

BIZ

บริษัท บิสซิเนสอะไลमेंท์ จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายระยะยาว

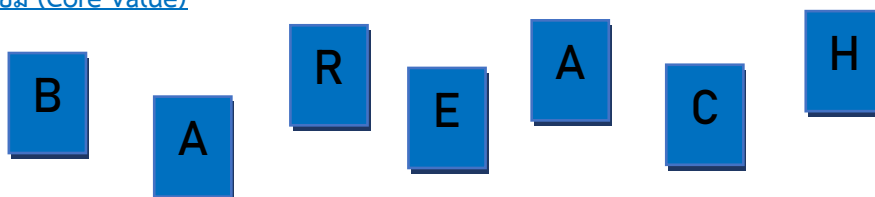
วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัทจะเป็นผู้นำ ในการจัดจำหน่ายรวมทั้งการให้บริการทางการแพทย์ และสุขภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการรักษาและป้องกันโรคมะเร็ง เพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัยและทัดเทียมกับประเทศที่พัฒนาแล้ว

พันธกิจ (Mission)

1. นำเข้า จัดจำหน่าย และให้บริการทางการแพทย์ รวมทั้งผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ เพื่อช่วยให้แพทย์ รวมทั้งบุคลากรทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้อง สามารถรักษาผู้ป่วยด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย และผู้ป่วยสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีดังกล่าวได้โดยสะดวก
2. เป็นศูนย์กลางเพื่อพัฒนา ด้านการรักษาผู้ป่วยร่วมกับโรงพยาบาล แพทย์ และบุคลากรทางการแพทย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรคมะเร็ง ให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีทัดเทียมกับประเทศที่พัฒนาแล้ว
3. บริหารและจัดการ ภายใต้หลักบรรษัทภิบาล และจริยธรรมทางการแพทย์ เพื่อให้การบริหารและการจัดการมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
4. สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อม ในด้านคุณภาพ ราคา การส่งมอบ และการบริการในระดับสากล
5. มองหาและขยายธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพและสาธารณสุข เพื่อเป็นการป้องกันและส่งเสริมให้ประชาชนมีสุขภาพที่ดีขึ้น และเป็นการเพิ่มรายได้และผลกำไรให้เพิ่มขึ้น

ค่านิยม (Core Value)



- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| ➤ B eing the First | เป็นที่หนึ่ง |
| ➤ A ccountability | มีความรับผิดชอบ |
| ➤ R espect | มีความเคารพ นอบน้อม |
| ➤ E nthusiasm | มีความกระตือรือร้น |
| ➤ A ccomplishment | ทำให้สำเร็จ สมฤทธิ์ผล |
| ➤ C ommitment | มีความมุ่งมั่น พันธสัญญา |
| ➤ H onesty | มีความซื่อสัตย์ |

เป้าหมายระยะยาวของบริษัท

บริษัทยังควมวิสัยทัศน์ที่จะมองหาและขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพและสาธารณสุข ในการเป็นผู้นำด้านการรักษาและป้องกันโรคมะเร็ง เพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัยและทัดเทียมกับประเทศที่พัฒนาแล้ว และส่งเสริมให้ประชาชนมีสุขภาพที่ดีขึ้น นอกเหนือจากการเป็นผู้แทนจำหน่าย และติดตั้งเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีคุณภาพสูง และระบบซอฟต์แวร์ รวมถึงเครื่องมือที่เกี่ยวข้องสำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา แล้วนั้น

การก่อตั้ง โรงพยาบาลเฉพาะทางที่เชี่ยวชาญด้านโรคมะเร็ง ที่ให้คำปรึกษาและรับการส่งต่อผู้ป่วย เพื่อให้บริการด้านการรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็ง ทั้งด้านรังสีรักษา (Radiotherapy) และ เคมีบำบัด (Chemotherapy) ที่มุ่งเน้นการควบคุมคุณภาพการรักษาให้ได้มาตรฐาน ทั้งคุณภาพของแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านมะเร็งโดยเฉพาะ รวมถึงประสิทธิภาพและความปลอดภัยตามมาตรฐานสากล คือธุรกิจใหม่ที่บริษัทได้ดำเนินการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจในระยะยาว เป็นการขยายประเภทธุรกิจที่ต่อยอดจากการจำหน่ายและติดตั้งเครื่องมือแพทย์ทางการแพทย์ด้านการฉายรังสี และเพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสและทางเลือกในการเข้ารับการรักษาให้กับผู้ป่วย อีกทั้งเป็นการเพิ่มแหล่งรายได้เพื่อกระจายความเสี่ยงไปสู่ธุรกิจอื่น ซึ่งจะเป็นการเพิ่มโอกาสในการมีรายได้และสร้างกระแสเงินสดที่มีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะเห็นผลจากรายได้ของโครงการโรงพยาบาลนี้ หลังจากเปิดดำเนินการภายใน 3-5 ปี (โรงพยาบาลจะเปิดให้ดำเนินการภายในปี 2562)

