย์อย่างน้อย 3 คน อยู่ปฏิบัติงานพร้อมกันตลอดวัน เวลาที่คลินิกเปิดทำการ รวมถึงการมีศูนย์ อย่างน้อย 3 ศูนย์ ในสภาพสมบูรณ์ มีเครื่อง X-ray ทางทันตกรรมที่ได้รับอนุญาตให้ใช้รังสีได้อย่างน้อย 1 เครื่อง และมีเครื่องมือที่เหมาะสมสำหรับการรักษาทางทันตกรรมเฉพาะทาง
2. ศูนย์ทันตกรรมทั่วไป จะต้อง มีผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมที่มีวุฒิการศึกษาเฉพาะทางทันตกรรม อย่างน้อย 3 คนๆ ละ 1 สาขาวิชาชีพที่แตกต่างกัน และมีตารางเวลาปฏิบัติงานที่แน่นอน และมีทันตแพทย์อย่างน้อย 3 คน อยู่ปฏิบัติงานพร้อมกันตลอดวัน เวลา ที่คลินิกเปิดทำการ มีศูนย์อย่างน้อย 3 ศูนย์ ในสภาพสมบูรณ์ มีเครื่อง X-ray ทางทันตกรรมที่ได้รับอนุญาตให้ใช้รังสีได้อย่างน้อย 1 เครื่อง และมีเครื่องมือที่เหมาะสมสำหรับการรักษาทางทันตกรรมเฉพาะทาง

ภาพรวมสถานพยาบาลด้านทันตกรรม



บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการสถานพยาบาลประเภทคลินิกในรูปแบบศูนย์ทันตกรรมทั่วไป ซึ่งจัดอยู่ในประเภทที่ (2) ที่มีทันตแพทย์เฉพาะทางหลายสาขาวิชาชีพ รวมทั้งสิ้น 12 สาขาวิชาชีพ

การดำเนินงานของบริษัทฯ อาจประสบกับภาวะการแข่งขันกับทั้งจากคลินิกทันตกรรมในโรงพยาบาลเอกชน หรือรัฐบาล คลินิกรูปแบบศูนย์ทันตกรรม และคลินิกทันตกรรมทั่วไป ที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับแต่ละสาขาของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการให้บริการของบริษัทฯ จะเน้นให้บริการโดยทันตแพทย์เฉพาะทางหลายสาขาวิชาชีพ รวมถึงคุณภาพ และมาตรฐานการให้บริการ ใกล้เคียงกับคลินิกทันตกรรมในโรงพยาบาลเอกชน ดังนั้นคลินิกทันตกรรมในโรงพยาบาลเอกชนจึงถือเป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัทฯ และคู่แข่งโดยอ้อมคือ คลินิกทันตกรรมทั่วไป จากการสำรวจในแต่ละสาขา พบว่าคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงในระยะรัศมี 5 กิโลเมตร ที่เป็นโรงพยาบาลและคลินิกมีดังนี้

สาขา	โรงพยาบาลใกล้เคียง	ที่ตั้ง
1. สาขาลาดพร้าว	โรงพยาบาลเวชธานี, โรงพยาบาลลาดพร้าว	เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ
2. สาขารามคำแหง 135	โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ สุขุมวิท 3	เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ
3. สาขารามอินทรา 37 (กม.4)	โรงพยาบาลสินแพทย์	เขตบางเขน กรุงเทพฯ
4. สาขาแจ้งวัฒนะ	โรงพยาบาลมงกุฎวัฒนะ	เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ
5. สาขาศรีนครินทร์	โรงพยาบาลเปาโลเมโมเรียลสมุทพรปราการ, โรงพยาบาลศรีนครินทร์	อ.เมือง จ.สมุทรปราการ
6. สาขาอ่อนนุช	โรงพยาบาลสมิติเวช	เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ
7. สาขาราชพฤกษ์	โรงพยาบาลนนทเวช, โรงพยาบาลเกษมราช	อ.เมือง จ.นนทบุรี
8. สาขารังสิต	โรงพยาบาลเอกประทุม	อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี
9. สาขาเพชรเกษม	โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ บางแค	เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ
10. สาขาสายไหม	โรงพยาบาลสายไหม	เขตสายไหม กรุงเทพฯ
11. สาขาพระราม 2	โรงพยาบาลนครธน	เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ
12. สาขางามวงศ์วาน	โรงพยาบาลนนทเวช	อ.เมือง จ.นนทบุรี
13. สาขาพระราม 5	โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ รัตนาธิเบศ	อ.เมือง จ.นนทบุรี
14. สาขาบางใหญ่	โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ รัตนาธิเบศ	อ.เมือง จ.นนทบุรี
15. สาขานวมินทร์	โรงพยาบาลเปาโล นวมินทร์	เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ
16. สาขาสะพานใหม่	โรงพยาบาลเซ็นทรัล เฮลเนรัล	เขตบางเขน กรุงเทพฯ
17. สาขาเสรีไทย	โรงพยาบาลเสรีรักษ์, โรงพยาบาลเปาโลนวมินทร์	เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ
18. สาขาเพชรบุรี	โรงพยาบาลกรุงเทพ, โรงพยาบาลสมิติเวช สุขุมวิท	เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
19. สาขารามอินทรา กม.10	โรงพยาบาลนพรัตนราชธานี, คลินิกทันตกรรม สไมล์ซิกเนเจอร์, โรงพยาบาลสินแพทย์	เขตคันนายาว กรุงเทพฯ
20. สาขาสาละยา	โรงพยาบาลทันตกรรมมหาจักรีศิริินธร โรงพยาบาลมหิดล สาละยา	พุทธมณฑล นครปฐม
21. สาขามุกดาหาร	โรงพยาบาลมุกดาหาร	อ.เมือง มุกดาหาร
22. สาขานครพนม	คลินิก นครพนมทันตกรรม, โรงพยาบาลนครพนม	อ.เมือง นครพนม
23. สาขานครราชสีมา	โรงพยาบาลกรุงเทพราชสีมา คลินิกทันตกรรมออร์โธสไมล์ โรงพยาบาลมหาราช นครราชสีมา	อ.เมือง นครราชสีมา

สาขา	โรงพยาบาลใกล้เคียง	ที่ตั้ง
24. สาขามหาสารคาม	โรงพยาบาลมหาสารคาม โรงพยาบาลสุทธาเวช	อ.เมือง มหาสารคาม
25. สาขาเชียงรายน	โรงพยาบาลเชียงรายนประชานุเคราะห์ โรงพยาบาลเชียงราอินเตอร์	อ.เมือง เชียงรายน
26. สาขานครสวรรค์	โรงพยาบาลปากน้ำโพ	อ.เมือง นครสวรรค์
27. สาขาเชียงใหม่	โรงพยาบาลเชียงใหม่(ราม), โรงพยาบาลช้างเผือก	อ.เมือง เชียงใหม่
28. สาขาอุบลราชธานี	คลินิกทันตกรรมเลฟลิส์ไมล์	อ.เมือง อุบลราชธานี
29. สาขานครศรีธรรมราช	โรงพยาบาลเทศบาลนครนครศรีธรรมราช	อ.เมือง นครศรีธรรมราช
30. สาขาอุดรธานี	โรงพยาบาลนอร์ธอีสเทิร์น-วัฒนา โรงพยาบาลศูนย์อุดร	อ.เมือง อุดรธานี
31. สาขาลำปาง	โรงพยาบาลเขลางค์นคร-ราม โรงพยาบาลศูนย์ลำปาง	อ.เมือง ลำปาง

โดยภาพรวม แม้ว่าภาวะการแข่งขันในธุรกิจประกอบกิจการด้านทันตกรรมค่อนข้างสูง แต่เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในพื้นที่ใกล้เคียงของแต่ละสาขาพบว่า บริษัทฯ มีความได้เปรียบในหลายด้าน ได้แก่

1. การมีมาตรฐานการดำเนินงาน บริษัทฯ มีระบบการจัดการที่เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกสาขา โดยในปี 2559 บริษัทฯ มีแผนยื่นต่ออายุ (Re-accreditation) ใบรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) จำนวน 8 สาขา คือ สาขาลาดพร้าว 89 สาขาแจ้งวัฒนะ สาขาศรีนครินทร์ สาขารามคำแหง 135 สาขาอ่อนนุช สาขาราชพฤกษ์ สาขารังสิต และสาขารามอินทรา 37 (กม. 4) และจะดำเนินการยื่นขอใบรับรองคุณภาพดังกล่าวให้กับสาขาใหม่ (Accreditation) จำนวน 9 สาขา คือ ใส่ใจทันตแพทย์ สายไหม สาขาเพชรเกษม สาขาพระราม 2 สาขางามวงศ์วาน สาขาพระราม 5 สาขาบางใหญ่ สาขานวมินทร์ เดือนเมษายน 2559 แต่เนื่องจากตั้งแต่ปี 2557 – 2559 ทางสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) ไม่มีความพร้อมตรวจรับรองมาตรฐานโรงพยาบาล (HA.) สถานพยาบาลในภาคเอกชน เนื่องจากขาดแคลนบุคลากรที่เป็นผู้ตรวจประเมินสถานพยาบาลโดยจะตรวจรับรองสถานพยาบาลในภาครัฐเท่านั้น บริษัทฯ จึงปรับแผนการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานการให้บริการเป็นการเตรียมความพร้อม เพื่อขอรับรองคุณภาพมาตรฐาน ด้านความปลอดภัยทางทันตกรรม (Dental Safety Goals) ของทันตแพทยสภาแห่งประเทศไทย ซึ่งมุ่งเน้นมาตรฐานการปฏิบัติงานและการให้การรักษเพื่อความปลอดภัยของผู้รับบริการทางทันตกรรมโดยเฉพาะซึ่งเป็นที่ยอมรับทางทันตกรรม โดยขอตรวจประเมินเพื่อรับรองในต้นปี 2560 ตามแผนการตรวจประเมินของคณะทำงานศึกษาและพัฒนามาตรฐานด้านความปลอดภัยทางทันตกรรมทันตแพทยสภา ปลายปี 2560 บริษัทฯ ได้ผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐานด้านความปลอดภัยทางทันตกรรม (Thai Dental Safety Goals) จากทันตแพทยสภาแห่งประเทศไทยบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง

2. มุ่งเน้นให้บริการโดยทันตแพทย์เฉพาะทาง ปัจจุบันบริษัทฯ มีทันตแพทย์เฉพาะทาง 12 สาขาวิชาชีพ รวม 506 คน สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้รับบริการที่ต้องการทำทันตกรรมเฉพาะทางได้ดังนี้

I. ทันตแพทย์ทั่วไป	225	คน
II. ทันตแพทย์เฉพาะทางเวชศาสตร์ช่องปาก (Oral Med)	1	คน
III. ทันตแพทย์เฉพาะทางเด็ก (Pedodontists)	25	คน
IV. ทันตแพทย์เฉพาะทางทันตกรรมทั่วไปพิเศษ (Super GP)	3	คน
V. ทันตแพทย์เฉพาะทางจัดฟัน (Orthodontists)	54	คน
VI. ทันตแพทย์เฉพาะทางใส่ฟัน (Prosthodontists)	61	คน
VII. ทันตแพทย์เฉพาะทางรากเทียม (Implants)	15	คน
VIII. ทันตแพทย์เฉพาะทางบูรณะความงาม/ (Operatives)	18	คน
IX. ทันตแพทย์เฉพาะทางโรคเหงือกปริทันต์ (Periodontists)	20	คน
X. ทันตแพทย์เฉพาะทางศัลยกรรมช่องปาก (Oral Surgeons)	49	คน
XI. ทันตแพทย์เฉพาะทางรักษารากฟัน (Endodontists)	33	คน
XII. ทันตแพทย์เฉพาะทางบดเคี้ยว (Occlusion&Orofacial Pain)	2	คน
รวม	506	คน

3. การมีศูนย์ฝึกอบรมผู้ช่วยทันตกรรม บริษัทฯ มีศูนย์ฝึกอบรมเป็นหน่วยงานภายในของตนเองซึ่งถือได้ว่าเป็นความได้เปรียบที่บริษัทฯจะสามารถผลิตบุคลากรผู้ช่วยทันตกรรมเพื่อสนับสนุนการให้บริการที่มีคุณภาพภายใต้มาตรฐานเดียวกัน

4. ความพร้อมด้านอุปกรณ์เครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัยและการจัดการห้องปลอดเชื้อที่มีประสิทธิภาพทำให้ผู้รับ บริการมั่นใจในความปลอดภัยและความสะอาด เนื่องจากบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับระบบควบคุมการติดเชื้อทางทันตกรรม เพื่อให้มีมาตรฐานเทียบเท่าโรงพยาบาล และเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้รับบริการ ผู้รับบริการสามารถเข้าเยี่ยมชมห้องปลอดเชื้อได้ตลอดเวลา

5. การมีสาขาเปิดให้บริการหลายแห่ง ครอบคลุมเขตพื้นที่ชุมชนของกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่ จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี จังหวัดสมุทรปราการ รวมถึงครอบคลุมเมืองใหญ่ในต่างจังหวัดและเมืองที่ติดกับประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ จังหวัดมุกดาหาร จังหวัดนครพนม จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดนครสวรรค์ จังหวัดมหาสารคาม จังหวัดเชียงราย จังหวัดอุบลราชธานี จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดลำปาง และจังหวัดอุดรธานี ทำให้ผู้รับบริการได้รับความสะดวกในการเข้ารับบริการ นอกจากนี้ ในแต่ละสาขายังมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อาทิที่จอดรถ แก้วน้ำดื่ม มุมเครื่องดื่ม มุมเด็ก เป็นต้น

2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ มีกลยุทธ์การแข่งขัน เพื่อสร้างความได้เปรียบในการดำเนินงานของธุรกิจ ดังนี้

2.3.1 การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ผู้รับบริการ

บริษัทฯ มุ่งเน้นให้บริการโดยยึดผู้รับบริการเป็นศูนย์กลางโดย

- การเตรียมความพร้อมก่อนรับบริการ เช่น การโทรศัพท์ยืนยันการนัดหมาย การทำความเข้าใจก่อนรับบริการ (Consent Form) เป็นต้น

- การเตรียมความพร้อมหลังรับบริการ เช่น การติดตามผลการรักษา (Follow up) โดยการโทรศัพท์สอบถามปัญหาหลังการรักษา เป็นต้น
- การบริหารข้อเสนอแนะและข้อร้องเรียน บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนหลายช่องทาง เช่น ผ่านสาขาโดยตรง ผ่าน Call Center ผ่านสื่อ Social Media ต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ผู้รับบริการสามารถเสนอแนะหรือร้องเรียน หากผลการรักษาไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง ในการนี้บริษัทฯ จะดำเนินการตอบสนองต่อข้อร้องเรียนดังกล่าวทันที
- การประเมินผลการรักษา ผ่านการสำรวจและประเมินความพึงพอใจในการให้บริการ เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทบทวนและปรับปรุงงานบริการต่อไป

จากการดำเนินการตามกลยุทธ์ดังกล่าวข้างต้นเป็นการมุ่งเน้นสร้างความประทับใจให้กับผู้รับบริการเพื่อให้ผู้รับ บริการ เกิดความจงรักภักดี และบอกต่อยังผู้รับบริการรายอื่นต่อไป

สาเหตุที่บริษัทเลือกใช้กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับบริการ ด้วยการมุ่งเน้นการให้บริการโดยยึดผู้รับบริการเป็นศูนย์กลางเกิดจากแนวคิดที่เชื่อว่าผู้รับบริการเสมือนญาติผู้ใหญ่ที่เราเคารพรัก จึงทำให้เกิดการบริการที่ใกล้ชิดผู้รับบริการมากขึ้นด้วยการปรับการให้บริการแบบเดิมที่มีพนักงานคอยนั่งตอบคำถามในเคาน์เตอร์ ทันตแพทย์และพนักงานมีเวลาให้กับผู้รับบริการไม่มาก เปลี่ยนเป็นมีพนักงานออกมาดูแลเอาใจใส่และพูดคุยกับลูกค้านอกเคาน์เตอร์มากขึ้น ได้สัมผัสกับผู้รับบริการอย่างใกล้ชิด ทำให้พนักงานได้ค้นพบความต้องการและรับทราบความวิตกกังวลของผู้รับบริการมากขึ้น จึงส่งผลให้การบริการสามารถตอบสนองความต้องการและช่วยแก้ปัญหาความวิตกกังวลต่างของผู้รับบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