และด้วยความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีขั้นสูง Next Generation Sequencing (NGS) ที่มีความถูกต้องแม่นยำ และปลอดภัยสูง สามารถเข้าถึง ตรวจสอบ และรู้ทันความลับที่เชื่อมโยงรหัสพันธุกรรมเฉพาะตัวที่ไม่เหมือนกันของแต่ละคน ทำให้สามารถระบุการกลายพันธุ์ของยีนว่า มีความสัมพันธ์กับการเพิ่มความเสี่ยงมะเร็งชนิดต่าง ๆ ครอบคลุมมากกว่า 20 ชนิดในปัจจุบัน เมื่อคนเราสามารถล่วงรู้รหัสพันธุกรรมของเราได้ BIZGenes จึงเป็นอีกหนึ่งโซลูชัน ที่จะเข้าถึงการตรวจในระดับ DNA ด้วยนวัตกรรมนี้ ทำให้บุคคลนั้นทราบว่ามีความเสี่ยงต่อการเป็นมะเร็งในอนาคตแค่ไหน เป็นการตรวจยีนมะเร็งเชิงป้องกัน ที่สามารถช่วยให้ทราบและเข้าใจถึงความเสี่ยงการเกิดโรคมะเร็งชนิดต่าง ๆ ในอนาคต และวางแผนทางด้านการดูแลสุขภาพของตนเองได้อย่างถูกต้องและตรงจุดที่มีความเสี่ยง ช่วยวางแผนสุขภาพคนในครอบครัวเพื่อลดหรือจัดการกับความเสี่ยงทางพันธุกรรม และปรับเปลี่ยนวิถีชีวิต เพื่อลดความเสี่ยงอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง



โดยบริษัทคาดหวังว่า ทั้งหมดนี้ถือเป็นแนวทางที่บริษัท เล็งเห็นว่าเป็นการต่อยอดจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับโรคมะเร็งที่บริษัทเชี่ยวชาญ และเป็นแผนในการดำเนินการธุรกิจของบริษัทในระยะยาว เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพยอดขาย ให้มีความเสถียรภาพมากขึ้นต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท ในปี 2543 เป็นต้นมา บริษัทมีความเป็นมาและพัฒนากิจการที่สำคัญ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

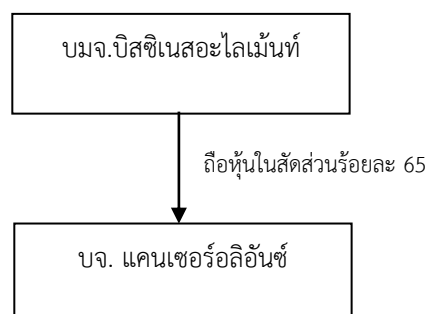
ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2543	<ul style="list-style-type: none">- วันที่ 12 พฤษภาคม 2543 ได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ 312/20 ซอยเกียรติชัย ถนนอโศก-ดินแดง แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร เพื่อดำเนินธุรกิจในการนำเข้าเครื่องมือแพทย์โดยเฉพาะเครื่องฉายรังสีสำหรับรักษาโรคมะเร็ง รวมถึงเครื่องมือที่เกี่ยวข้อง- บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian Medical Systems Inc. (“Varian”) ซึ่งเป็นบริษัทผู้นำของโลกจากประเทศสหรัฐอเมริกาด้านการผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา การรักษาด้วยอนุภาคโปรตอน และการสอดใส่แร่ ด้วยเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าและทันสมัย รวมถึงหลอดเอกซเรย์ (X-Ray tube) สำหรับทางการแพทย์ เครื่องเร่งอนุภาคสำหรับตรวจดูชิ้นส่งสินค้าด้วยแสงเอกซเรย์พลังงานสูง เป็นต้น นับได้ว่า Varian เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านรังสีรักษาที่มีคุณภาพสูง เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในวงการแพทย์ทางด้านรังสี

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	รักษาทั้งในและต่างประเทศ
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 24 เมษายน 2549 บริษัทได้ย้ายสำนักงานมาที่ 69/6 อาคารตั้งฮั่วปัก ชั้น 3 ซอยศึกษาวิทยา ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ และเพิ่มความสะดวกในการติดต่อประสานงานกับลูกค้าและบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือทางการแพทย์ - วันที่ 27 มิถุนายน 2549 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 2 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายเดิมตามสัดส่วนในราคาที่เราได้ และเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นใหม่ 2 ราย ในราคาหุ้นละ 300 บาท และให้เรียกเก็บค่าหุ้นเต็มจำนวนในคราวเดียวกัน เพื่อรองรับการขยายงานที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และพฤติกรรมคำสั่งซื้อของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป โดยจะมีลักษณะการซื้อแบบจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turn Key) มากขึ้น กล่าวคือบริษัทจะต้องรับผิดชอบทั้งด้านการปรับปรุงห้องหรืออาคาร รวมทั้งการก่อสร้างอาคารและการจัดหาเครื่องมือต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เครื่องฉายรังสีที่จัดซื้อสามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ เป็นเหตุให้บริษัทได้ปรับเปลี่ยนนโยบายธุรกิจจากเดิมเป็นเพียงผู้นำเข้าเครื่องมือแพทย์ทางด้านเครื่องฉายรังสี มาเป็น Solution Provider ทางด้านการรักษาโรคมะเร็ง กล่าวคือบริษัทมีการจัดหาอุปกรณ์และส่วนควบต่างๆที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งก่อสร้างและปรับปรุงสถานที่เพื่อให้เหมาะสมกับงานด้านรักษาโรคมะเร็งให้แก่โรงพยาบาลทั้งภาครัฐและเอกชน
ปี 2551	<ul style="list-style-type: none"> -  บริษัทได้รับรางวัล “ Award for outstanding achievement 100% market share FY 2006/2007” จาก Varian Medical Systems Inc.
ปี 2553	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 21 ธันวาคม 2553 บริษัทได้รับสัญญาการจัดซื้อเครื่องฉายรังสีโรคมะเร็ง รุ่น True Beam พร้อมการติดตั้งและปรับปรุงห้อง จำนวน 1 เครื่อง จากโรงพยาบาลจุฬารัตน์ ซึ่งเป็นเครื่องฉายรังสีที่ทันสมัยและมีความแม่นยำสูง ถือเป็นเครื่องแรกในภูมิภาคอาเซียนในขณะนั้น โดยเครื่องฉายรังสีดังกล่าวได้เริ่มทดลองใช้เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2554 และได้ถูกใช้งานครั้งแรกอย่างเป็นทางการเมื่อเดือนมีนาคม 2555 -  บริษัทได้รับรางวัล “ Award for Record Orders FY 2009” จาก Varian Medical Systems Inc.
ปี 2554	<ul style="list-style-type: none"> -  บริษัทได้รับรางวัล “ Award for 100% for Thailand 2011” จาก Varian Medical Systems Inc. -  บริษัทได้รับรางวัล “ Emerging Market Rising Star 2011” จาก Thermo Fisher Scientific Inc.
ปี 2555	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทได้รับคำสั่งซื้อเครื่องฉายรังสีเร่งอนุภาครุ่น True Beam พร้อมการก่อสร้างอาคารเพื่อรองรับและติดตั้งการใช้งานของเครื่องดังกล่าว จากโรงพยาบาลสงขลานครินทร์ คณะแพทยศาสตร์มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ จังหวัดสงขลา จำนวน 1 เครื่อง จากโรงพยาบาลศรีนครินทร์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น จำนวน 1 เครื่อง จากโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทยจำนวน 2 เครื่อง และจากคณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดลจำนวน 1 เครื่อง ส่งผลให้ประเทศไทยในขณะนั้นมีเครื่องฉายรังสีรุ่น True Beam ใช้งานมากที่สุดในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งถือเป็นเทคโนโลยีในการรักษาโรคมะเร็งด้วยการฉายรังสีที่ทันสมัยที่สุดในภูมิภาคในขณะนั้น สามารถทัดเทียมกับประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศในทวีปยุโรป ซึ่งถือเป็นปีที่บริษัทประสบความสำเร็จอย่างมากในการดำเนินธุรกิจ -  บริษัทได้รับรางวัล “ Award for placing order for a record 16M including TrueBeams” จาก Varian Medical Systems Inc.
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> -  บริษัทได้รับรางวัล “ Award for Excellent Sales Performance and Market Share” จาก Varian Medical Systems Inc.
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 19 พฤศจิกายน 2557 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 5 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายเดิมตามสัดส่วน เพื่อรองรับการขยายธุรกิจที่มีการเติบโตขึ้นอย่างมาก
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 12 มิถุนายน 2558 บริษัทได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานบริษัทมาอยู่ที่เลขที่ 92/45 อาคารสารธานี 2 ชั้น 16 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 เพื่อความสะดวกและคล่องตัวในการติดต่อประสานงานกับลูกค้ามากขึ้น