นอกจากนี้ได้มอบหมายให้ผู้จัดการสาขา (Dental Manager) ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาทางทันตกรรมแก่ผู้รับบริการประจำสาขา (Dental Consultant) ก่อนเข้ารับการรักษ และมีการติดตามผลหลังการตรวจรักษาอย่างสม่ำเสมอ ส่งผลให้มีจำนวนผู้รับบริการเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการแนะนำของผู้รับบริการที่ประทับใจ(บอกต่อ) และส่งผลให้ผู้รับบริการตัดสินใจซื้อบริการที่มีมูลค่าสูงยิ่งขึ้น อย่างเช่น งานจัดฟันแบบใส งานรากฟันเทียม ที่มีมูลค่าหลักแสนต่อรายมากขึ้นจึงส่งผลให้รายได้เติบโตอย่างต่อเนื่อง

เนื่องจากกลยุทธ์นี้ต้องพึ่งพาผู้ให้บริการทั้งบุคคลากรทั่วไปและบุคคลากรที่เป็นวิชาชีพทันตแพทย์ บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นที่จะสร้างขวัญและกำลังใจของพนักงานและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อทันตแพทย์ ด้วยนโยบายการดูแลพนักงานและทันตแพทย์เสมือนบุคคลในครอบครัวเดียวกัน จึงทำให้ความพึงพอใจของพนักงานที่มีต่อองค์กรมีแนวโน้มที่สูงขึ้น Turnover Rate ลดลง มีจำนวนทันตแพทย์มาร่วมงานมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง และ Turnover Rate ลดลงเช่นกันตามนโยบาย Internal Happiness

ในด้านความพึงพอใจต่อการรับบริการที่มาจากการสุ่มสอบถามของฝ่ายการตลาด พบว่ามีคะแนนความพึงพอใจเฉลี่ยสูงขึ้นจากปีที่ผ่านมา เป็นผลเนื่องมาจากบริษัทให้ความสำคัญต่อข้อเสนอแนะต่างๆ และมุ่งเน้นกิจกรรมที่ตอบสนองความพึงพอใจด้วยการรับฟังเสียงสะท้อน ข้อเสนอแนะและมุมมองที่ดีจากผู้รับบริการตลอดมา และนำผลที่ได้มาพัฒนาและปรับปรุงแก้ไขกระบวนการในให้บริการให้ดียิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความพึงพอใจ สร้างความผูกพันและจงรักภักดีจากผู้รับบริการ ทำให้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาเป็นเวลากว่า 25 ปี บริษัทสามารถบริหารข้อร้องเรียนและป้องกันเหตุฟ้องร้องจากการไม่พึงพอใจในการรักษาได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังสามารถสร้างความน่าเชื่อถือและเชื่อมั่นในคุณภาพบริการและการรักษาในสายตาของผู้รับบริการ เพื่อสร้างความพึงพอใจและผูกพันต่อบริษัทในระยะยาว นอกจากจะส่งผลต่อยอดขายที่

เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่เริ่มกลยุทธ์มา ยังช่วยส่งผลกับขวัญและกำลังใจของผู้ปฏิบัติงาน สร้างความมั่นใจในการทำงาน สร้างความเชื่อมั่นว่าสิ่งที่ทำเป็นสิ่งที่ถูกต้องเหมาะสม ทำให้การส่งมอบบริการไปยังผู้รับบริการเป็นไปอย่างมีคุณภาพ เพราะทำออกมาด้วยความมั่นใจ ต่างจากในอดีตที่พนักงานส่วนใหญ่ยังไม่มีความมั่นใจในการบริการ ไม่กล้าเข้าหาผู้รับบริการ ไม่กล้าให้คำปรึกษา ทำให้ไม่สามารถรับรู้ถึงความต้องการที่อยู่ภายในจิตใจลึกๆของผู้รับบริการ

จากการดำเนินการตามกลยุทธ์ดังกล่าวข้างต้นเป็นการมุ่งเน้นสร้างความประทับใจให้กับผู้รับบริการเพื่อให้ผู้รับบริการ เกิดความจงรักภักดี และบอกต่อยังผู้รับบริการรายอื่นต่อไป เห็นได้จากการที่มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นส่งผลให้รายได้ของบริษัทมีแนวโน้มที่ดีขึ้นเป็นลำดับ

2.3.2 การสร้างตราสินค้า (Brand)

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ตราสินค้า LDC ผ่านสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ อาทิ วิทยู แพนป้ายโฆษณาหน้าสาขาเว็บไซต์บริษัทฯ สื่อสิ่งพิมพ์และภาพยนตร์โฆษณาผ่านสื่อช่องทางต่างๆ เพื่อให้ผู้รับบริการและประชาชนทั่วไปรับรู้ในวงกว้าง

กลยุทธ์การสร้างตราสินค้า เป็นสิ่งที่จำเป็นต้องมี เพื่อเป็นรากฐานในการเติบโตอย่างยั่งยืน ผลที่ได้ นอกจากสร้างการรับรู้ (Brand Awareness) ต่อตราสินค้าเพื่อให้ผู้รับบริการและบุคลากรนอก รู้จักเรา ในระยะยาวจะเป็นการช่วยให้ผู้รับบริการมีความภักดีต่อตราสินค้า (Brand Loyalty) กับผู้ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของเราโดยแท้จริง

ซึ่งในเวลานี้อาจจะยังไม่สามารถวัดผลเป็นรูปธรรมได้จริงเนื่องจากเป็นสิ่งที่ไม่สามารถหวังผลในระยะเวลานั้นสั้นได้อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทเปิดให้บริการศูนย์ทันตกรรมในต่างจังหวัดมีผู้รับบริการที่รับรู้แบรนด์ LDC อย่างกว้างขวางมากขึ้นกว่าเดิมเห็นได้จากการมารับบริการของผู้รับบริการที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

2.3.3 การรับรองคุณภาพ Thai Dental Safety Goal (มาตรฐานความปลอดภัยทางทันตกรรม)

บริษัทฯ มุ่งเน้นคุณภาพของการให้บริการภายใต้ทันตแพทย์เฉพาะทาง อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีมาตรฐานรวมทั้งระบบความปลอดภัยของผู้รับบริการเป็นสำคัญ ที่ผ่านมาการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้รับการรับรองคุณภาพ Hospital Accreditation (HA) ขั้นที่ 1 จากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) ซึ่งสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาลยุติการตรวจรับรองสถานบริการทันตกรรมเอกชน เนื่องจากขาดแคลนบุคลากร อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังคงมีความมุ่งมั่นในการดำเนินงานที่ตระหนักถึงคุณภาพในการให้บริการดังกล่าว โดยปัจจุบันบริษัทได้รับการรับรองเป็นสถานบริการทันตกรรมที่ผ่านกระบวนการประเมินการพัฒนาระบบความปลอดภัยทางทันตกรรม Thai Dental Clinic Accreditation (TDCA) ตามแนวทางปฏิบัติเพื่อความปลอดภัยทางทันตกรรม (Dental Safety Goals & Guidelines 2015) ตามเจตนารมณ์ ทั้งนี้เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือแก่องค์กรภายใต้สำนักแห่งความปลอดภัยตามมาตรฐานวิชาชีพ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้รับบริการจนสามารถขยายการดำเนินงานให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องเรื่อยมา

2.3.4 มุ่งเน้นให้บริการหลายแห่งครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ

ปัจจุบันบริษัทฯ มีศูนย์ทันตกรรมที่เปิดให้บริการแล้วจำนวน 31 สาขา ซึ่งครอบคลุมเขตพื้นที่ชุมชนของกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อันได้แก่ จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดสมุทรปราการ นอกจากนี้ยังขยายสาขาไปต่างจังหวัดซึ่งมีทำเลที่ตั้งอยู่บนถนนสายหลักและเป็นย่านเศรษฐกิจสำคัญของแต่ละจังหวัด อีก 11 จังหวัดดังนี้ จังหวัดมุกดาหาร จังหวัดนครพนม จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดนครสวรรค์ จังหวัดมหาสารคาม จังหวัดเชียงราย จังหวัดอุบลราชธานี จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดลำปาง และจังหวัดอุดรธานี ทำให้ผู้รับบริการได้รับความสะดวกในการเข้ารับบริการ นอกจากนี้ในแต่ละสาขายังมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อาทิ ที่จอดรถ มุมเครื่องดื่ม มุมเด็ก เป็นต้น ซึ่งบริษัทมุ่งมั่นที่จะเปิดสาขาเพิ่มเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ และให้ผู้รับบริการในต่างจังหวัดได้รับความสะดวกในการเข้ารับบริการได้ทั่วประเทศ **การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับบริการ** บริษัทฯ มุ่งเน้นให้บริการโดยยึดผู้รับบริการเป็นศูนย์กลางมีรายละเอียด ดังนี้

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

สาเหตุที่บริษัทเลือกใช้กลยุทธ์การสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับบริการ ด้วยการมุ่งเน้นการให้บริการด้วยการยึดผู้รับบริการเป็นศูนย์กลาง เกิดจากจากแนวคิดที่เชื่อว่าผู้รับบริการเปรียบเสมือนญาติผู้ใหญ่ที่เราเคารพรัก จึงทำให้เกิดการบริการที่ใกล้ชิดผู้รับบริการมากขึ้นด้วยการปรับการให้บริการจากแบบเดิมที่มีพนักงานคอยนั่งตอบคำถามในเคาน์เตอร์ ทันตแพทย์และพนักงานมีเวลาให้กับผู้รับบริการไม่มาก โดยเริ่มเปลี่ยนเป็นให้มีพนักงานออกมาดูแลเอาใจใส่และพูดคุยกับลูกค้านอกเคาน์เตอร์มากขึ้น ได้สัมผัสกับผู้รับบริการอย่างใกล้ชิดทำให้พนักงานได้ค้นพบความต้องการและรับทราบความวิตกกังวลของผู้รับบริการมากขึ้น จึงส่งผลให้การบริการสามารถตอบสนองความต้องการและช่วยแก้ปัญหาความวิตกกังวลต่างของผู้รับบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และจากการที่กำหนดให้ผู้จัดการสาขา (Dental Manager) ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาทางทันตกรรมแก่ผู้รับบริการประจำสาขา (Dental Consultant) ก่อนเข้ารับการรักษาและติดตามผลหลังการตรวจรักษาอย่างสม่ำเสมอ ส่งผลให้มีจำนวนผู้รับบริการเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการแนะนำของผู้รับบริการที่ประทับใจ (บอกต่อ) และส่งผลให้ผู้รับบริการตัดสินใจใช้บริการที่มีอยู่ค่าใช้จ่ายสูงขึ้น อย่างเช่น งานจัดฟันแบบใส งานรากฟันเทียม ที่มีมูลค่าหลักแสนต่อรายมากขึ้น จึงทำให้รายได้เติบโตอย่างต่อเนื่อง

เนื่องจากกลยุทธ์นี้ต้องพึ่งพาผู้ให้บริการทั้งบุคลากรทั่วไปและบุคลากรที่เป็นวิชาชีพทันตแพทย์ บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นที่จะสร้างขวัญและกำลังใจของพนักงานและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อทันตแพทย์ ด้วยนโยบายการดูแลพนักงานและทันตแพทย์เสมือนบุคคลในครอบครัวเดียวกัน จึงทำให้ความพึงพอใจของพนักงานที่มีต่อองค์กรจึงส่งผลต่อการให้บริการ

2.3.2 การสร้างตราสินค้า

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ตราสินค้า LDC ผ่านสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ อาทิ วิทยู แผนป้ายโฆษณานานาชาติ เว็บไซต์บริษัทฯ สื่อสิ่งพิมพ์ ภาพยนตร์โฆษณาผ่านสื่อ Online รวมถึงการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Online เพื่อให้ผู้รับบริการและประชาชนทั่วไปรับรู้ในวงกว้าง นอกจากนี้การที่บริษัท

ซึ่งการสร้างตราสินค้านั้นเป็นสิ่งที่จำเป็นต้องทำเพื่อเป็นรากฐานในการเติบโตอย่างยั่งยืน ผลที่ได้ นอกจากสร้างการรับรู้ (Brand Awareness) ต่อตราสินค้าเพื่อให้ผู้รับบริการและบุคคลภายนอกรู้จักเราในระยะยาวแล้ว จะเป็นการช่วยให้ผู้รับบริการมีความภักดีต่อตราสินค้า (Brand Loyalty) กับผู้ที่เป็กลุ่มเป้าหมายของเราโดยแท้จริง ที่ผ่านมามีบริษัทอาศัยเพียงการบอกต่อปากต่อปาก แต่เมื่อบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และเปิดขยายสาขาในต่างจังหวัด การสร้างตราสินค้าจึงเป็นความจำเป็นทำให้บริษัทฯ ให้ความสำคัญและเห็นว่าควรกำหนดเป็นกลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบ ประกอบกับในต่างจังหวัดชื่อเสียงศูนย์ทันตกรรม LDC ของบริษัทฯ ยังไม่เป็นที่รู้จักกว้างขวาง ดังนั้นในรอบ 2-3 ปีที่ผ่านมา บริษัทจึงเริ่มทำเรื่องการสร้างตราสินค้าผ่านช่องทางต่าง ๆ อย่างจริงจัง ซึ่งการสร้างตราสินค้าหรือสร้าง Brand นั้นต้องใช้ระยะเวลาและทำอย่างต่อเนื่องเป็นระบบไม่สามารถเห็นผลในระยะเวลาอันสั้นได้ อย่างไรก็ตามจากการสื่อสารผ่านช่องทางต่าง ๆ รวมทั้งการจัด Event และร่วมกิจกรรมกับพื้นที่ของแต่ละสาขาทำให้ศูนย์ทันตกรรม LDC เป็นที่รู้จักมากขึ้นในต่างจังหวัด

2.4 ภาวะอุตสาหกรรม

ในอดีต การทันตกรรม หมายถึง การตรวจสภาพช่องปากและฟัน การทำความสะอาดและการรักษาสภาพเหงือกและฟัน เพื่อให้มีสุขอนามัยที่ดีและสามารถมีอายุการใช้งานได้นาน ๆ แต่ในปัจจุบันการทันตกรรมไม่ได้เป็นเพียงการรักษาทางการแพทย์เท่านั้น แต่ยังเป็นการรักษาเพื่อความงามอีกด้วย การทันตกรรมเพื่อความสวยงามเป็นการนำวิธีการทางทันตกรรมต่าง ๆ ในการช่วยเสริมสร้างมุ่งเน้นด้านการพัฒนาความสวยงามของฟันและรอยยิ้ม ซึ่งเป็นที่นิยมและยอมรับ ดังนั้น ตลาดทันตกรรมจึงเป็นตลาดใหญ่ที่น่าสนใจส่งผลให้ผู้ประกอบการหันมาสนใจในธุรกิจประเภทนี้

แม้ในปัจจุบันการทันตกรรมจะมีหลายทางเลือกให้ผู้ให้บริการเลือกให้บริการก็ตาม แต่ปัญหาสุขภาพช่องปากของประชาชนไทยที่สำคัญ คือ โรคฟันผุ ที่เป็นปัญหาที่เด่นชัดในกลุ่มเด็กประเทศพัฒนาน้อยและกำลังพัฒนา เมื่อไม่ได้รับการดูแลรักษาอย่างทั่วถึงที่ 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 ถือเป็นสถานการณ์ปัญหาในระดับสูง ขณะที่กลุ่มผู้ใหญ่และผู้สูงอายุจะมีปัญหาโรคฟันผุและปริทันต์อักเสบ รวมทั้งความเสี่ยงจากการมีอายุที่ยืนยาวเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินกิจกรรมในชีวิตประจำวันและการงานอาชีพ ส่งผลต่อคุณภาพชีวิตโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มผู้สูงอายุ (แหล่งที่มา : ประเด็นหลักการพัฒนากระบวนการสุขภาพช่องปาก (Oral health service plan) กระทรวงสาธารณสุข พ.ศ.2556-2559)

อย่างไรก็ดี การที่ภาครัฐบาลของประเทศไทยเห็นถึงความสำคัญในเรื่องสุขภาพของประชาชน ซึ่งรวมทั้งด้านทันตกรรม เพื่อแก้ไขและป้องกันปัญหาด้านสุขภาพของประชาชนในประเทศ ด้วยระบบหลักประกันสุขภาพหลักอยู่ 3 ระบบ ได้แก่

1. ระบบสวัสดิการรักษายาบาลข้าราชการสำหรับผู้มีสิทธิข้าราชการและครอบครัวตามพระราชกฤษฎีกาเงินสวัสดิการเกี่ยวกับการรักษายาบาลปี 2521 และต่อมาได้มีการปรับปรุงโดยยกเลิกและมีการประกาศกฤษฎีกาเงินสวัสดิการเกี่ยวกับการรักษายาบาลปี 2523 ปัจจุบันมีผู้มีสิทธิสวัสดิการรักษายาบาลข้าราชการราว 5 ล้านคน ใช้งบประมาณทั้งหมดจากเงินภาษี คูณโดยกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง

2. ระบบประกันสังคม สำหรับผู้ประกันตน ตามพระราชบัญญัติประกันสังคม พ.ศ. 2553 และแก้ไขปรับปรุง พ.ศ.2537 ปัจจุบันดูแลผู้ประกันตนราว 10 ล้านคน เงินกองทุนมาจากองค์ประกอบต่าง ๆ 9 รายการ รายการที่สำคัญคือเงินสมทบจากรัฐบาล นายจ้างและผู้ประกันตนตามมาตรา 46 คูณโดยสำนักงานประกันสังคมกระทรวงแรงงาน

3. ระบบหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ หรือเรียกโดยทั่วไปว่าสิทธิ UC หรือสิทธิ 30 บาท ดูแลประชาชนไทยที่ไม่ได้อยู่ใน 2 กลุ่มข้างต้นและไม่ได้อยู่ในกฎหมายเฉพาะ เช่น องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น รัฐวิสาหกิจ ครูโรงเรียนเอกชน ฯลฯ ตามพระราชบัญญัติหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ พ.ศ.2545 ซึ่งถือเป็นระบบใหม่ที่สุด แต่มีสมาชิกมากที่สุดราว 48 ล้านคน ใช้งบประมาณทั้งหมดจากภาษีเช่นเดียวกับระบบสวัสดิการรักษายาบาลข้าราชการ คูณโดยสำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ หรือ สปสช.

ระบบหลักประกันสุขภาพเป็นกองทุนที่ดูแลประชาชนจำนวนมากที่สุดครอบคลุมกว่า 48 ล้านคนในทุกกลุ่มอายุ และให้บริการหลัก 4 ด้าน คือ ส่งเสริม รักษา ป้องกันและฟื้นฟู ควบคู่กันไป ในส่วนทันตกรรม สิทธิประโยชน์ในระบบ UC ครอบคลุมในด้านต่าง ๆ ดังนี้

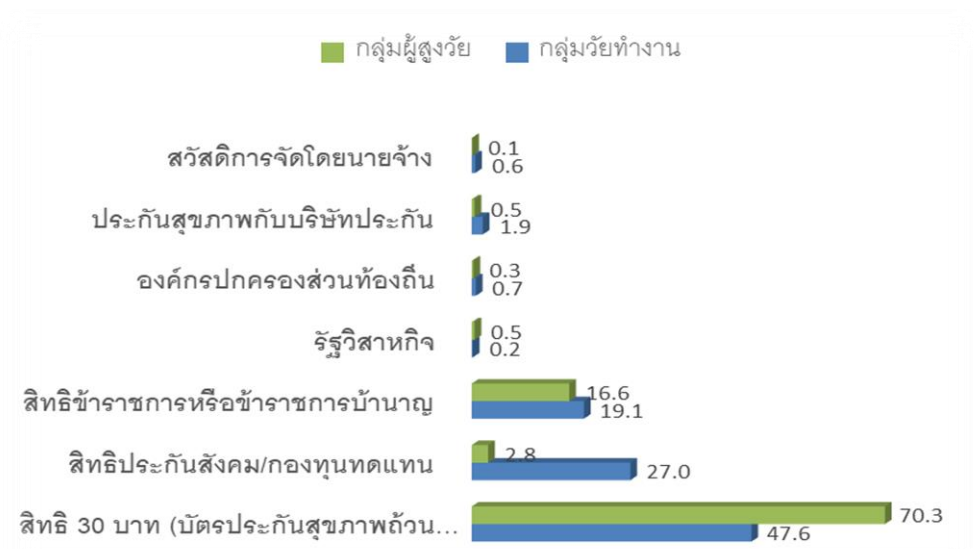
1) ด้านการรักษา คือ การถอนฟัน การอุดฟัน การขูดหินปูน การทำฟันเทียมฐานพลาสติก การใส่เพดานเทียมในเด็กปากแหว่งเพดานโหว่ และการจัดฟันเทียมในเด็กปากแหว่งเพดานโหว่ เป็นต้น

2) ด้านการส่งเสริมสุขภาพและป้องกันโรคในช่องปาก คือ การตรวจสุขภาพช่องปาก การแนะนำด้านทันตสุขภาพ การให้ฟลูออไรด์เสริมในกลุ่มที่มีความเสี่ยงต่อโรคฟันผุ และการเคลือบหลุมร่องฟัน เป็นต้น

ในปีงบประมาณ 2554 สำนักงานหลักประกันสุขภาพหรือ สปสช. ได้จัดตั้ง “กองทุนทันตกรรม” ขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมสภาวะสุขภาพช่องปากในกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ เด็กปฐมวัย เด็กประถมศึกษา หญิงตั้งครรภ์ เพื่อสร้างเสริมสุขภาพช่องปากและทันตกรรมป้องกันแก่ประชาชน และเพื่อให้ผู้สูงอายุเข้าถึงบริการฟันเทียมได้อย่างทั่วถึง ซึ่งจะเป็นการส่งเสริมคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุ โดยวัตถุประสงค์การให้บริการด้านฟันเทียมแก่ผู้สูงอายุเป็นเรื่องที่สำคัญมากขึ้นในอนาคต เนื่องจากการคาดการณ์ของสำนักงานสถิติแห่งชาติปี 2543-2573พบว่าจะมีประชากรผู้สูงอายุ (อายุตั้งแต่ 60 ปี) เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 10.5 ในปี 2548 เป็นร้อยละ 15.7 ในปี 2573 ซึ่งจะเป็นผลทำให้ธุรกิจการให้บริการทางด้านทันตกรรมมีโอกาสเจริญเติบโตมากยิ่งขึ้น

จากรายงานผลการสำรวจสภาวะสุขภาพช่องปากระดับประเทศของประเทศไทยครั้งที่ 8 พ.ศ. 2560 สามารถจำแนกสถิติด้านการรักษายาบาลด้านทันตกรรมของกลุ่มวัยทำงานและกลุ่มผู้สูงอายุ ได้ดังต่อไปนี้

ประชากรทั้ง 2 กลุ่มส่วนใหญ่ใช้สิทธิประโยชน์จากบัตรประกันสุขภาพถ้วนหน้ามากที่สุด เนื่องจากระบบหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้า หรือสิทธิ 30 บาท เป็นระบบที่มีสมาชิกมากที่สุด รองลงคือ ประกันสังคม และการเบิกราชการ / รัฐวิสาหกิจ ตามลำดับ



แหล่งที่มา : รายงานผลการสำรวจ สภาวะสุขภาพช่องปากแห่งชาติ ครั้งที่ 8 ประเทศไทย พ.ศ.2560 ;สำนักงานทันตสาธารณสุข กรมอนามัย กรกฎาคม 2561

2.4.1 โครงสร้างการให้บริการด้านทันตกรรมในประเทศไทย

(1) ลักษณะผู้ให้บริการ

การให้บริการด้านทันตกรรมของประเทศไทย นอกจากแบ่งตามการให้บริการของศูนย์ทันตกรรมในโรงพยาบาลภาครัฐและภาคเอกชน และคลินิกแล้ว สามารถแบ่งได้ลักษณะของสถานประกอบการ (คลินิกทันตกรรม) ตามความรู้ในวิชาชีพของผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะ ตามพระราชบัญญัติควบคุมการประกอบโรคศิลปะ (ฉบับที่ 3) พุทธศักราช 2483 โดยสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

■ ทันตกรรมชั้นหนึ่ง

ทันตกรรมชั้นหนึ่ง เป็นสถานประกอบการที่เปิดให้บริการด้านทันตกรรม โดยผู้ประกอบโรคศิลปะแผนปัจจุบันชั้นหนึ่งซึ่งได้รับอนุญาตจะต้องได้รับปริญญาหรือประกาศนียบัตรที่มีหลักสูตรที่คณะกรรมการควบคุมการประกอบโรคศิลปะกำหนด

■ ทันตกรรมชั้นสอง

ทันตกรรมชั้นสอง เป็นสถานประกอบการที่เปิดให้บริการด้านทันตกรรม โดยผู้ประกอบโรคศิลปะแผนปัจจุบันชั้นสอง ซึ่งได้รับอนุญาตเป็นผู้ได้รับการอบรมศึกษาในสาขาทันตกรรม หรือได้รับถ่ายทอดความรู้สืบทอดกันมาเป็นทอดๆ สถานพยาบาลส่วนใหญ่ของประเทศเป็นสถานพยาบาลประเภททันตกรรมชั้นหนึ่ง โดยสถานพยาบาลแต่ละแห่งจะต้องได้รับอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลตามพระราชบัญญัติสถานพยาบาลพ.ศ. 2541 เพื่อประกอบการรักษา พยาบาลคนไข้หรือผู้ป่วยและคลินิกทันตกรรมจะเป็นสถานพยาบาลที่ให้บริการเฉพาะด้าน มีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประจำ โดยให้การรักษาเกี่ยวกับด้านทันตกรรม ซึ่งจะต้องดำเนินการโดยผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมและได้รับการรับรองการให้บริการที่มีมาตรฐานจากกองประกอบโรคศิลปะสำหรับสถานพยาบาล ซึ่งมีป้ายเลขที่ใบอนุญาตประกอบกิจการแสดงอยู่ ณ สถาน ทันตกรรมนั้น ๆ

(2) อุปทาน และอุปสงค์ ต่ออุตสาหกรรมทันตกรรม

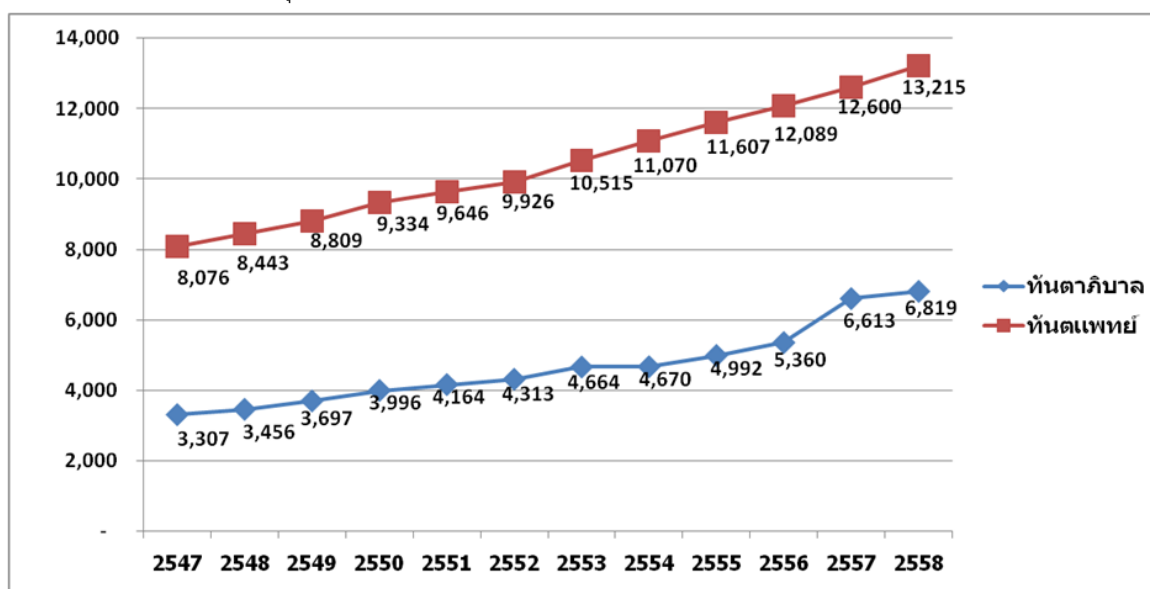
ด้านอุปทานต่ออุตสาหกรรมทันตกรรมกำลังคนด้านสุขภาพเป็นปัจจัยหลักในการขับเคลื่อนระบบบริการสุขภาพ ในปัจจุบันสถานการณ์การขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ยังเป็นปัญหาที่สำคัญของ

ระบบสุขภาพของประเทศ อาทิ การขาดแคลนกำลังคนด้านสุขภาพโดยเฉพาะในเขตชนบท การกระจายของกำลังคนด้านสุขภาพที่ยังไม่ทั่วถึงและเท่าเทียม โดยแพทย์จะกระจุกตัวอยู่ในพื้นที่เมืองมากกว่าชนบท การขาดกลไกการทำงานเรื่องกำลังคนด้านสุขภาพในภาพรวมของประเทศ การขาดการจัดการองค์ความรู้อย่างเป็นระบบ ไม่มีกลไกการประสานงานและการติดตาม ที่ผ่านมามีกระทรวงสาธารณสุข ในฐานะเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทหลักในการดูแลระบบสุขภาพของประเทศได้แต่งตั้งคณะทำงานเพื่อทำแผนยุทธศาสตร์กำลังคนด้านสุขภาพจัดทำ “แผนยุทธศาสตร์ทศวรรษกำลังคนด้านสุขภาพแห่งชาติ พ.ศ.2550-2559” แผนยุทธศาสตร์ดังกล่าวมีกรอบนโยบาย ทิศทางและเป้าหมายหลักคือการขยายบริบทการพัฒนากำลังคนด้านสุขภาพให้กว้างกว่าวิชาชีพหลักให้ครอบคลุมถึงผู้ดูแลสุขภาพในชุมชนและภูมิปัญญาท้องถิ่น และเพื่อตอบสนองความต้องการด้านสุขภาพของประชาชนทั้งในระดับพื้นที่และระดับประเทศ กระจายบทบาทการวางแผนพัฒนาและจัดการกำลังคนลงไปในระดับพื้นที่รวมถึงการสร้างการมีส่วนร่วมของภาคีรัฐภาค เอกชน ภาคท้องถิ่นและภาคประชาชนในทุกระดับ

ทันตแพทย์เป็นวิชาชีพหนึ่งที่ประสบปัญหาความขาดแคลนจำนวนทันตบุคลากร และปัญหาการกระจายของกำลังทันตบุคลากรที่ยังไม่ทั่วถึงทั่วประเทศ จะเห็นได้ว่า แพทย์จะกระจุกตัวอยู่ในพื้นที่เมืองมากกว่าชนบท สาเหตุการกระจุกตัวเนื่องจากบุคลากรถูกดึงไปเพื่อเป้าหมายทางธุรกิจ หรือการประกอบอาชีพในโรงพยาบาลหรือคลินิกเอกชนที่ให้ผลตอบแทนได้ตามความต้องการ ซึ่งการทำงานในชนบทอาจไม่สามารถตอบสนองความต้องการในระยะยาวได้ นอกจากนี้นักศึกษารุ่นใหม่ก็ไม่มีแรงจูงใจและความมุ่งมั่นที่จะเรียนแพทย์มาเพื่อตอบสนองความต้องการของสังคมอย่างแท้จริง

จำนวนทันตบุคลากรของประเทศไทยมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลของฐานข้อมูลบุคลากรด้านทันตสาธารณสุข แสดงให้เห็นถึงการเพิ่มขึ้นของจำนวนทันตบุคลากร ทั้งทันตแพทย์และทันตภิบาล ซึ่งมีจำนวนทันตแพทย์ในปี 2558 มีจำนวน 13,215 คน ทันตภิบาล จำนวน 6,819 คน ทั้งจำนวนทันตแพทย์และจำนวนทันตภิบาลมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทุกปี จะเห็นได้ว่าจำนวนทันตแพทย์ในปี 2558 เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 63.63 จากปี 2547 และจำนวนทันตภิบาลเพิ่มขึ้นจากปี 2547 คิดเป็นร้อยละ 106.20

แผนภาพแสดงจำนวนทันตบุคลากรทั้งประเทศ พ.ศ.2547-2558 (รวมภาคเอกชน)