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 150.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,450,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อจัดโครงสร้างทุนสำหรับการเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) - วันที่ 12 มีนาคม 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 400,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท แบ่งเป็นการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) หรือคิดเป็นร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขาย IPO - วันที่ 21 มีนาคม 2559 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด - วันที่ 28 กรกฎาคม 2559 บริษัท บิสซิเนสไฮเปอร์มาร์เก็ต จำกัด (มหาชน) หรือ BIZ เข้าทำการซื้อขาย ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นวันแรก
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 9 พฤษภาคม 2560 บริษัทได้ลงนามในสัญญาจ้างโครงการจัดตั้งศูนย์รักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยอนุภาคโปรตอน ณ โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย -  วันที่ 30 พฤศจิกายน 2560 บริษัทได้รับรางวัล SMEs Excellence Awards 2017 : Silver Award ประเภทธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง (Trading) โดยคุณสมบัติหลักของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับรางวัลจะต้องเปิดดำเนินการมาแล้วไม่ต่ำกว่า 2 ปี โดยมีระบบการบริหารจัดการที่ดี จัดโดย สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย
ปี 2561	<ul style="list-style-type: none"> - วันที่ 12 มกราคม 2561 จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท แคนเซอร์ออลิอันซ์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับโครงการโรงพยาบาลเฉพาะทางด้านการรักษาโรคมะเร็ง โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 65% -  วันที่ 23 มีนาคม 2561 นายสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์ ได้รับประกาศเกียรติคุณรางวัลนักบริหารดีเด่นแห่งปี 2561 สาขานักบริหารและพัฒนาธุรกิจ จากโครงการหนึ่งล้านความดีตอบแทนคุณแผ่นดิน - วันที่ 14 พฤศจิกายน 2561 เปิดตัวอย่างเป็นทางการในการเป็นตัวแทนการให้บริการตรวจพันธุกรรมเพื่อคัดกรองความเสี่ยงในการเกิดโรคมะเร็ง BIZGenes (Genetic Testing for Cancer Screening)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เลขทะเบียน 01075 5900 0079 เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2559 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ดังนี้



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทที่เกี่ยวข้อง

1. บริษัท สาทร ซิกซ์ทีน จำกัด

วันที่ก่อตั้ง	วันที่ 10 กรกฎาคม 2557
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	92/45 อาคารสาทรธานี 2 ชั้นที่ 16 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ดำเนินธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียนบริษัท	1.00 ล้านบาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	1.00 ล้านบาท
ความสัมพันธ์กับบริษัท	มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกันกับบริษัท ได้แก่ นายสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์ นายวรวิทย์ สีสกุลสิทธิ์ นายนพดล สันธนะพานิช

2. บริษัท แคนเซอร์ออลิอันซ์ จำกัด (บริษัทย่อย)

วันที่ก่อตั้ง	วันที่ 12 มกราคม 2561
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	115/15 หมู่ที่ 7 ตำบลสุรศักดิ์ อำเภอสรรคบุรี จังหวัดชลบุรี
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ดำเนินธุรกิจโรงพยาบาลเฉพาะทางด้านการรักษาโรคมะเร็ง
ทุนจดทะเบียนบริษัท	200 ล้านบาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	200 ล้านบาท
ความสัมพันธ์กับบริษัท	บริษัท บิสซิเนสสโกลีเมนต์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน 65% และกรรมการร่วมกันกับบริษัท ได้แก่ นายสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์, นายวรวิทย์ สีสกุลสิทธิ์ และนางสาวศรียรัตน์ ชูโชติถาวร