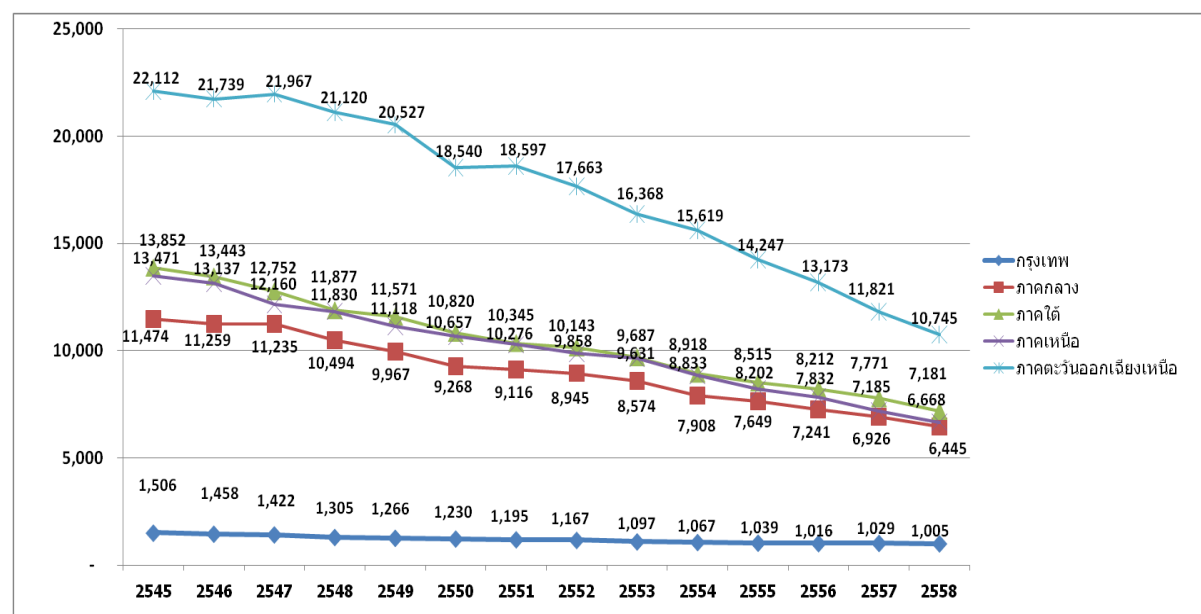
แหล่งที่มา : ฐานข้อมูลบุคลากรด้านทันตสาธารณสุข พ.ศ.2547-2558 สำนักทันตสาธารณสุข กรมอนามัย (เป็นข้อมูลล่าสุด)

อย่างไรก็ตาม แม้ทางการแพทย์จะมีมาตรการเพิ่มจำนวนบุคลากรทางด้านทันตกรรม แต่ปริมาณทันตแพทย์ก็ยังมีไม่เพียงพอต่อประชากรของประเทศ เนื่องจากทันตแพทย์ที่มีในปัจจุบันมีการกระจายไปยังพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศน้อย ในปี 2558 มีจำนวนทันตแพทย์จำนวนทั้งสิ้น 13,215 คน เป็นทันตแพทย์ให้บริการในพื้นที่กรุงเทพมหานคร จำนวน 5,578 คน คิดเป็นร้อยละ 42.21 ของจำนวนทันตแพทย์ทั้งหมด พื้นที่ภาคกลางจำนวน 2,514 คน คิดเป็นร้อยละ 19.02 พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือจำนวน 2,036 คน คิดเป็นร้อยละ 15.41 พื้นที่ภาคเหนือจำนวน 1,800 คน คิดเป็นร้อยละ 13.62 และพื้นที่ภาคใต้จำนวน 1,287 คน คิดเป็นร้อยละ 9.74 จากข้อมูลเบื้องต้นแสดงให้เห็นว่าทันตแพทย์ส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานครเกือบครึ่งหนึ่งของทันตแพทย์ทั้งหมด ซึ่งเมื่อดูจากสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากรที่จำแนกตามภาคและกรุงเทพมหานครแล้ว พบว่า พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นพื้นที่ที่ขาดแคลนทันตแพทย์มากที่สุด โดยมีทันตแพทย์ 1 คน ต่อประชากร 10,745 คน ซึ่งอาจทำให้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชากร รองลงมาคือภาคใต้และภาคเหนือที่มีทันตแพทย์ 1 คน ต่อประชากรประมาณ 7,000 คน อย่างไรก็ตาม สัดส่วนของทันตแพทย์ต่อประชากรมีแนวโน้มลดลงจากปี 2547 ทำให้สถานการณ์ความขาดแคลนทันตแพทย์ของประเทศทั่วทุกภูมิภาคลดลงบ้าง ทำให้ประชากรสามารถเข้าถึงการรับบริการด้านทันตกรรมได้มากยิ่งขึ้น

ตารางแสดงสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากร จำแนกตามภาคและกรุงเทพมหานคร ปี 2558

ภาค/กรุงเทพมหานคร	ทันตแพทย์	ประชากร	ทันตแพทย์ต่อประชากร
กรุงเทพมหานคร	5,578	5,605,672	1 : 1,005
ภาคกลาง	2,514	16,203,757	1 : 6,445
ภาคใต้	1,287	9,241,521	1 : 7,181
ภาคเหนือ	1,800	12,001,535	1 : 6,668
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	2,036	21,877,600	1 : 10,745
ทั่วประเทศ	13,215	64,930,085	1 : 4,913

แผนภาพแสดงสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากร พ.ศ.2545-2558



แหล่งที่มา : ฐานข้อมูลบุคลากรด้านทันตสาธารณสุข พ.ศ.2545-2558 สำนักทันตสาธารณสุข กรมอนามัย

สถานพยาบาลด้านทันตกรรมเป็นอีกองค์ประกอบหนึ่งที่สำคัญของอุตสาหกรรมทันตกรรม ในปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงระบบประกันสุขภาพจากนโยบายของรัฐและการหันมาใส่ใจในสุขภาพของประชาชนที่มีเพิ่มขึ้นเปิดโอกาสให้ทั้งสถานพยาบาลทันตกรรมทั้งโรงพยาบาลรัฐ โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกทันตกรรมทั่วไป มีผู้มาใช้บริการมากยิ่งขึ้น รวมทั้งผู้มารับบริการเองก็มีทางเลือกมากขึ้นกว่าในอดีตซึ่งผลของการเพิ่มขึ้นของความต้องการด้านทันตกรรมทำให้สถานประกอบการโดยเฉพาะคลินิกเอกชนที่ประกอบสถานประกอบการด้านทันตกรรมต้องมีการแข่งขันมากขึ้น จึงเป็นผลให้ผู้ประกอบการเสนอบริการและองค์ประกอบแวดล้อมต่างๆที่เป็นที่น่าสนใจ เพื่อดึงดูดให้ผู้มารับบริการมากขึ้น จึงทำให้ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกเข้ารับบริการทันตกรรมจึงมีความสำคัญมากยิ่งขึ้นในปัจจุบัน ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ แบ่งออกเป็นปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายใน หมายถึง สภาพจิตใจ หรือความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภค ซึ่งได้รับอิทธิพลจากลักษณะของผู้บริโภค อาทิ ปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคเอง ส่วนปัจจัยภายนอก หมายถึง สิ่งกระตุ้นทางการตลาด ได้แก่ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ปัจจัยด้านค่าบริการทันตกรรม ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร และปัจจัยด้านกระบวนการบริการ

จากข้อมูลสถิติสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน (คลินิก) ของของสำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข วันที่ 23 ธันวาคม 2558 มีคลินิกทันตกรรมทั่วประเทศ รวม 4,558 แห่ง

ตารางแสดงสถิติสถานพยาบาลที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน (คลินิก) จำแนกตามลักษณะสถานพยาบาลปี 2558

ภาค/กรุงเทพมหานคร	คลินิกทันตกรรม ทั่วไป	คลินิกทันตกรรม เฉพาะทาง	คลินิกทันตกรรม ชั้นสอง	รวม
กรุงเทพมหานคร	1,539	8	5	1,552 (34.05%)
ภาคกลาง	1,321	21	18	1,360 (29.84%)
ภาคใต้	464	16	4	484 (10.62%)
ภาคเหนือ	543	16	2	561 (12.31%)
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	569	31	1	601 (13.18%)
รวมทั้งหมด	4,436	92	30	4,558 (100.0%)

แหล่งที่มา : สำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่าจำนวนคลินิกทันตกรรมในเขตกรุงเทพมหานครเพียงจังหวัดเดียวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.05 ของทั่วประเทศ แสดงให้เห็นถึงความกระจุกตัวของสถานประกอบการที่ไม่ได้กระจายคลินิกทันตกรรมในประเทศอย่างทั่วถึง

ด้านอุปสงค์ต่ออุตสาหกรรมทันตกรรม

สำนักงานทันตสาธารณสุข กรมอนามัย ได้ดำเนินการสำรวจสภาวะสุขภาพช่องปากระดับประเทศ ครั้งที่ 8 ซึ่งดำเนินการเก็บข้อมูลในปี 2560 โดยสุ่มจังหวัดในเขตจังหวัดสุขภาพจำนวน 12 เขต เขตละ 2 จังหวัด รวม 24

จังหวัด และพื้นที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นการสำรวจโดยใช้แนวทางตามท้องคักรอนามัยโลกแนะนำ กลุ่มอายุสำคัญที่เป็นตัวแทนความเปลี่ยนแปลงของสภาวะช่องปากแต่ละช่วงวัย จากผลการสำรวจโดยสรุป พบว่า

1.เด็กก่อนวัยเรียนอายุ 3 ปี และ 5 ปี

มีแนวโน้มการปราศจากโรคฟันผุเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามแม้ว่าโดยภาพรวมเด็กกลุ่มนี้จะปราศจากฟันผุมากขึ้น การให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพช่องปากตั้งแต่ช่วงปฐมวัยจึงมีความสำคัญ และลดโอกาสเกิดฟันผุได้ โดยสิ่งสำคัญที่ต้องเน้นย้ำเพิ่มเติมคือ พฤติกรรมทันตสุขภาพที่พึงประสงค์ได้แก่ การแปรงฟันอย่างมีคุณภาพ และพฤติกรรมการบริโภคนมหวานและนมเปรี้ยว รวมทั้งการดื่มนมจากขวดของเด็กเล็กจะเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่เป็นความเสี่ยงต่อการเกิดฟันผุ และมีโอกาสเกิดความผิดปกติของการสบฟันในอนาคตได้

2.เด็กวัยเรียนและเยาวชนอายุ 12 ปี และ 15 ปี

เด็กวัยนี้มีสภาวะการเกิดโรคฟันผุเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้เด็กวัยนี้เริ่มมีสภาวะการเกิดฟันผุที่ค่อนข้างคงที่คือ การเข้าถึงบริการทันตกรรมป้องกันที่เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน โดยการรับการเคลือบหลุมร่องฟันเพื่อป้องกันฟันผุ อย่างไรก็ตามปัญหาสำคัญของเด็กวัยนี้คือพฤติกรรมทันตสุขภาพและการรับบริการสุขภาพช่องปากของนักเรียน โดยปัจจัยที่มีผลโดยตรงต่อสภาวะเหงือกอักเสบคือ พฤติกรรมการแปรงฟันและการสูบบุหรี่ รวมทั้งพฤติกรรมการบริโภคขนมกรุบกรอบซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามกระแสนิยม ซึ่งเป็นสาเหตุทำให้เกิดปัญหาการปวดฟันจากโรคฟันผุได้

3.กลุ่มวัยทำงานอายุ 35-44 ปี

ปัญหาที่พบเกิดจากรอยโรคสะสม ทั้งปัญหาสภาวะปริทันต์ ที่พบการอักเสบของเหงือกและมีเลือดออกง่าย ปัญหาปริทันต์อักเสบที่มีการทำลายของกระดูกรองรับรากฟันร่วมด้วย และปัญหาโรคฟันผุที่ยังไม่ได้รับการรักษา ซึ่งพฤติกรรมที่เพิ่มความเสี่ยงต่อการเกิดโรคในช่องปาก คือการสูบบุหรี่ ดังนั้นนอกจากการทำให้เข้าถึงข้อมูลข่าวสารและความรู้เพื่อการดูแลสุขภาพช่องปากของตนเองแล้ว ยังจำเป็นต้องมีมาตรการควบคุมป้องกันโรค โดยเฉพาะการสนับสนุนให้ใช้อุปกรณ์เสริมทำความสะอาดช่องฟันเพื่อป้องกันโรคปริทันต์และฟันผุบริเวณด้านประชิด เป็นต้น

4.กลุ่มผู้สูงอายุ 60-74 ปี และ 80 ปี

ปัญหาหลักในผู้สูงอายุยังคงเป็นการสูญเสียฟันและการสูญเสียฟันยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่องตามอายุ รวมถึงประสิทธิภาพการบดเคี้ยวที่ลดลงอย่างชัดเจนและปัญหาเหงือกอักเสบ ซึ่งจะพบมากที่สุดภายในวัยนี้ โดยปัญหาดังกล่าวเป็นผลมาจากพฤติกรรมสุขภาพทั้งในเรื่องของการทำความสะอาดช่องปาก ประกอบกับการรักษาของคนในวัยนี้จึงเป็นการถอนฟันหรือการเก็บรักษาฟันที่มีความซับซ้อนหลายขั้นตอน ทำให้ผู้สูงอายุไม่สามารถมารับบริการต่อเนื่องได้ ทำให้เกิดการสูญเสียฟันในที่สุด ดังนั้น การสื่อสารความรู้ ให้เข้าใจและตระหนักในเรื่องการดูแลสุขภาพช่องปากด้วยตนเองที่ถูกต้อง การสนับสนุนให้มีการตรวจคัดกรองกลุ่มเสี่ยงต่อการเกิดโรคและการรับบริการรักษาตั้งแต่ระยะเริ่มแรกจึงเป็นเรื่องที่สำคัญ

โดยสรุป สภาวะสุขภาพช่องปากของคนไทยยังคงใกล้เคียงกับเมื่อ 5 ปี ที่ผ่านมา การพัฒนานักกิจกรรมในการเพิ่มประสิทธิภาพของการลดปัญหาสุขภาพช่องปากในแต่ละกลุ่มวัยมีความจำเป็น นอกจากนั้นการเฝ้าระวังปัจจัยเสี่ยงต่อการเกิดโรคก็มีความสำคัญ ซึ่งการสนับสนุนให้เกิดมาตรการทั้งการส่งเสริมป้องกันควบคุมโรค รักษาและฟื้นฟูอย่างต่อเนื่องเป็นเรื่องจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องทำพร้อมๆ กันไป โดยให้น้ำหนักตามข้อมูลทางระบาดวิทยา ทั้งนี้เพื่อประชาชนทุกกลุ่มวัยมีสภาวะสุขภาพช่องปากที่ดีและมีคุณภาพชีวิตที่ดีตลอดช่วงชีวิต

การรับรู้และการใช้บริการทันตกรรม

จากการประเมินสภาวะช่องปากของตนเองของกลุ่มตัวอย่างจากรายงานผลการสำรวจสภาวะช่องปากระดับประเทศไทยล่าสุด ครั้งที่ 8 พ.ศ.2560 เมื่อกรกฎาคม 2561 พบว่า

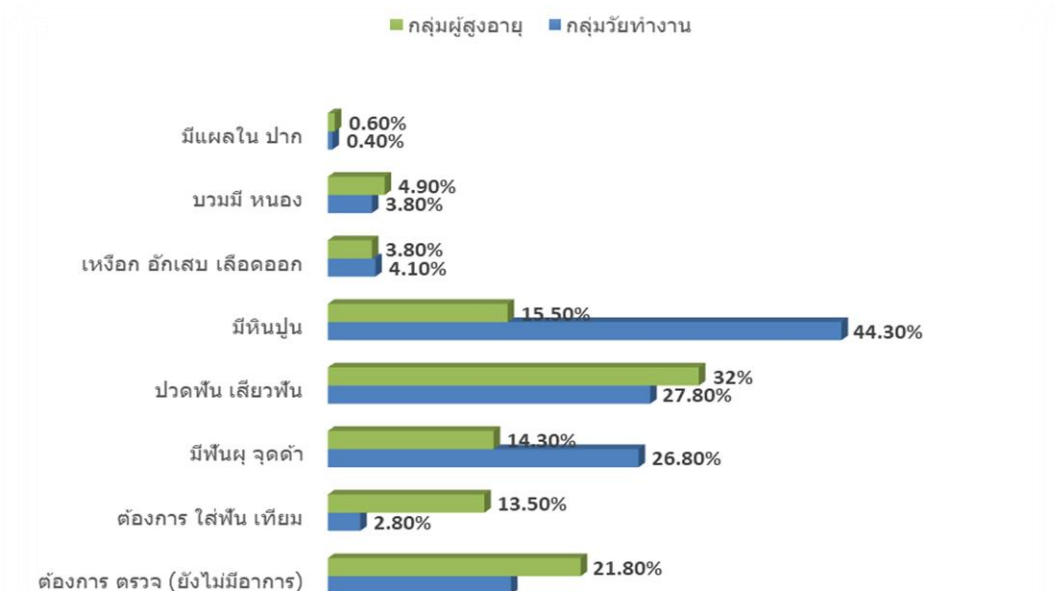
ความพึงพอใจต่อสภาวะช่องปากจากการประเมินตัวเอง