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท บิสซิเนสอะไลน์เมนท์ จำกัด (มหาชน) (Business Alignment Public Company Limited) (“บริษัท” หรือ “BIZ”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุปกรณ์และเทคโนโลยีด้านการรักษาโรคมะเร็งระดับชั้นนำของโลก รวมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าว (Maintenance Service) โดยมีกลุ่มลูกค้าหลัก ได้แก่ โรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ โรงพยาบาลในเครือโรงพยาบาลมะเร็งของกรมการแพทย์ภายใต้กระทรวงสาธารณสุข โรงพยาบาลรัฐอื่น ๆ หน่วยงานหรือองค์กรด้านสาธารณสุขภายในประเทศ และโรงพยาบาลเอกชน

บริษัทเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุดเครื่องฉายรังสีแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) ให้กับ Varian Medical Systems Inc. และบริษัทในเครือ ซึ่งเป็นบริษัทผู้นำระดับโลกที่มีความน่าเชื่อถือและได้รับการยอมรับจากบุคลากรทางการแพทย์จากทั่วทุกมุมโลกในฐานะผู้ผลิตเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งที่มีความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีสูง โดยบริษัทได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้จัดจำหน่ายมาเป็นเวลากว่า 18 ปี นอกจากนี้บริษัทยังมีคู่ค้า (Suppliers) ที่สำคัญในต่างประเทศ ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัทอีกจำนวนหลายราย เช่น IBA Dosimetry GmbH ประเทศเยอรมนี Thermo Fisher Scientific Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา Xstrahl Limited. ประเทศอังกฤษ Deltabit Oy ประเทศฟินแลนด์ Vision RT Ltd. ประเทศอังกฤษ Computerized Imaging Reference Systems, Inc. (CIRS) ประเทศสหรัฐอเมริกา Radiation Product Design, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา และ Ashland Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น นอกจากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แล้ว บริษัทยังให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท เพื่อช่วยให้ชุดเครื่องมือดังกล่าวสามารถใช้งานได้ตลอดอายุการใช้งาน

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทจำหน่ายได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทชุดเครื่องฉายรังสี (Treatment Delivery) โดยเฉพาะเครื่องเร่งอนุภาคอิเล็กตรอน (Linear Accelerator) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่ใช้ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษาด้วยการฉายรังสีระยะไกล (Teletherapy) และเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญและมีมูลค่าต่อโครงการสูง นอกจากนี้บริษัทยังทำหน้าที่เป็น Solution Provider กล่าวคือ เป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการอย่างครบวงจร เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้เครื่องรังสีรักษาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นบริษัทจึงทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาตั้งแต่กระบวนการก่อสร้าง ปรับปรุงห้องฉายรังสีให้มีมาตรฐาน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดรังสีรั่วไหล ตลอดจนการจัดหาผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่จำเป็นต้องใช้ควบคู่ไปกับเครื่องฉายรังสี เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการรักษาผู้ป่วยให้ดียิ่งขึ้น เช่น ผลิตภัณฑ์ประเภทระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา ผลิตภัณฑ์ประเภทระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา (Oncology Information System) ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องตรวจสอบและทวนสอบคุณภาพลำรังสีและแผนการรักษา (Quality Assurance and Pretreatment Verification Tool) และผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ประกอบอื่น ๆ นอกจากนี้บริษัทยังให้บริการประสานงานและดูแลซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service) เพื่อรักษาประสิทธิภาพของเครื่องฉายรังสีและเครื่องมือที่เกี่ยวข้องให้ใช้งานได้ยาวนานตามอายุการใช้งานของแต่ละผลิตภัณฑ์

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

1. โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทรายได้

รายได้ของบริษัท สามารถแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ ได้แก่

- 1) รายได้จากการขาย ซึ่งเกิดจากการจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์
- 2) รายได้จากการบริการ ซึ่งเกิดจากการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์
- 3) รายได้จากการก่อสร้าง เกิดจากสัญญาโครงการจัดตั้งศูนย์รักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยอนุภาคโปรตอน

ซึ่งในปี 2559 - 2561 บริษัทมีโครงสร้างรายได้ ดังนี้

ประเภทรายได้	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย	607.12	81.68	367.61	58.97	464.73	69.85
รายได้จากการบริการ ^{/1}	130.72	17.59	128.28	20.58	129.85	19.52
รายได้จากการก่อสร้าง ^{/2}	-	-	120.66	19.35	63.94	9.61
รายได้จากการขาย บริการ และก่อสร้าง	737.84	99.27	616.55	98.90	658.52	98.98
รายได้อื่น ^{/3}	5.39	0.73	6.88	1.10	6.80	1.02
รายได้รวม	743.23	100.00	623.43	100.00	665.32	100.00

หมายเหตุ: ^{/1}รายได้จากการบริการ ได้แก่ รายได้จากการให้บริการในการซ่อมบำรุงรักษาเครื่องฉายรังสีและอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งรายได้จากการให้บริการอัปเกรด (Upgrade) ระบบซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ในการฉายรังสี และรายได้จากการให้บริการตรวจยืนยัน

^{/2} รายได้จากการก่อสร้าง ได้แก่ รายได้ที่เกิดขึ้นจากสัญญาโครงการจัดตั้งศูนย์รักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยอนุภาคโปรตอน ให้แก่โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย ซึ่งบริษัทได้รับงานโครงการดังกล่าวและเริ่มก่อสร้างในไตรมาสที่ 2 ปี 2560

^{/3} รายได้อื่น ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ กำไรจากการปรับปรุงประมาณการหนี้สิน และรายได้อื่น ๆ

2. โครงสร้างรายได้จากการขายและบริการแยกตามประเภทลูกค้า

โครงสร้างรายได้จากการขายและบริการแยกตามประเภทลูกค้า ปี 2559 - 2561 ดังนี้

ประเภทลูกค้า	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. โรงพยาบาลสังกัดภาครัฐ	725.32	98.30	375.31	60.87	632.41	96.04
1.1 โรงพยาบาลสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ ^{/1}	235.32	31.89	150.58	24.42	113.00	17.16
1.2 โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง ^{/2}	372.76	50.52	90.53	14.68	214.25	32.54
1.3 โรงพยาบาลศูนย์/ โรงพยาบาลทั่วไป ^{/3}	117.24	15.89	134.20	21.77	305.16	46.34
2. โรงพยาบาลเอกชน^{/4}	0.00	0.00	157.96	25.62	0.04	0.00
3. อื่น ๆ^{/5}	12.52	1.70	83.28	13.51	26.07	3.96
รายได้จากการขาย บริการ และก่อสร้าง	737.84	100.00	616.55	100.00	658.52	100.00

หมายเหตุ: ^{/1}โรงพยาบาลสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ หมายถึง โรงพยาบาลในมหาวิทยาลัยและโรงเรียนแพทย์ของคณะแพทยศาสตร์หรือวิทยาลัยแพทยศาสตร์ต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่สังกัดกระทรวงศึกษาธิการ โดยเป็นศูนย์บริการทางการแพทย์ระดับตติยภูมิขั้นสูง (Super Tertiary Care) ที่มีขีดความสามารถในการให้บริการและมีความพร้อมในการรักษาสูงสุด เนื่องจากเป็นโรงพยาบาลที่ใช้สำหรับการเรียนการสอนเพื่อผลิตบุคลากรทางการแพทย์ และเป็นโรงพยาบาลสำหรับการค้นคว้าวิจัยต่าง ๆ

^{/2} โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง หมายถึง โรงพยาบาลในสังกัดกรมการแพทย์ที่มีการพัฒนาตนเองตามความเชี่ยวชาญ เพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศด้านมะเร็งวิทยา

^{/3} โรงพยาบาลศูนย์และโรงพยาบาลทั่วไป หมายถึง โรงพยาบาลสังกัดกระทรวงสาธารณสุข โดยเป็นโรงพยาบาลประจำจังหวัด ประจำภูมิภาค หรือประจำอำเภอขนาดใหญ่ที่มีขีดความสามารถระดับตติยภูมิและระดับตติยภูมิระดับสูง

^{/4} โรงพยาบาลเอกชน หมายถึง โรงพยาบาลเอกชน อาทิเช่น โรงพยาบาลกรุงเทพ โรงพยาบาลพญาไท โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์

^{/5} อื่นๆ หมายถึง หน่วยงานหรือองค์กรที่ไม่ใช่สถานพยาบาลหรือโรงพยาบาล อาทิเช่น กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ สำนักงานปรมาณูเพื่อสันติ สถาบันวิจัยแสงซินโครตรอน บริษัทเอกชน และรวมถึงการขายที่เกิดขึ้นที่ประเทศกัมพูชา

3. โครงสร้างรายได้จากการขายแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์และลักษณะงาน

โครงสร้างรายได้จากการขายแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์และลักษณะงาน ปี 2559 - 2561 ดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์และลักษณะงาน	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. โครงการที่มีผลิตภัณฑ์หลักเป็นเครื่องฉายรังสีระยะไกล และระยะใกล้ ^{/1}	580.05	95.54	309.27	84.13	362.11	77.92
2. ชุดเครื่องมือและระบบ ^{/2}	0.00	0.00	45.30	12.32	91.54	19.70
3. อุปกรณ์อื่น ๆ ^{/3}	27.07	4.46	13.04	3.55	11.08	2.38
รวมรายได้จากการขาย	607.12	100.00	367.61	100.00	464.73	100.00

หมายเหตุ: ^{/1} มีลักษณะเป็นงานโครงการ ซึ่งมีการรวมมูลค่าของผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่น ๆ ที่อยู่ในโครงการด้วย แต่ผลิตภัณฑ์หลักของโครงการจะเป็นทั้งเครื่องฉายรังสีระยะไกล และเครื่องฉายรังสีระยะใกล้

^{/2} ชุดเครื่องมือและระบบ หมายถึง กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นเครื่องมือหรือระบบที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง เช่น เครื่องจำลองการฉายรังสี ชุดระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา (Treatment Planning System) และชุดระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยโรคมะเร็งด้านรังสีรักษา เป็นต้น โดยผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้อาจเป็นการจำหน่ายในลักษณะงานโครงการหรือซื้อขายไป

^{/3} อุปกรณ์อื่นๆ หมายถึง กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์หลัก เช่น อุปกรณ์เครื่องมือ (Applicator) สำหรับเครื่องสอดใส่แร่แบบเตอรี เป็นต้น หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นอุปกรณ์เพื่อใช้ประกอบในกระบวนการรักษา เช่น เครื่องตรวจสอบและทวนสอบคุณภาพลำรังสีและแผนการรักษา (Quality Assurance and Pretreatment Verification Tool) และฟิล์ม Gafchromic เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบันบริษัท บิสซิเนสไฮแม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “BIZ”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) และให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าวให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายในประเทศไทย (Distributor) ให้แก่บริษัทผู้ผลิต จำนวน 2 รายหลัก ๆ ได้แก่ Varian Medical Systems Inc. จำหน่ายชุดเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา ระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา และ Mobius Medical Systems, LP จำหน่ายชุดซอฟต์แวร์ทวนสอบคุณภาพแผนการรักษา