1. กลุ่มวัยทำงานอายุ 35-44 ปี ส่วนใหญ่รู้สึกว่าคุณภาพช่องปากดีอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก ร้อยละ 72.8 อย่างไรก็ตามกลุ่มวัยทำงานที่รู้สึกว่าคุณภาพช่องปากที่แย่มากประมาณร้อยละ 27.2 ในระดับประเทศ ซึ่งเมื่อนำข้อมูลมาแบ่งย่อยแล้วพบว่า กลุ่มวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานครมีความไม่พอใจในสภาวะช่องปากของตนเองมากกว่าในเขตเมืองและชนบท

2. กลุ่มผู้สูงอายุ อายุ 60-74 ปี ส่วนใหญ่รู้สึกว่าคุณภาพช่องปากดีในระดับปานกลางถึงมากร้อยละ 71.9 ในระดับประเทศ และมีความพึงพอใจในสภาวะช่องปากน้อยร้อยละ 18.1 ซึ่งกลุ่มผู้สูงอายุที่ยังไม่มีความพอใจในสภาวะช่องปากของตนเองมากที่สุด คือกลุ่มผู้สูงอายุที่อยู่ในกทม. โดยกลุ่มผู้สูงอายุกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ยังมีปัญหาการบดเคี้ยวบ้างแต่ยังเคี้ยวได้ร้อยละ 40.7 และมีปัญหาการบดเคี้ยวลำบากร้อยละ 11.9 ในระดับประเทศ

• ร้อยละของการไปพบทันตแพทย์, จำนวนครั้งเฉลี่ย, เหตุผลการไปพบทันตแพทย์ และเหตุผลที่ไม่ไปพบทันตแพทย์ ในรอบปี 2560 ที่ผ่านมา พบว่า ร้อยละ 42.3 ของกลุ่มวัยทำงานเคยไปพบทันตแพทย์ เฉลี่ยคนละ 1.8 ครั้งต่อปี ในขณะที่ผู้สูงอายุมีอัตราการใช้บริการน้อยกว่าเล็กน้อย คือร้อยละ 38.6 แต่จำนวนครั้งในการรับบริการมากกว่าเล็กน้อย เฉลี่ยคนละ 1.9 ครั้งใน 1 ปี สำหรับกลุ่มวัยทำงานการให้บริการในเขตเมืองและกรุงเทพมหานครจะมีมากกว่าในเขตชนบท ในขณะที่ผู้สูงอายุในกรุงเทพมหานครจะไปรับบริการสูงกว่าเขตอื่นๆ อย่างชัดเจน

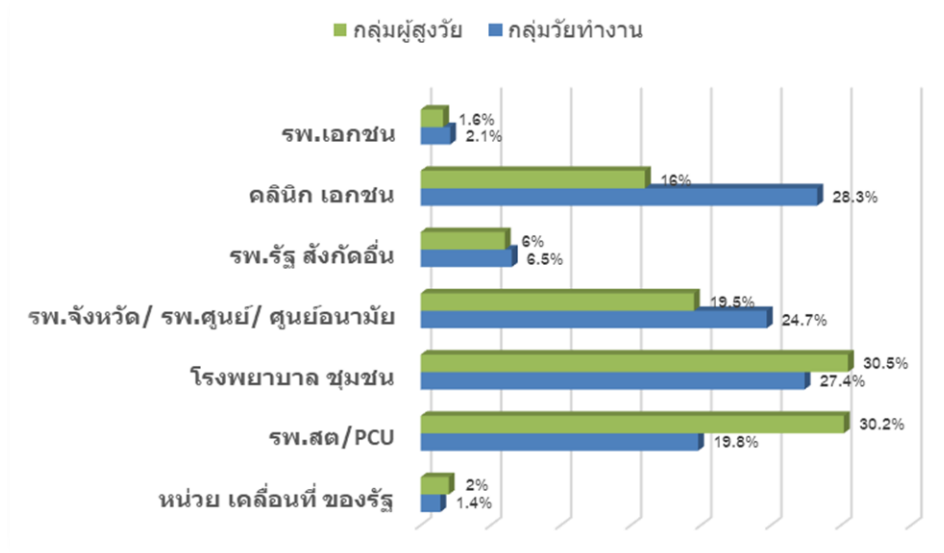
แผนภูมิแสดงเหตุผลทำให้ไปพบทันตแพทย์ ประกอบด้วยดังนี้



เหตุผลหลักที่ทำให้กลุ่มวัยทำงานไปพบทันตแพทย์ เนื่องจากรู้สึกว่ามีปัญหาเกิดขึ้น ส่วนใหญ่ไปขูดหินปูนมากที่สุดร้อยละ 44.3 รองลงมาเกิดจากการปวดฟัน เสียฟัน และมีฟันผุ จุดดำ ร้อยละ 27.8 และ 26.8 ตามลำดับ สำหรับกลุ่มผู้สูงอายุพบทันตแพทย์มีสาเหตุต่างกับกลุ่มวัยทำงาน คือเกิดจากการปวดฟัน เสียฟัน มากถึงร้อยละ 32 ส่วนลำดับรองลงมาต้องการตรวจซึ่งยังไม่มีอาการแสดงให้เห็นว่ากลุ่มผู้สูงอายุมีความใส่ใจในสุขภาพฟันมากกว่าวัย

ทำงาน ลำดับต่อมาคือมีหินปูน และมีฟันผุ จุดดำ และหินปูน ร้อยละ 15.5 และ 14.3 ตามลำดับ อย่างไรก็ตามจำนวนประชากรที่ไม่เข้ารับบริการด้านทันตกรรมยังมีจำนวนประมาณร้อยละ 56 ของประเทศ ซึ่งลดลงจาก 5 ปีก่อนสำหรับเหตุผลหลักที่ไม่ไปเข้ารับบริการด้านทันตกรรม ส่วนใหญ่คือ ยังไม่มีอาการผิดปกติ รองลงมาคือ ไม่มีเวลา รวมทั้งการไม่มีเงินค่ารักษา, กลัวการทำฟัน, รอให้มีอาการก่อน, ไม่มีใครพาไป, และกลัวเสียประสาท เป็นต้น

• สถานพยาบาลที่เข้ารับบริการ สถานพยาบาลที่กลุ่มวัยทำงานและกลุ่มผู้สูงอายุ เลือกเข้ารับบริการด้านทันตกรรมในปี 2560 ดังนี้



สถานพยาบาลหลักที่ประชากรกลุ่มผู้สูงอายุไปใช้บริการคือ โรงพยาบาลของรัฐในระดับชุมชน รองลงมาเป็นโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล โรงพยาบาลจังหวัด/โรงพยาบาลศูนย์ / ศูนย์อนามัย คลินิกเอกชน ตามลำดับ สำหรับกลุ่มวัยทำงานจะใช้บริการคลินิกเอกชนเป็นหลัก ลำดับรองลงมาคือ โรงพยาบาลชุมชน โรงพยาบาลจังหวัด/โรงพยาบาลศูนย์ / ศูนย์อนามัย และโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล ตามลำดับ

2.4.2 แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคต

การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC)

แผนการการรวมกลุ่ม AEC ในปี 2559 จะทำให้ธุรกิจด้านสุขภาพของประเทศไทยได้รับประโยชน์ โดยในส่วนของธุรกิจโรงพยาบาล คาดว่าจะมีผู้ป่วยจากประเทศเพื่อนบ้านจำนวนไม่น้อยจะเข้ามาใช้บริการทางการแพทย์ในประเทศไทยเพิ่มขึ้น เนื่องจากเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในภูมิภาค โรงพยาบาลในประเทศไทยมีมาตรฐานการรักษาและการให้บริการในระดับสูงเมื่อเทียบกับอัตราค่าบริการ รวมถึงการมีบุคลากรที่มีคุณภาพด้านการแพทย์และการให้บริการ

สาขาทันตแพทย์เป็นบริการทางวิชาชีพที่สำคัญ ที่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเร่งรัดให้เป็นสาขาเร่งด่วนเป็นอันดับที่ 2 รองจากสาขาแพทย์ โดยเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2551 ประเทศไทยได้ลงนามข้อตกลงยอมรับร่วม (Mutual Recognition Arrangement: MRA) ซึ่งสาระสำคัญของข้อตกลง คือ การอำนวยความสะดวกต่อการเคลื่อนย้ายบริการในส่วนของผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรม ด้วยการกำหนดคุณสมบัติให้บริการทางวิชาชีพทันตกรรมเมื่อมีการเปิดเสรีภาคบริการทันตกรรม และเคลื่อนย้ายแรงงานทางวิชาชีพทางทันตกรรมแล้ว จะเป็นการทำให้แน่ใจว่า

ผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรมที่จะเข้ามาทำงานในแต่ละประเทศ เป็นผู้ที่มีความสามารถในวิชาชีพทันตกรรมอย่างแท้จริง

โอกาสต่อผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรมไทย

1. การเปิดเสรีสู่อาเซียน มีเป้าหมายเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกัน และมีความเชื่อมโยงในภูมิภาคอาเซียน จะทำให้ประเทศไทยมีศักยภาพที่จะเป็นศูนย์กลางสุขภาพ รวมทั้งด้านบริการทันตกรรมในภูมิภาคอาเซียน ประกอบกับผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรมในประเทศไทย เป็นผู้ที่มีศักยภาพ และเป็นที่ยอมรับจากต่างประเทศ ซึ่งถือได้ว่าเป็นโอกาส และจะเป็นผลบวกต่อการประกอบวิชาชีพนี้ คาดว่าจะมีผู้ใช้บริการจากประเทศเพื่อนบ้านมาใช้บริการกันมากขึ้น โดยเฉพาะจะเข้าใช้บริการตามโรงพยาบาลขนาดใหญ่ หรือศูนย์ทันตกรรม

2. เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการวิชาชีพด้านทันตกรรมเข้าไปประกอบวิชาชีพในประเทศสมาชิกอาเซียน ได้เป็นการขยายธุรกิจด้านทันตกรรมของประเทศไทยนอกเหนือจากการลงทุนภายในประเทศ บริษัทเอกชนยังสามารถไปลงทุนในธุรกิจด้านนี้ให้ประเทศสมาชิกได้ เนื่องจากมีรูปแบบการให้บริการทางวิชาชีพทันตกรรม 4 รูปแบบ ดังนี้คือ

- รูปแบบที่ 1 การให้บริการข้ามพรมแดน : เป็นการให้บริการจากพรมแดนของประเทศสมาชิกหนึ่ง ไปสู่พรมแดนของประเทศสมาชิกอื่นที่เป็นลูกค้า โดยให้ผู้ให้บริการยังอยู่ในประเทศของตน ไม่ต้องปรากฏตัวในพรมแดนประเทศลูกค้า อาทิเช่น การให้บริการผ่านการสื่อสารโทรคมนาคมหรือการไปรษณีย์ หรือการให้คำปรึกษาทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

- รูปแบบที่ 2 การบริโภคนานาชาติ : เป็นการให้บริการที่เกิดขึ้นในพรมแดนของผู้ให้บริการ โดยอาศัยการเคลื่อนย้ายของผู้บริโภคเป็นเงื่อนไขสำคัญ อาทิ ผู้รับบริการซึ่งเป็นประชากรของประเทศสมาชิก เข้ามาใช้บริการทันตกรรมในประเทศไทย เป็นต้น

- รูปแบบที่ 3 การจัดตั้งธุรกิจเพื่อให้บริการ : เป็นการเข้าไปลงทุนตั้งสถานพยาบาลทันตกรรมเพื่อให้บริการทันตกรรมในประเทศสมาชิกในรูปแบบต่าง ๆ อาทิเช่น การจัดตั้งบริษัท ตัวแทน หรือสาขาในประเทศอาเซียนอื่น เป็นต้น

- รูปแบบที่ 4 การเข้าไปให้บริการทันตกรรมโดยบุคคล(ธรรมดา) : ผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรมของประเทศไทยเข้าไปประกอบวิชาชีพในประเทศสมาชิกอาเซียนเป็นการชั่วคราว หรือการเข้ามาประกอบวิชาชีพทันตกรรมของประเทศอื่นเข้ามาประกอบวิชาชีพเป็นการชั่วคราวในประเทศไทย

3. จากนโยบายภาครัฐ กระทรวงสาธารณสุข และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้สนับสนุนให้ภาคเอกชนไทยมีการเปิดตลาดบริการด้านสุขภาพมากขึ้น โดยรัฐบาลมีนโยบายให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพเอเซีย ตั้งแต่ปี 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 ทำให้มีผู้ใช้บริการมากขึ้น นอกเหนือจากผู้ใช้บริการภายในประเทศ

แม้ว่าตลาดคนไข้ชาวตะวันออกกลางที่เดินทางเข้ามาใช้บริการรักษาพยาบาลในไทยจะส่งสัญญาณลดลงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรักษาพยาบาลภายในประเทศ รวมถึงการพัฒนากระบวนการดูแลสุขภาพในประเทศให้มีคุณภาพและมาตรฐาน แต่คาดว่า คนไข้ในกลุ่มอื่นๆ โดยเฉพาะตลาดเอเชีย อาทิ CLMV จีน และญี่ปุ่น น่าจะเป็นตลาดที่เข้ามามีบทบาทในการทำรายได้ให้กับธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนมากขึ้น ซึ่งช่วยรักษาการขยายตัวของรายได้ที่มาจากคนไข้ชาวต่างชาติในภาพรวมไว้ได้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่าปี 2560 คนไข้ชาวต่างชาติจะทำรายได้ให้กับธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนประมาณ 48,000-49,000 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 3-4 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาที่ขยายตัวประมาณร้อยละ 8 หรือมีจำนวนคนไข้ชาวต่างชาติเข้ารับการรักษายาบาลประมาณ 3.3 ล้านครั้ง

ผลลัพธ์ที่ได้จากการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในธุรกิจทันตกรรม

ผลลัพธ์ที่ได้จากการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในธุรกิจทันตกรรมทำให้บริษัทยังเห็นโอกาสในการเติบโตได้ในอนาคตเนื่องจากยังมีความต้องการของผู้บริโภคอีกมาก เห็นได้จากปัจจุบันคนเริ่มเห็นความสำคัญของสุขภาพช่องปากและฟันมากขึ้นตามนวัตกรรมและการศึกษาที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ถึงแม้จะมีการแข่งขันที่สูงขึ้นเนื่องจากมีคลินิกที่เปิดใหม่เกิดขึ้นมากมาย แต่บริษัทเห็นว่าการเปิดคลินิกภายใต้งบประมาณและรูปแบบที่ไม่มีความแตกต่างไปจากคลินิกที่มีมาก่อน โดยไม่มีการทำการตลาด อาจจะไม่สามารถสร้างความโดดเด่นและแย่งความสนใจจากผู้รับบริการได้ ดังนั้นบริษัทเห็นว่าปัจจัยสำคัญในการแข่งขันคือการมีศักยภาพทั้งในแง่ของระบบการบริหารจัดการที่ได้มีการพัฒนาและปรับปรุงให้มีมาตรฐานสามารถขยายธุรกิจได้ด้วยมาตรฐานเดียวกันอย่างเป็นระบบซึ่งเป็นประโยชน์ต่อบริษัทในอนาคตในระยะยาว