และยังมีผู้ค้า (Suppliers) ที่สำคัญในต่างประเทศหลายราย เช่น IBA Dosimetry GmbH ประเทศเยอรมนี Thermo Fisher Scientific Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา Xstrahl Limited. ประเทศอังกฤษ Deltabit Oy ประเทศฟินแลนด์ Vision RT Ltd. ประเทศอังกฤษ Computerized Imaging Reference Systems, Inc. (CIRS) ประเทศสหรัฐอเมริกา Radiation Product Design, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา Ashland Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งล้วนเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและเป็นที่ยอมรับจากบุคลากรในวงการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศ

บริษัทสามารถแบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ ตามประเภทของรายได้ ดังนี้

1. รายได้จากการขาย

เกิดจากการเป็นผู้จัดจำหน่ายและ/หรือติดตั้งผลิตภัณฑ์กลุ่มต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1.1 ผลิตภัณฑ์ประเภทชุดเครื่องฉายรังสี (Treatment Delivery)

เป็นผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทจำหน่าย โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา และเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงที่สุดเมื่อเทียบกับส่วนงานหรือผลิตภัณฑ์ประเภทอื่น ๆ ของบริษัท ผลิตภัณฑ์ประเภทชุดเครื่องฉายรังสี ได้แก่

- **เครื่องเร่งอนุภาคอิเล็กตรอน (Linear Accelerator)**

เป็นผลิตภัณฑ์หลักที่ใช้ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษาด้วยการฉายรังสีระยะไกล (Teletherapy) โดยใช้หลักการฉายรังสีที่มีต้นกำเนิดของรังสีเอกซเรย์พลังงานสูงห่างจากบริเวณที่จะทำการรักษา ฉายไปตำแหน่งของเซลล์มะเร็ง เพื่อทำลายกลุ่มก้อนเซลล์มะเร็งนั้น เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีความแม่นยำสูงและสามารถใช้กับตำแหน่งของเซลล์มะเร็งในหลายบริเวณ ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ประเภทนี้จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัท

ผลิตภัณฑ์เครื่องเร่งอนุภาคอิเล็กตรอนที่บริษัทเป็นผู้นำเข้ามำจัดจำหน่ายนั้นมาจาก Varian Medical Systems Inc. และบริษัทในเครือ (“Varian”) ซึ่งเป็นบริษัทผู้นำระดับโลกด้านเทคโนโลยีการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา การรักษาด้วยอนุภาคโปรตอน และการสอดใส่แร่ ที่มีความก้าวหน้าและทันสมัยและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในวงการแพทย์ทางด้านรังสีรักษาทั้งในและต่างประเทศ

ภาพตัวอย่างเครื่องเร่งอนุภาคอิเล็กตรอน (Linear Accelerator)



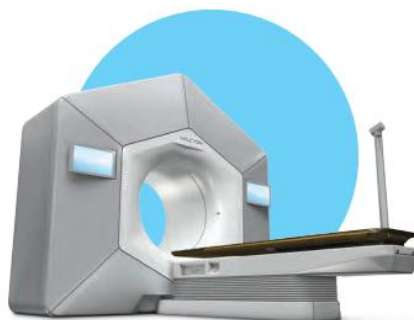
รุ่น Clinac iX2



รุ่น True Beam



รุ่น Edge



รุ่น Halcyon

● **เครื่องฉายรังสีอนุภาคโปรตอน (Proton Therapy)**

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยการฉายรังสีระยะไกลโดยรังสีโปรตอน ซึ่งได้จากอนุภาคโปรตอนที่เร่งด้วยเครื่องเร่งอนุภาค รังสีโปรตอนมีคุณสมบัติที่โดดเด่นที่เรียกว่า Bragg peak โดยมีอำนาจในการทะลุผ่านร่างกายที่ต่ำกว่ารังสีเอกซ์ จึงไม่ทะลุผ่านเนื้องอก ดังนั้นจึงทำให้สามารถถ่ายเทพลังงานเพื่อทำลายเนื้องอกหรือเซลล์มะเร็งได้เป็นอย่างดี และเนื้อเยื่อส่วนที่ติหรืออวัยวะปกติที่อยู่บริเวณข้างเคียงรอยโรคหรือก่อนเนื้องอกในระหว่างทางที่รังสีผ่านก็ได้รับพลังงานน้อยกว่า จึงเกิดการเสียหายหรือถูกทำลายด้วยรังสีโปรตอนน้อยกว่า และเครื่องยิงรังสีโปรตอน ยังสามารถปรับขนาดและความเข้มของลำรังสีได้อย่างละเอียด ทำให้สามารถยิงลำรังสีโปรตอนเข้าไปยังเนื้องอกได้อย่างแม่นยำ ดังนั้นจึงสามารถทำลายเนื้องอกหรือเซลล์มะเร็งได้อย่างแม่นยำสูงสุด ในขณะที่อวัยวะปกติบริเวณข้างเคียงนั้นจะได้รับปริมาณรังสีน้อยที่สุดหรือไม่ได้รับเลย ดังนั้นจึงทำให้การรักษาผู้ป่วยมะเร็งด้วยการฉายรังสีมีประสิทธิภาพสูงสุดและลดผลข้างเคียงจากการรักษาได้มากยิ่งขึ้น

● **เครื่องสอดใส่แร่ (Brachytherapy Afterloader)**

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษาด้วยการฉายรังสีระยะใกล้ (Brachytherapy) โดยนำสารกัมมันตรังสีซึ่งห่อหุ้มมิดชิดมาวางชิดกับบริเวณที่ต้องการจะรักษา โดยจะใช้แร่รังสีอิริเดียม 192 สอดใส่ผ่านเครื่องมือเข้าไปในอวัยวะที่เป็นมะเร็ง การรักษานี้สามารถจะให้ปริมาณรังสีในอวัยวะที่เป็นมะเร็งที่สูงและตรงจุด และลดความเสียหายของเนื้อเยื่อบริเวณรอบ ๆ ก่อนมะเร็ง จึงเหมาะกับการรักษาโรคมะเร็งบางชนิดเท่านั้น

ภาพตัวอย่างเครื่องสอดใส่แร่ (Brachytherapy Afterloader)



1.2 ผลลัพธ์ประเภทชุดเครื่องมือและระบบ

เป็นผลลัพธ์ที่เกี่ยวกับชุดเครื่องมือและระบบที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง โดยจะใช้ควบคู่ไปกับเครื่องฉายรังสี ในการกระบวนการรักษาผู้ป่วยด้วยวิธีการฉายรังสี โดยผลิตภัณฑ์ที่สำคัญในกลุ่มนี้ ได้แก่ คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ (Hardware) และ โปรแกรมซอฟต์แวร์ (Software) สำหรับวางแผนการรักษาโรคมะเร็ง (Treatment Planning System) ระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยโรคมะเร็งด้านรังสีรักษา (Oncology Information System) และเครื่องจำลองการฉายรังสี เป็นต้น

- ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา (Treatment Planning System)

ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เป็นระบบซอฟต์แวร์ (Software) วางแผนการรักษาเพื่อให้การฉายรังสีไปที่ก้อนมะเร็งมีความแม่นยำ ทำให้การฉายรังสีไม่กระทบกระเทือนต่อเนื้อเยื่อโดยรอบ ซึ่งอาจก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้ป่วยเพิ่มเติมได้ ระบบซอฟต์แวร์วางแผนการรักษาเป็นเครื่องวางแผนการรักษาด้วยระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย สามารถวางแผนการรักษาในเทคนิคต่างๆ ได้ เช่น การวางแผนการรักษาแบบ 2 มิติ 3 มิติ การรักษาแบบปรับความเข้ม (Intensity Modulated Radiation Therapy: IMRT) และการวางแผนการรักษาแบบแปรความเข้มเชิงปริมาตร (Volumetric Modulated Arc Therapy : VMAT) โดยใช้ภาพเอกซเรย์ของผู้ป่วยที่ได้จากเครื่องจำลองการรักษาคอมพิวเตอร์สามมิติ มาประกอบการวางแผนการรักษา รังสีแพทย์สามารถกำหนดขนาดและรูปร่างของเป้าหมายที่ต้องการรักษาและอวัยวะสำคัญต่าง ๆ ได้อย่างชัดเจน นักฟิสิกส์การแพทย์จะทำการวางแผนการรักษาในเทคนิคต่าง ๆ และประมวลผลการคำนวณ เพื่อดูการกระจายตัวของรังสีในก้อนมะเร็งที่ต้องการรักษา รวมทั้งรังสีที่กระจายรอบก้อนมะเร็ง หลังจากนั้นรังสีแพทย์จะเป็นผู้ประเมินว่า แผนการรักษาไหนเหมาะสมกับผู้ป่วยในแต่ละราย ซึ่งการกระจายตัวของรังสีต้องครอบคลุมก้อนมะเร็งเป้าหมายให้มากที่สุดและกระจายถูกอวัยวะสำคัญใกล้เคียงก้อน มะเร็งให้น้อยที่สุดและต้องอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ เมื่อรังสีแพทย์เห็นด้วยกับแผนการรักษาผู้ป่วยแล้ว นักฟิสิกส์การแพทย์จะส่งแผนการรักษาผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ความเร็วสูงไปยังเครื่องฉายรังสีเพื่อทำการรักษาผู้ป่วยต่อไป

- ระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา (Oncology Information System)

ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เป็นระบบซอฟต์แวร์ (Software) ที่ใช้บันทึกและทวนสอบปริมาณรังสีที่ผู้ป่วยได้รับที่เกิดขึ้นทั้งหมดตลอดการรักษาแบบประสิทธิภาพสูง รวมทั้งเป็นระบบสารสนเทศทางด้านรังสีรักษาที่รองรับระบบเวชระเบียนอิเล็กทรอนิกส์ของโรงพยาบาล ระบบการนัดหมายผู้ป่วยในคลินิกรังสีรักษาและมะเร็งวิทยา สำหรับผู้ป่วยที่ได้รับการรักษาด้วยรังสีรักษาและเคมีบำบัด เป็นต้น อีกทั้งยังสามารถรองรับระบบบริหารจัดการข้อมูลภาพในด้านรังสีรักษาซึ่งใช้ในการตรวจสอบความถูกต้องของพื้นที่และตำแหน่งของการฉายรังสี ว่ามีความถูกต้องตามแผนการรักษาหรือไม่

1.3 ผลลัพธ์ประเภทอุปกรณ์อื่น ๆ

เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์หลัก เช่น อุปกรณ์เครื่องมือ (Applicator) สำหรับเครื่องสอดใส่แร่ หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นอุปกรณ์เพื่อใช้ประกอบในกระบวนการรักษา เช่น เครื่องตรวจสอบและทวนสอบคุณภาพลำรังสีและแผนการ

รักษา (Quality Assurance and Pretreatment Verification Tool) พลิ์ม Gafchromic อุปกรณ์ตรวจสอบการเคลื่อนไหวขณะการฉายแสง และอุปกรณ์ยึดตรึงผู้ป่วยขณะการรักษา เป็นต้น

2. รายได้จากการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service)