นอกจากนี้ยังเป็นการสนับสนุนกลยุทธ์ในระดับธุรกิจของบริษัทที่เลือกใช้ กลยุทธ์เติบโต (Growth Strategy) และการมีทรัพยากรสำคัญที่เป็นหัวใจของการบริการทางทันตกรรมคือ ทันตแพทย์และพนักงานจำนวนมาก อีกทั้งยังมีหน่วยงานสนับสนุนที่สามารถที่จะผลิตบุคลากรที่มีศักยภาพภายใต้มาตรฐานของบริษัทที่สามารถรองรับการขยายตัวและเติบโตของบริษัท สามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้รับบริการได้

3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(1) บุคลากรทางการแพทย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีทันตแพทย์รวมทุกสาขาวิชาชีพ จำนวน 506 คน และผู้ช่วยทันตกรรม จำนวน 253 คน ที่ผ่านมาบริษัทฯ สามารถจัดหาทันตแพทย์ผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้าน ทันตกรรม ผ่านช่องทางการสรรหาทันตแพทย์ที่หลากหลาย อาทิ รับสมัครทางเว็บไซต์ การขอต่อระหว่างทันตแพทย์ด้วยกันเอง และการแนะนำของผู้จัดการสาขาหรือพนักงานในบริษัท เป็นต้น ทำให้บริษัทฯ ไม่ประสบภาวะการขาดแคลนทันตแพทย์แต่อย่างใด

เพื่อเป็นการรักษาบุคลากรทางการแพทย์ดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทันตแพทย์มาโดยตลอด รวมทั้งได้มีการกำหนดนโยบายค่าตอบแทน สิทธิประโยชน์ที่เหมาะสม การส่งเสริมบรรยากาศในการทำงานที่ดีตลอดจนการสร้างภาพลักษณ์ขององค์กรให้มีชื่อเสียง และน่าเชื่อถือ ส่งผลให้เกิดความผูกพันระหว่างบุคลากรและองค์กรในระยะยาว ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทันตแพทย์และผู้ช่วยทันตกรรมได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีศูนย์ฝึกอบรมผู้ช่วยทันตกรรม ภายใต้การดำเนินการของบริษัทฯ เพื่อรองรับความต้องการบุคลากรผู้ช่วยทันตกรรมของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

(2) เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

ในการจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ บริษัทฯ มีช่างเครื่องมือแพทย์ และคณะทำงาน ทำหน้าที่พิจารณาคุณสมบัติ ลักษณะเครื่องมือทางการแพทย์ ควบคู่กับราคาและเงื่อนไขทางการค้ากับผู้จัดจำหน่าย เพื่อให้ได้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพดี มีราคาที่เหมาะสม และสามารถตอบสนองต่อการใช้งาน และเกิดประโยชน์สูงสุดกับ บริษัทฯ

บริษัทฯ มีการจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์โดยตรงจากผู้ผลิตในประเทศ และผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายในประเทศ สำหรับเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ส่วนใหญ่จะได้รับเครดิตทางการค้าประมาณ 60 - 90 วัน แก้อัตโนมัติและเครื่อง X-Ray จะได้รับเครดิตทางการค้าประมาณ 3 ปี ในด้านการพึงพิงผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์นั้น บริษัทฯ ไม่มีข้อผูกพันในการซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์กับผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่ง จึงทำให้บริษัทฯ สามารถเลือกซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้จำหน่ายได้หลายราย

(3) แลปทันตกรรม

แลปทันตกรรม ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อคุณภาพของงานทันตกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งงานทันตกรรมประดิษฐ์ ซึ่งอยู่ภายใต้นโยบายคุณภาพและการรับประกันของบริษัทฯ จึงมีการกำหนดขอบเขตงานแลปและวัสดุ (Scope of Lab & Materials) บริษัทฯ จะทำการคัดเลือกแลปทันตกรรมที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ และกำหนด List รายชื่อบริษัทแลปทันตกรรมที่ทันตแพทย์สามารถเลือกใช้ เพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน ซึ่งแลปทันตกรรมใน List จะพิจารณาจากแลป ทันตกรรมที่มีมาตรฐานการทำงาน เป็นที่ยอมรับของทันตแพทย์ มีภาพลักษณ์และผลงานที่ดี รวมทั้งมีการทบทวนและประเมินคุณภาพของแลปทันตกรรมในทุกๆ ปี เพื่อสร้างความมั่นใจในคุณภาพของงานที่ส่งมอบต่อผู้รับบริการ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่ได้พึ่งพาแลปทันตกรรมรายใดรายหนึ่งและไม่มีข้อผูกพันในการเลือกใช้แลปทันตกรรม หากบริษัทฯ เห็นว่าแลปทันตกรรมไม่มีคุณภาพตามนโยบายคุณภาพและการรับประกัน บริษัทฯ จะทบทวนเพื่อปรับเปลี่ยนรายชื่อแลปทันตกรรมใหม่ได้

(4) ยาและเวชภัณฑ์

ยาไม่ได้เป็นผลิตภัณฑ์หรือวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจทันตกรรม เนื่องจากการรักษาพยาบาลด้านทันตกรรม มีการส่งจ่ายยาให้กับผู้รับบริการไม่มากนัก ประกอบกับธุรกิจทันตกรรมมีประเภทยาจำนวนไม่มาก อาทิ ยาแก้ปวด ยารักษาในการติดเชื้อ และวิตามิน เป็นต้น

ในด้านการจัดซื้อยาและเวชภัณฑ์ บริษัทฯ จะจัดซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตในประเทศ และผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายในประเทศ โดยเลือกซื้อจากผู้ผลิตที่ได้รับใบอนุญาตในการผลิต และจัดจำหน่ายยา และเวชภัณฑ์ทางยาที่มีคุณภาพตามมาตรฐาน 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 ไม่ได้พึ่งพาผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งและไม่มีข้อผูกพันการซื้อยากับผู้จำหน่าย เนื่องจากยาที่ใช้เป็นยาทั่วไปที่ไม่ได้มีความเฉพาะเจาะจงในการรักษาโรคเป็นพิเศษ 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 สำหรับด้านการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายด้านวัสดุทางทันตกรรม บริษัทฯ สามารถเลือกซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดก็ได้หากบริษัทฯ เห็นว่ามีคุณภาพและมีความเหมาะสม

3.2 การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมโดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดการและรวบรวมขยะมูลฝอยติดเชื้อให้เป็นไปตามกฎกระทรวงว่าด้วยการกำจัดขยะมูลฝอยติดเชื้อ พ.ศ. 2545 ของกระทรวงสาธารณสุข และ ข้อบังคับ

กรุงเทพมหานครว่าด้วยหลักเกณฑ์การจัดการมูลฝอย

วัสดุและของเสียด้านทันตกรรม ได้แก่ วัสดุสิ้นเปลืองที่เกิดจากการรักษาทางการแพทย์ทันตกรรม เช่น เข็มฉีดยา สำลี ผ้า ก๊อชต่าง ๆ เป็นต้น รวมทั้งขยะมูลฝอยที่เกิดจากการดำเนินงานทั่วไปของงานทันตกรรม ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

3.2.1 มูลฝอยทั่วไป ได้แก่ ขยะมูลฝอยทั่วไป ทั้งมูลฝอยแบบเปียกและแห้ง

3.2.2 มูลฝอยติดเชื้อทางทันตกรรม แบ่งออกได้เป็น

- ขยะชนิดไม่มีคม ได้แก่ สำลี ผ้าก๊อซ เป็นต้น โดยจะแยกขยะติดเชื้อไม่มีคมใส่ไว้ในถังขยะบรรจุด้วยถุงสีแดงและถังขยะมีฝาปิดมิดชิด หรืออยู่ในสถานที่ปิด ส่วนการบรรจุขยะติดเชื้อ จะบรรจุเพียง ¾ ของปริมาณบรรจุ มัดปากถุงให้แน่น แล้วนำถุงไปเก็บที่ห้องพักขยะติดเชื้อ
- 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 ให้เป็นผู้ให้บริการเก็บขนและกำจัดขยะมูลฝอยติดเชื้อให้กับสถานพยาบาลที่มีที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร เพื่อเก็บและกำจัดขยะติดเชื้อของสาขาของบริษัทฯ ที่ตั้งอยู่ในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร สำหรับในส่วนสาขาที่อยู่ในเขตพื้นที่ปริมณฑล บริษัทฯ ได้ว่าจ้างให้องค์การบริหารส่วนจังหวัดของพื้นที่นั้นๆ เป็นผู้เก็บ ขน และกำจัดขยะมูลฝอยติดเชื้อ ทั้งนี้ ผู้ปฏิบัติงานประจำยานพาหนะขนมูลฝอยติดเชื้อ ต้องระมัดระวัง และเป็นผู้รับผิดชอบหากมูลฝอยติดเชื้อและภาชนะสำหรับบรรจุมูลฝอยติดเชื้อตกหล่นในระหว่างการขน

3.3 การจัดการด้านความปลอดภัย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในด้านความปลอดภัยในการดำเนินงานของคลินิกทันตกรรมทุกสาขา เพื่อให้สามารถรองรับเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของคลินิกของบริษัทฯ รวมทั้งเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริการแก่ผู้รับบริการได้ 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 ซึ่งครอบคลุมถึงสัญญาณเตือนอัคคีภัย สัญญาณบุกรุก และสัญญาณฉุกเฉิน เพื่อป้องกันและดูแลความปลอดภัยของคลินิกทันตกรรมทุกสาขา

(2) อุทกภัย

แม้ว่าบริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์อุทกภัยครั้งใหญ่ในพื้นที่ภาคกลางบางจังหวัด รวมถึงพื้นที่บางส่วนของกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ในระหว่างปี 2554 ที่ผ่านมา ได้ส่งผลกระทบและเกิดความเสียหายกับบางสาขาก็ตามแต่ อย่างไรก็ตาม ผลกระทบดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการทำงานของสาขามากนัก ซึ่งที่ได้รับผลกระทบจะเป็นความเสียหายของเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่งในพื้นที่ชั้นล่างของสาขา ส่วนอุปกรณ์และเครื่องมือ

ทางการแพทย์ของสาขาไม่ได้รับผลกระทบแต่อย่างใด 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 จึงยังไม่มีคามจำเป็นในการลงทุนในสำรองไฟขนาดใหญ่ดังกล่าว

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์

การประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรม มีความจำเป็นต้องพึ่งพามูลค่าของทันตแพทย์ที่มีความรู้ความสามารถ และมีความเชี่ยวชาญในด้านสาขาต่างๆ รวมถึงผู้ช่วยทันตกรรม ซึ่งในปัจจุบันสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชนสามารถผลิตได้ในจำนวนจำกัด ประกอบกับการขยายตัวของธุรกิจการให้บริการด้านทันตกรรมเพิ่มมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาบุคลากรดังกล่าวให้มีความชำนาญต้องใช้ระยะเวลานาน ทำให้เกิดความต้องการบุคลากรที่มีคุณภาพและมีประสบการณ์เพิ่มมากขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการขาดแคลนบุคลากรทันตแพทย์ในด้านต่างๆ และผู้ช่วยทันตกรรมในอนาคตได้

สำหรับการบริหารด้านบุคลากรทันตแพทย์ให้มีความเพียงพอในการให้บริการ บริษัทฯ ดำเนินการโดยจัดทำตารางเวลาการลงตรวจของทันตแพทย์แต่ละวันของแต่ละสาขาอย่างชัดเจน เพื่อให้มั่นใจได้ว่ามีทันตแพทย์ที่สามารถให้บริการได้เพียงพอต่อความต้องการของผู้รับบริการ รวมถึงการสรรหาบุคลากรทันตแพทย์ผ่านช่องทางที่หลากหลาย อาทิ รับสมัครทางเว็บไซต์ การบอกต่อระหว่างทันตแพทย์ด้วยกันเอง การแนะนำของผู้จัดการสาขาหรือพนักงานบริษัท เป็นต้น โดยหากพิจารณาในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2557-2561) พบว่าอัตราการลาออกของทันตแพทย์เฉลี่ย (Average Turnover Rate) เท่ากับร้อยละ 10.93 ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่เคยประสบกับภาวะขาดแคลนทันตแพทย์แต่อย่างใด และเพื่อเป็นการรักษามูลค่าบุคลากรทางการแพทย์ดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทันตแพทย์มาโดยตลอด รวมทั้งการกำหนดนโยบายค่าตอบแทน สิทธิประโยชน์ที่เหมาะสม การสร้างเสริมบรรยากาศในการทำงานที่ดี ตลอดจนการสร้างภาพลักษณ์ขององค์กรให้มีชื่อเสียง และน่าเชื่อถือ ส่งผลให้เกิดความผูกพันระหว่างบุคลากรและองค์กรในระยะยาว ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทันตแพทย์ และผู้ช่วยทันตกรรมได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการเปิดสถาบันฝึกอบรมแอลดีซี ซึ่งเป็นศูนย์ฝึกอบรมผู้ช่วยทันตแพทย์ เป็นหน่วยงานภายในของบริษัทฯ เพื่อรองรับความต้องการด้านบุคลากรผู้ช่วยทันตแพทย์ของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

1.2 ความเสี่ยงจากการถูกผู้รับบริการฟ้องร้อง

การประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากผู้รับบริการ หากมาตรฐานการให้บริการหรือผลการรักษาที่ไม่เป็นไปตามความคาดหวัง บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าว และได้พยายามเสริมสร้างมาตรฐานการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ทั้งในส่วนของเตรียมความพร้อมผู้รับบริการก่อนและหลังรับบริการ ขั้นตอนการตรวจรักษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านของความปลอดภัยจากการให้บริการ ทางบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องมาตรฐานความสะอาดแบบ “ปลอดเชื้อ” เสมอมา นับแต่เริ่มก่อตั้ง จึงได้กำหนดมาตรฐานการป้องกันการติดเชื้อ ทั้งในเรื่องของการเลือกใช้อุปกรณ์หรืออุปกรณ์แบบครั้งเดียวทิ้ง ระบบการฆ่าเชื้อในเครื่องมือแพทย์ที่นำมาใช้ซ้ำ รวมถึงการตรวจสอบประสิทธิภาพ “ปลอดเชื้อ” ทั้งทางกายภาพ ทางเคมี และทางชีวภาพ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถส่งมอบบริการที่คุ้มค่า ปลอดภัย ปลอดภัย เพื่อให้ผู้รับบริการมั่นใจได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการบริหารข้อเสนอนะและข้อร้องเรียน ผ่านช่องทางการรับเรื่องร้องเรียนหลายช่องทาง เช่น ผ่านสาขาโดยตรง ผ่าน Call Center ผ่านสื่อ Social Media ต่างๆ เป็นต้น เพื่อให้ผู้รับบริการสามารถร้องเรียนหากผลการรักษาไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง บริษัทฯ จะดำเนินการตอบสนองต่อข้อร้องเรียนดังกล่าวทันที

รวมถึงมีการประเมินผลการรักษาผ่านการจัดทำกรสำรวจและประเมินความพึงพอใจในการให้บริการ เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทบทวนและปรับปรุงงานบริการต่อไป นอกจากนี้ ในการให้บริการบางประเภท บริษัทฯ ได้มีนโยบายการรับประกันงาน สำหรับ บริการชุดหินปูน บริการอุดฟัน บริการครอบฟัน และงานใส่ฟัน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้รับบริการ และเป็นการรักษาสัมพันธภาพที่ดีกับผู้รับบริการ

1.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจให้บริการศูนย์ทันตกรรม

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

ปัจจุบัน บริษัทฯ เปิดสาขาให้บริการคลินิกทันตกรรมรูปแบบศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมทั่วไป รวมจำนวน 31 สาขา ครอบคลุมเขตพื้นที่ชุมชนของกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดสมุทรปราการ เป็นต้น ซึ่งในพื้นที่ดังกล่าวมีการประกอบธุรกิจของโรงพยาบาล และคลินิกทันตกรรมหลายแห่ง ทำให้มีการแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบลักษณะการให้บริการของบริษัทฯ และคู่แข่งแล้ว จะเห็นได้ว่ามีความได้เปรียบในการแข่งขัน ทั้งในด้านของทำเลที่ตั้งของบริษัทฯ การให้บริการโดยทันตแพทย์เฉพาะทาง รวมถึงระบบการให้บริการที่มีมาตรฐาน มีเครื่องมือที่พร้อมและทันสมัยสำหรับให้บริการด้านต่างๆ ตามที่กล่าวข้างต้น อีกทั้งยังมีมาตรฐานความสะอาดแบบ “ปลอดเชื้อ” การออกแบบพื้นที่ให้มีสุขลักษณะที่ดี เพื่อสามารถควบคุมไม่ให้เกิดการปนเปื้อนจากผู้รับบริการคนหนึ่งไปสู่อีกคนหนึ่งได้ และกำหนดมาตรฐานแนวทางการป้องกันการติดเชื้อทางทันตกรรม รวมถึงระบบการเฝ้าระวังการติดเชื้อการตรวจติดตามคุณภาพภายใน เพื่อให้เกิดการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) จะขาดแคลนบุคลากรที่เป็นผู้ตรวจประเมินสถานพยาบาล สามารถตรวจรับรองมาตรฐานโรงพยาบาล (HA.) สถานพยาบาลในภาครัฐเท่านั้น บริษัทฯ จึงได้ปรับแผนการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานการให้บริการ และขอรับรองคุณภาพมาตรฐานด้านความปลอดภัยทางทันตกรรม (Thai Dental Safety Goals) ของทันตแพทย์สภาแห่งประเทศไทย ซึ่งมุ่งเน้นมาตรฐานการปฏิบัติงานและการให้การรักษเพื่อความปลอดภัยของผู้รับบริการทางทันตกรรมโดยเฉพาะซึ่งเป็นที่ยอมรับในระดับทันตกรรม โดยใน ปี 2561 สาขาลาดพร้าว, รามคำแหงและ แจ้งวัฒนะ ได้ผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐานด้านความปลอดภัยทางทันตกรรม (Thai Dental Safety Goals) บริษัทฯ มุ่งพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผ่านการรับรองครบทั้ง 31 สาขา นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเพิ่มบริการความงามอีก 1 บริการเพื่อให้ครอบคลุมและให้บริการได้รับความสะดวกมากขึ้นตามสมัยนิยมที่คนยุคใหม่จะใส่ใจในรูปลักษณ์และบุคลิกภาพ จึงเป็นโอกาสของธุรกิจในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีให้คุ้มค่าอีกทางหนึ่งด้วย

1.4 ความเสี่ยงจากการนำส่งภาษีหัก ณ ที่จ่าย ในกรณีที่กรมสรรพากรประเมินภาษีเงินได้บุคคล

ธรรมดาของทันตแพทย์แตกต่างจากที่บริษัทฯ 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 เป็นผู้เก็บค่ารักษา หรือค่าบริการจากผู้รับบริการแทนทันตแพทย์ และส่งรายได้คืนให้ทันตแพทย์ ซึ่งทันตแพทย์จะทำข้อตกลงแบ่งรายได้ให้กับบริษัทฯ ดังนั้นทันตแพทย์จึงไม่ได้มีสถานะเป็นพนักงานของบริษัทฯ

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

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

1.5 ความเสี่ยงจากข้อพิพาททางกฎหมาย

การดำเนินธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมของบริษัทฯ จะทำการเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจากบุคคลอื่นโดยสัญญาเช่าส่วนใหญ่มีอายุประมาณ 3 ปี ทำให้เกิดความเสี่ยงหากเกิดกรณีที่คู่สัญญาบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด รวมถึงความเสี่ยงในการต่อสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนด ทำให้บริษัทฯ อาจต้องจัดหาสถานที่สำหรับประกอบธุรกิจแห่งใหม่ รวมถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากมาตรฐานบัญชีที่ต้องมีการตัดจำหน่ายค่าเสื่อมราคาของเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้เช่า และปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัด ทำให้ได้รับการต่อสัญญาเช่าพื้นที่อย่างต่อเนื่อง สำหรับสาขาแจ้งวัฒนะที่มีข้อพิพาทเป็นคดีฟ้องขับไล่โดยผู้ให้เช่า (โจทก์) ได้ฟ้องขับไล่กรรมการบริษัทฯ (จำเลย) นั้น ปัจจุบันคดีได้ถึงที่สุดแล้ว ทำให้บริษัทฯ ไม่มีสิทธิอยู่ในที่ดินและอาคารอีกต่อไป อย่างไรก็ตามหลังจากที่บริษัทฯ ได้ยื่นคำร้องแสดงอำนาจพิเศษว่าไม่ใช่บริวารของจำเลยต่อศาลแพ่ง ซึ่งศาลแพ่งได้สวนคำร้องและแถลงคดีความสามารถตกลงกันได้ โดยบริษัทฯ จะต้องขนย้ายทรัพย์สินออกจากอาคารและที่ดินพิพาทภายใน 2 พฤศจิกายน 2561 ต่อมาบริษัทฯ ได้ยื่นคำร้องขอทุเลาการบังคับคดีขอขยายระยะเวลาในการขนย้ายทรัพย์สินออกจากอาคารและที่ดินที่

พินาทออกไปอีก 6 เดือน คือภายใน 2 พฤษภาคม 2562 โดยจะชำระเงินเพิ่มเติมจากคำพากษาอีกเดือนละ 90,000 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1,140,000.00 บาท ซึ่งโจทก์รับไว้แล้วในวันที่ยื่นคำร้อง เพื่อเป็นการแก้ปัญหาความเสี่ยงดังกล่าว ในระหว่างนี้บริษัทได้ทำการหาทำเลพื้นที่ที่มีศักยภาพในการเปิดดำเนินการสาขาใหม่ในบริเวณใกล้เคียง

1.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

การให้บริการทางทันตกรรมของบริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการตรวจรักษาทันตกรรมเฉพาะทางทุกสาขาวิชาชีพ ซึ่งนอกจากจะต้องมีทีมทันตแพทย์ทุกสาขาวิชาชีพที่มีความเชี่ยวชาญแล้ว ยังคงต้องพึ่งพาเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ซึ่งทำให้เครื่องมือและอุปกรณ์บางชนิดอาจมีการเปลี่ยนเทคโนโลยีได้ง่าย อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีการพิจารณาถึงการใช้ประโยชน์ และความคุ้มค่าของเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์ในระยะยาวก่อนการลงทุน เพื่อให้สามารถใช้ประโยชน์จากเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ได้ลงทุนดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ ในงบการเงินของบริษัทฯ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีมูลค่าเครื่องมือและอุปกรณ์รวมทั้งสิ้น 83,885,649.03 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.09 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมดของบริษัทฯ

2. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

บริษัทฯ มีกลุ่มครอบครัวชัยวัฒน์ เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.09 ของทุนชำระแล้ว (หลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน) ดังนั้น บริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เนื่องจากถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง ยกเว้นการกระทำใดก็ตามที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 8 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและเป็นที่ยอมรับในสังคม จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ผ่านกลไกของระบบการควบคุมภายใน และเป็นการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงความสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good Corporate Governance) โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด อีกทั้ง บริษัทฯ มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และกำหนดตารางอำนาจอนุมัติรายการสำหรับแต่ละระดับในขอบเขตหรือวงเงินที่เหมาะสม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

1 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหลัก

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ เป็นจำนวน 149.96 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	10.71	เป็นเจ้าของ	หลักประกันวงเงินสินเชื่อ (ตามรายละเอียด 3)
	25.53	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	4.65	เป็นเจ้าของ	หลักประกันวงเงินสินเชื่อ (ตามรายละเอียด 3)
	12.29	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
เครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์	58.42	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
	25.46	สถาบันการเงิน	สัญญาเช่าการเงิน (LEASING)
เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	11.23	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงาน	1.65	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ และงานระหว่างก่อสร้าง	0.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมมูลค่าที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ	149.96	-	-

สินทรัพย์บนพื้นที่เช่าระยะยาว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสินทรัพย์บนพื้นที่เช่าระยะยาว จำนวน 99.17 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็น อสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ภายใต้สัญญาเช่าดำเนินงานระยะยาว

2 เครื่องหมายบริการ

บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ สำหรับบริการ ทันตกรรม เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2549 โดยการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการนี้ มีอายุ 10 ปี ซึ่งครบกำหนดและได้ต่ออายุ แล้ว (สิ้นสุด ณ วันที่ 9 พฤศจิกายน พ.ศ.2569)

ลำดับ	เครื่องหมายการบริการ	กรรมสิทธิ์	รายละเอียด
1		บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	เครื่องหมายการบริการ สำหรับ บริการทันตกรรม ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน)
2		บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	เครื่องหมายการบริการ สำหรับ ผลิตภัณฑ์น้ำยา บ้วนปาก ยาสีฟัน ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน)

3 รายละเอียดที่ดินและอาคารที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สาขาเสรีไทย ที่ดิน : โฉนดที่ดินเลขที่ 103032,103033,103034,103035, 103036,16284 - พื้นที่ ตารางวา 103 - ตั้งอยู่ที่ ตำบลคลองกุ่ม อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร อาคาร : 5 คูหา ตารางเมตร 720 ชั้น ขนาด 3	เป็นเจ้าของ	จำนองที่ดินและอาคาร เป็นประกันวงเงินสินเชื่อ กับธนาคาร
สาขาอุบลราชธานี ที่ดิน : โฉนดที่ดินเลขที่ 2864 - พื้นที่ 157 ตารางวา - ตั้งอยู่ที่ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
สาขามหาสารคาม ที่ดิน : โฉนดที่ดินเลขที่ 2846 - พื้นที่ 202.1 ตารางวา - ตั้งอยู่ที่ ตำบลเกิ้ง อำเภอเมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน

4 สัญญาที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สิน

สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร

บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินและอาคาร เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจศูนย์ทันตกรรมทันตแพทย์เฉพาะทาง ในพื้นที่ กรุงเทพมหานคร พื้นที่จังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดสมุทรปราการ และพื้นที่ในต่างจังหวัด โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่า ดังนี้

1. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาลาดพร้าว 89

สาขาลาดพร้าว89 (สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร)	
ที่ตั้ง	: สิ่งปลูกสร้างบนโฉนดเลขที่ 22974,4404 หน้าสำรวจ 22973 4403 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัทแอลดีซี เด็นทัล จำกัด โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเนื้อที่ 81 และ 93 ตารางวา พร้อมโครงสร้างอาคาร
ระยะเวลา	: 12 ปี 6 เดือน ตั้งแต่วันที่ 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 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ถึง 31 ธันวาคม 2567

2. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขารามคำแหง 135

สาขารามคำแหง 135	
ที่ตั้ง	: อาคารชั้นเดียวบนส่วนหนึ่งของที่ดิน โฉนดเลขที่ 167036 เลขที่ดิน 1412 และที่ดินโฉนดเลขที่ 167945 เลขที่ดิน 1411 แขวงสะพานสูง เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกล้า สุพรรณพัฒนา
พื้นที่เช่า	: อาคารพร้อมที่ดิน พื้นที่ 3 งาน 7 ตารางวา
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึง วันที่ 30 มิถุนายน 2576

3. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขารามอินทรา 37 (กม.4)

สาขารามอินทรา 37 (กม.4)	
ที่ตั้ง	: อาคารชั้นเดียว เลขที่ 32/31 หมู่4 ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร บนที่ดินรวาง 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 นายบุญญะ จันทรตั้งสี โดยคดีข้อพิพาทดังกล่าว ปัจจุบันคดีได้ถึงที่สุดแล้ว ศาลฎีกาพิพากษายืน บริษัทฯจึงไม่มีสิทธิอยู่ในที่ดินและอาคารอีกต่อไป และบริษัทฯได้ยื่นคำร้องแสดงอำนาจพิเศษต่อศาลแพ่ง ศาลแพ่งนัดได้สวนคำร้อง แลลงคดีความสามารถตกลงกันได้ โดยบริษัทฯ ได้ยื่นคำร้องขอทุเลาการบังคับคดีขอขยายเวลาในการขนย้ายทรัพย์สินออกจากอาคารภายในวันที่ 2 พฤษภาคม 2562 ทำให้บริษัทฯยังสามารถใช้สิทธิประกอบกิจการในที่ดินพิพาทได้

5. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาศรีนครินทร์

สาขาศรีนครินทร์	
ที่ตั้ง	: ที่ดินเปล่าโฉนดที่ดินเลขที่ 133224-133225 และโฉนดที่ดินเลขที่ 65236 และ 133222 พร้อมอาคารพาณิชย์ 6 คูหา เลขที่ 395-395/1 หมู่ 5 ตำบลลำโรงเหนือ 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 (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกล้า สุพรรณพัฒนา
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ 5 คูหาและลานจอดรถ (ไม่รวมชั้น 2, ชั้น 3 และส่วนด้านหลังที่ต่อจากลานจอดรถ)
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2559 ถึง วันที่ 31 มกราคม 2574

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 มีจดทะเบียนสิทธิการเช่ากับกรมที่ดิน เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2557 ณ สำนักงานที่ดิน สาขารังสิต จังหวัดปทุมธานี

9. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาเพชรเกษม

สาขาเพชรเกษม	
ที่ตั้ง	: อาคารพาณิชย์ เลขที่ 431/3-4 ถนนเพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกล้า สุพรรณพัฒนา
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ 4 คูหา พื้นที่ 552 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2573

10. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาสายไหม

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

11. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาพระราม 2

สาขาพระราม 2	
ที่ตั้ง	: อาคารศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา พระราม 2 อาคารเลขที่ 160 (ห้องเลขที่ SH 05) ถนนพระราม 2 แขวงสามเฒ่า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน)
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ 1 คูหา พื้นที่ 545.25 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562

12. 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

13. 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 (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกล้า สุพรรณพัฒนา
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ จำนวน 6 คูหา
ระยะเวลา	: 12 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2560 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2573

14. สัญญาเช่าที่ดินสาขาบางใหญ่

สาขาบางใหญ่	
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 1กรกฎาคม 2556 ถึงวันที่ 31 มกราคม 2564

15. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขานวมินทร์

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

16. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาสะพานใหม่

สาขาสะพานใหม่	
ที่ตั้ง	: ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เลขที่ 145/1 บนโฉนดเลขที่ 1471 เลขที่ดิน 5387 แขวงกุ่มแดง (คลองถนน) เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกลา สุพรรณพัฒนา
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา พื้นที่ 88 ตารางวา
ระยะเวลา	: 12 ปี ตั้งแต่วันที่ 14 กรกฎาคม 2558 ถึงวันที่ 14 กรกฎาคม 2570

17. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขานนเพชรบุรี

สาขานนเพชรบุรี	
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

18. 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

19. 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

20. สัญญาเช่าที่ดินสาขาสาลายา

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

21. สัญญาเช่าที่ดินสาขานครพนม

สาขานครพนม	
ที่ตั้ง	: ที่ดินเปล่า โฉนดเลขที่ดิน 619 ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครพนม
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกล้า สุพรพัฒนา
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 1 ไร่ 2 งาน 23.3 ตารางวา
ระยะเวลา	: 20 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2558 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2578

22. สัญญาเช่าที่ดินสาขามุกดาหาร

สาขามุกดาหาร	
ที่ตั้ง	: ที่ดินเปล่าบางส่วนของโฉนดเลขที่ดิน 18923 เลขที่ดิน 15 และโฉนดที่ดินเลขที่ 18925 เลขที่ดิน 16 ถนนพิทักษ์พนมเขต ตำบลมุกดาหาร อำเภอเมืองมุกดาหาร จังหวัดมุกดาหาร
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกล้า สุพรพัฒนา
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเปล่า เนื้อที่กว้าง 18 เมตร ลึก 40 เมตร
ระยะเวลา	: 20 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2558 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2578

23. สัญญาเช่าที่ดินสาขานครศรีธรรมราช

สาขานครศรีธรรมราช	
ที่ตั้ง	: ที่ดินเปล่าโฉนดเลขที่ 13643,13644,13645,13646,13647,13648,13649,13650,13651,13652 เลขที่ดิน 809,810,811,812,813,814,815,816,817,818 ตำบลท่าวัง (ท่าซัก) อำเภอเมือง นครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราช
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางสาวสิริลักษณ์ ตั้งบริษัท
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 175.7 ตารางวา
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2558 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2573

24. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาเชียงราย

สาขาเชียงราย	
ที่ตั้ง	: โฉนดที่ดินเลขที่ 23268 และ 23270 ตำบลเวียง (รอบเวียง) อำเภอเวียง อำเภอเชียงราย จังหวัดเชียงราย
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกล้า สุพรรณพัฒนา
พื้นที่เช่า	: อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 2 คูหา พร้อมที่ดินเนื้อที่ 106 ตารางวา
ระยะเวลา	: 20 ปี ตั้งแต่วันที่ 15 มิถุนายน 2558 ถึงวันที่ 14 มิถุนายน 2578

25. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาลำปาง

สาขาลำปาง	
ที่ตั้ง	: โฉนดเลขที่ 1077,1078,4901,10454 เลขที่ดิน 33,32,58,91 ตำบลหัวเวียง (เชียงราย) อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกล้า สุพรรณพัฒนา
พื้นที่เช่า	: ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง พื้นที่ 275 ตารางวา
ระยะเวลา	: 7 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2558 ถึงวันที่ 31 พฤษภาคม 2565

26. สัญญาเช่าที่ดินสาขาอุดรธานี

สาขาอุดรธานี	
ที่ตั้ง	: โฉนดเลขที่ 36384 เลขที่ดิน 156 โฉนดเลขที่ 40946 เลขที่ดิน 207 ตำบลบ้านเลื่อม อำเภอเมือง อุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางสาวสิริลักษณ์ ตั้งบริษัท
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเปล่า พื้นที่ 68.1 ตารางวา
ระยะเวลา	: 20 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2578

หมายเหตุ : เป็นสัญญาเช่าระยะยาว 20 ปี มีจดทะเบียนสิทธิการเช่ากับกรมที่ดิน เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2558 ณ สำนักงานที่ดิน จังหวัดอุดรธานี

27. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขาเชียงใหม่

สาขาเชียงใหม่	
ที่ตั้ง	: โฉนดเลขที่ 8386,8548,4922,4923,12753 เลขที่ดิน 845,846,3,847,245 ถนนศรีภูมิ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางสาวสิริลักษณ์ ตั้งบริษัท
พื้นที่เช่า	: ที่ดินเปล่าพร้อมสิ่งปลูกสร้าง พื้นที่ 293 ตารางวา
ระยะเวลา	: 20 ปี ตั้งแต่วันที่ 5 เมษายน 2558 ถึงวันที่ 4 เมษายน 2578

28. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขานครสวรรค์

สาขานครสวรรค์	
ที่ตั้ง	: โฉนดเลขที่ดิน 19361,21570,21569 ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกล้า สุพรพัฒนา
พื้นที่เช่า	: อาคารพร้อมที่ดิน 3 คูหา
ระยะเวลา	: 15 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2573

29. สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสาขานครราชสีมา

สาขานครราชสีมา	
ที่ตั้ง	: โฉนดเลขที่ 36219,179838,179839,179840,179841,179842,179843,179837,9561 เลขที่ดิน 1139,3326,3327,3328,3329,3330,3331,3325,1138 ตำบลในเมือง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา
ผู้เช่า	: บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) โดยนายวัฒนา ชัยวัฒน์ และนางนพเกล้า สุพรพัฒนา
พื้นที่เช่า	: อาคารแฟคตอรีมอลล์ (อาคารใหญ่ และอาคารด้านหลัง)
ระยะเวลา	: 12 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2558 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2570

5 ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ

ศูนย์ทันตกรรมทุกสาขา และคลินิกทันตกรรมของบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงสาธารณสุข ซึ่งตามพระราชบัญญัติสถานพยาบาล พ.ศ.2541 ประกอบด้วย

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

ซึ่งผู้รับใบอนุญาตทั้ง 2 ประเภทดังกล่าว จะต้องเป็นบุคคลหรือนิติบุคคลที่มีคุณสมบัติตามที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด ทั้งนี้ หากผู้ดำเนินการพ้นจากหน้าที่หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้เกิน 7 วัน ผู้รับอนุญาตอาจมอบหมายให้บุคคลซึ่งมีคุณสมบัติเหมาะสมเป็นผู้ดำเนินการแทนได้

คลินิกทันตกรรม	ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล (“ผู้รับอนุญาต”)	ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล (“ผู้ดำเนินการ”)
1. สาขาลดฟัน 89	- เริ่มต้น 14 มิ.ย 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562	- เริ่มต้น 14 มิ.ย 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
2. สาขารามคำแหง 135	- เริ่มต้น 1 มกราคม 2553 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
3. สาขารามอินทรา 37 (กม. 4)	- เริ่มต้น 1 มกราคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2565	- เริ่มต้น 6 พฤศจิกายน 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
4. สาขาแจ้งวัฒนะ	- เริ่มต้น 1 มกราคม 2557 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2566	- เริ่มต้น 10 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
5. สาขาศรีนครินทร์	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2559 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2569	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
6. สาขาอ่อนนุช	- เริ่มต้น 14 กันยายน 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2570	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
7. สาขาราชพฤกษ์	- เริ่มต้น 1 มกราคม 2562 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2567	- เริ่มต้น 4 พฤศจิกายน 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
8. สาขารังสิต	- เริ่มต้น 1 มกราคม 2562 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2567	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
9. สาขาเพชรเกษม	- เริ่มต้น 8 ธันวาคม 2553 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
10. สาขาสายไหม	- เริ่มต้น 4 เมษายน 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2564	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
11. สาขาพระราม 2	- เริ่มต้น 13 กันยายน 2554 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563

คลินิกทันตกรรม	ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล (“ผู้รับอนุญาต”)	ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล (“ผู้ดำเนินการ”)
12. สาขาางมวงศ์วาน	- เริ่มต้น 28 กรกฎาคม 2554 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
13. สาขาพระราม 5	- เริ่มต้น 6 มีนาคม 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2564	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
14. สาขาบางใหญ่	- เริ่มต้น 14 พฤศจิกายน 2555 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2564	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
15. สาขานวมินทร์	- เริ่มต้น 20 กุมภาพันธ์ 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2565	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
16. สาขาสะพานใหม่	- เริ่มต้น 2 ตุลาคม 2556 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2565	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
17. สาขาถนนเพชรบุรี	- เริ่มต้น 4 มิถุนายน 2557 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2566	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
18. สาขาเสรีไทย	- เริ่มต้น 7 พฤษภาคม 2557 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2566	- เริ่มต้น 28 พฤศจิกายน 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
19. สาขารามอินทรา (กม. 10)	- เริ่มต้น 7 พฤศจิกายน 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2566	- เริ่มต้น 6 พฤศจิกายน 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
20. สาขาศาลายา	- เริ่มต้น 29 พฤษภาคม 2558 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2567	- เริ่มต้น 21 ธันวาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
21. สาขามุกดาหาร	- เริ่มต้น 20 กันยายน 2559 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2568	- เริ่มต้น 2 มกราคม 2562 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
22. สาขานครพนม	- เริ่มต้น 31 มีนาคม 2559 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2568	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
23. สาขานครราชสีมา	- เริ่มต้น 4 เมษายน 2559 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2568	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
24. สาขามหาสารคาม	- เริ่มต้น 14 กันยายน 2559 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2568	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
25. สาขาเขียงราย	- เริ่มต้น 1 กันยายน 2559 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2568	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
26. สาขานครสวรรค์	- เริ่มต้น 28 ธันวาคม 2559 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2568	- เริ่มต้น 28 กรกฎาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562
27. สาขาเขียงใหม่	- เริ่มต้น 11 มกราคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2569	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
28. สาขาอุบลราชธานี	- เริ่มต้น 14 กุมภาพันธ์ 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2569	- เริ่มต้น 29 มิถุนายน 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2562

คลินิกทันตกรรม	ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล (“ผู้รับอนุญาต”)	ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล (“ผู้ดำเนินการ”)
29. สาขาโรคปริทันต์	- เริ่มต้น 24 กุมภาพันธ์ 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2569	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
30. สาขาอุดรธานี	- เริ่มต้น 31 มีนาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2569	- เริ่มต้น 31 ธันวาคม 2561 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563
31. สาขาลำปาง	- เริ่มต้น 3 พฤษภาคม 2560 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2569	- เริ่มต้น 25 มกราคม 2562 - มีอายุถึง 31 ธันวาคม 2563

6 นโยบายลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ โดยหลักแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. ลูกหนี้พนักงาน คือ ลูกหนี้ที่เกิดจากการที่พนักงานใช้บริการด้านทันตกรรมของบริษัทฯ แต่ไม่ได้มีการชำระเงิน ภายหลังการรับบริการทันที โดยบริษัทฯ จะดำเนินการหักค่าใช้จ่ายที่ต้องชำระจากเงินเดือนในแต่ละเดือน ซึ่ง กำหนดขั้นต่ำของการชำระในแต่ละครั้งไม่ต่ำกว่า 500 บาท และมีระยะเวลาชำระไม่เกิน 5 เดือน
2. ลูกหนี้ทันตแพทย์ คือ ลูกหนี้ที่เกิดจากบุคคลที่เป็นญาติหรือคนในครอบครัวของทันตแพทย์ใช้บริการด้านทันตกรรมของบริษัทฯ แต่ไม่ได้มีการชำระเงินภายหลังการรับบริการทันที โดยบริษัทฯ จะดำเนินการหักค่าใช้จ่ายที่ต้องชำระจากค่าตอบแทนทันตแพทย์ในเดือนถัดไป ของรอบการจ่ายส่วนแบ่งค่าตอบแทนทันตแพทย์
3. ลูกหนี้คู่สัญญา คือ ลูกหนี้ที่เกิดจากคู่สัญญาที่ได้รับสิทธิประโยชน์ตามโครงการ โดยมีการกำหนดนโยบายการ ให้เครดิตทางการค้าแก่ลูกหนี้คู่สัญญา โดยมีระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

7 เงินลงทุน

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

- ในปัจจุบันบริษัทฯ ยังไม่มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม -

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินกิจการให้บริการรักษาทางด้านทันตกรรม โดยมีสาขาให้บริการ 31 สาขา โดยส่วนใหญ่เป็นการทำสัญญาเช่าที่ดินและอาคารเพื่อเปิดดำเนินการ ซึ่งมีคดีความและข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานหรือทรัพย์สินของบริษัทฯ ตามงบการเงินสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คือ คดีพิพาทกับเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างรายหนึ่ง (โจทก์) ได้ยื่นฟ้องนายวัฒนา ชัยวัฒน์ กรรมการของบริษัทฯ (จำเลย) ต่อศาลแพ่ง เพื่อให้จำเลยและบริวารออกจากที่ดินของโจทก์ พร้อมส่งมอบที่ดินและสิ่งปลูกสร้างในสภาพที่เรียบร้อย และให้จำเลยชำระค่าเสียหายเดือนละ 120,000 บาท นับแต่วันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจำเลยและบริวารจะออกไปจากที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของโจทก์ตามฟ้อง รวมถึงขอให้ค่าฤชาธรรมเนียมและค่าทนายความแทนโจทก์ จนกระทั่งวันที่ 1 สิงหาคม 2556 ศาลแพ่งได้มีคำพิพากษาให้จำเลยพร้อมบริวารออกจากที่ดินดังกล่าว โดยให้ส่งมอบที่ดินและสิ่งปลูกสร้างคืนให้แก่โจทก์ในสภาพเรียบร้อย โดยห้ามมิให้เข้าเกี่ยวข้องกับที่ดินและสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวต่อไป และให้ชำระค่าเสียหายเดือนละ 120,000.00 บาท นับแต่วันฟ้อง (ฟ้องวันที่ 2 ตุลาคม 2555) เป็นต้นไป จนกว่าจะออกจากที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของโจทก์ ต่อมาบริษัทฯ ได้ยื่นอุทธรณ์ พร้อมคำร้องขอทุเลาการบังคับคดีต่อศาล ซึ่งศาลอุทธรณ์ได้มีคำสั่ง เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2557 ให้จำเลยนำค่าเสียหายที่จะต้องชำระตามคำพิพากษาศาลชั้นต้นไปวางไว้ต่อศาลชั้นต้นภายในเวลาที่ศาลชั้นต้นกำหนด จึงจะอนุญาตให้ทุเลาการบังคับคดีในระหว่างอุทธรณ์ บริษัทฯ ได้นำค่าเสียหายที่จะต้องชำระตามคำพิพากษาไปวางต่อศาลเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2559 เป็นจำนวน 5,100,000.00 บาท และเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2560 เป็นจำนวน 5,900,000.00 บาท ตามลำดับ จนกระทั่งเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2558 ศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษาแก้คำพิพากษาศาลชั้นต้นเป็นว่า ให้จำเลยชำระค่าเสียหายเดือนละ 100,000.00 บาท แก่โจทก์นับแต่วันฟ้อง (ฟ้องวันที่ 2 ตุลาคม 2555) เป็นต้นไป จนกว่าจำเลยและบริวารจะออกจากที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของโจทก์ ต่อมาบริษัทฯ ได้ยื่นฎีกาต่อศาล

วันที่ 30 มีนาคม 2560 ศาลฎีกาได้มีคำพิพากษายืนตามศาลอุทธรณ์ บริษัทฯ จึงไม่มีสิทธิอยู่ในที่ดินและอาคารพิพาทอีกต่อไป ต่อมาในระหว่างการบังคับคดีเพื่อขับไล่ลูกหนี้ตามคำพิพากษาของศาล โจทก์ได้นำเจ้าพนักงานบังคับคดีไปปิดประกาศ ณ ที่ดินและอาคารพิพาท แจ้งให้ผู้อ้างว่าไม่ใช่บริวารของจำเลย ยื่นคำร้องแสดงอาชญาพิเศษต่อศาลภายใน 15 วัน นับแต่วันปิดประกาศ เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2561 บริษัทฯ จึงได้ยื่นคำร้องแสดงอำนาจพิเศษว่าไม่ใช่บริวารของจำเลยต่อศาลแพ่ง โดยศาลมีคำสั่งรับคำร้อง พร้อมกับกำหนดวันนัดไต่สวนคำร้องในวันที่ 2 เมษายน 2561 ศาลแพ่งนัดไต่สวนคำร้อง แลลงคดีความสามารถตกลงกันได้ โดยบริษัทฯ จะขนย้ายทรัพย์สินออกจากอาคารและที่ดินพิพาทภายใน 2 พฤศจิกายน 2561 และในช่วงระยะเวลา 7 เดือนนี้จะชำระเงินเพิ่มเติมจากคำพิพากษาอีกเดือนละ 50,000 บาท บริษัทฯ ได้นำเงินทั้งสิ้น จำนวน 1,050,000.00 บาท ไปวางที่ศาลแล้วเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ซึ่งโจทก์ได้รับเงินวางที่ศาลไปแล้ว และเมื่อวันที่ 14 กันยายน 2561 ต่อมาบริษัทฯ ได้ยื่นคำร้องขอทุเลาการบังคับคดีขอขยายระยะเวลาในการขนย้ายทรัพย์สินออกจากอาคารและที่ดินที่พิพาทออกไปอีก 6 เดือน คือภายในวันที่ 2 พฤษภาคม 2562 โดยจะชำระเงินเพิ่มเติมจากคำพิพากษาอีกเดือนละ 90,000.00 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1,140,000.00 บาท โจทก์รับไว้แล้วในวันที่ยื่นคำร้อง

อย่างไรก็ตามสาขาแจ้งวัฒนะเป็นสาขาที่มีรายได้และมีความสามารถในการกำไรให้กับบริษัท โดยในปี 2561 มีรายได้คิดเป็นร้อยละ 8.79 ของรายได้รวม ซึ่งบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วหากต้องย้ายจากทำเลที่ตั้งเดิมอาจได้รับผลกระทบบ้างแต่ไม่มากนักเนื่องจากบริษัทฯ ได้หาทำเลสำรองอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงและมีสิ่งอำนวยความสะดวกไม่น้อยกว่าเดิม ภายใต้งบประมาณและเงื่อนไขการเช่าในราคาใกล้เคียงกับสาขาแจ้งวัฒนะเดิม เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อผู้รับบริการ พนักงานและทันตแพทย์ผู้ปฏิบัติงาน ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการต่อรองราคาและเงื่อนไขการเช่าเพื่อให้ได้ประโยชน์เหมาะสม

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท แอลดีซี ดีนทันท์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจร ภายใต้รูปแบบศูนย์ทันตกรรม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 395-395/1 อาคารแอลดีซี ชั้นที่ 2 หมู่ที่ 5 ถนนศรีนครินทร์ ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107557000080
โทรศัพท์	: 0-2743-8730
โทรสาร	: 0-2758-6261
เว็บไซต์	: www.ldcdental.com
ทุนจดทะเบียน	: 150,000,000 บาท (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน) แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 600,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 0.25 บาทต่อหุ้น
ทุนชำระแล้ว	: 150,000,000 บาท (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน) แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 600,000,000 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