รายได้จากการให้บริการเป็นรายได้จากการให้บริการซ่อมบำรุงชุดเครื่องมือทางการแพทย์ภายหลังที่เครื่องของลูกค้าหมดระยะเวลาประกันเครื่องตามสัญญาซื้อขายหลังจากที่ส่งมอบงานแล้ว ซึ่งการรับประกัน (Warranty) การใช้งานของเครื่องหลังจากส่งมอบงานจะมีระยะเวลาประมาณ 1-2 ปีแล้วแต่ตกลงตามสัญญา

การบริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง จะช่วยให้เครื่องมือสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน โดยบริษัทจะมีการทำสัญญาบำรุงรักษา (Maintenance Agreement) ระหว่างบริษัทกับลูกค้าในการให้บริการซ่อมบำรุงชุดเครื่องมือทางการแพทย์ทุกครั้งที่มีปัญหาหรือเมื่อถึงรอบการซ่อมบำรุง เพื่อช่วยให้เครื่องมือสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน โดยมีอายุสัญญาปีต่อปี ซึ่งปกติลูกค้าของบริษัทจะมีการต่ออายุสัญญาอย่างต่อเนื่อง เพราะการขาดการบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่องและถูกวิธีอาจส่งผลให้เครื่องมือไม่สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังมีการให้บริการดูแลรักษา และจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ไม่ได้ครอบคลุมอยู่ในสัญญาบำรุงรักษา ซึ่งลูกค้าของบริษัทจะมีการแจ้งขอรับการให้บริการเป็นครั้ง ๆ ไป ตามลักษณะของปัญหาที่เกิดขึ้น เช่น งานบำรุงรักษาระบบซิลเลอร์ หรืองานบำรุงรักษาระบบปรับอากาศ เป็นต้น และยังรวมถึงการให้บริการอัปเกรด (Upgrade) ระบบซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ในการฉายรังสี ซึ่งเป็นการพัฒนาให้ระบบซอฟต์แวร์มีประสิทธิภาพในการใช้งานได้มากยิ่งขึ้น เช่น การอัปเกรด (Upgrade) ระบบซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับโปรแกรมการวางแผนการรักษา เพื่อพัฒนาให้โปรแกรมวางแผนการรักษามีประสิทธิภาพมากขึ้น

3. รายได้จากการก่อสร้าง

รายได้ค่าก่อสร้าง เป็นรายได้ที่เกิดขึ้นจากสัญญาโครงการจัดตั้งศูนย์รักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยอนุภาคโปรตอน ให้แก่โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย ซึ่งบริษัทได้รับงานโครงการดังกล่าวและเริ่มก่อสร้างในไตรมาสที่ 2 ปี 2560 และคาดว่าจะรายได้จากการก่อสร้างจะสิ้นสุดภายในปี 2562

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การตลาด

ผลิตภัณฑ์ชุดเครื่องฉายรังสี เครื่องมือ และอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องที่บริษัทนำเข้าและจำหน่ายถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะทาง มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ซึ่งส่งผลให้ในภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม มีบริษัทผู้ผลิตน้อยราย และบุคลากรผู้เชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีความสำคัญต่อการขับเคลื่อนภาวะอุตสาหกรรม ดังนั้นบริษัทจึงมีกลยุทธ์ทางการตลาดและการแข่งขัน และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นไปที่คุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายเกี่ยวข้องกับคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยโรคมะเร็ง รวมทั้งอาจส่งผลต่อผู้ใกล้ชิดของผู้ป่วย ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นสำคัญ โดยเน้นจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้รับมาตรฐานสากล และเป็นที่ยอมรับจากบุคลากรในวงการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศ โดยผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทนำเข้าจากบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตในรูปแบบต่าง ๆ เช่น มาตรฐานการผลิตเครื่องมือแพทย์ (Good Manufacturing Practice : GMP) และระบบการบริหารจัดการคุณภาพอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ (Quality Management System) เช่น ISO13485 : 2003 รวมถึงผ่านการรับรองโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) โดยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายได้รับหนังสือรับรองการขายและหนังสือรับรองระบบ

คุณภาพการผลิต ซึ่งออกโดยหน่วยงานของรัฐหรือเอกชนที่ทางราชการของประเทศผู้ผลิตรับรองและผ่านการตรวจสอบจากคณะกรรมการอาหารและยา ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 34) พ.ศ.2549 แห่งพระราชบัญญัติ เครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2531 ซึ่งปัจจุบันบริษัทเป็นผู้จัดทำจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิต 2 ราย ได้แก่ Varian Medical Systems, Inc. และ Mobius Medical Systems, LP ประเทศสหรัฐอเมริกา และยังมีคู่ค้า (Suppliers) ที่สำคัญในต่างประเทศหลายราย เช่น IBA Dosimetry GmbH ประเทศเยอรมนี Thermo Fisher Scientific Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา Xstrahl Limited. ประเทศอังกฤษ Deltabit Oy ประเทศฟินแลนด์ Vision RT Ltd. ประเทศอังกฤษ Computerized Imaging Reference Systems, Inc. (CIRS) ประเทศสหรัฐอเมริกา Radiation Product Design, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา และ Ashland Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งล้วนเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและเป็นที่ยอมรับจากบุคลากรในวงการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศ

นอกเหนือจากมาตรฐานในตัวผลิตภัณฑ์แล้ว บริษัทยังมีนโยบายในการทำธุรกิจแบบ Solution Provider ทางด้านการรักษาโรคมะเร็งอย่างครบวงจร กล่าวคือบริษัทมีการจัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์ ตลอดจนอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงดูแลประสานงานการก่อสร้างและปรับปรุงสถานที่เพื่อให้เหมาะสมกับการใช้งานสำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา ซึ่งบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการให้แก่ลูกค้าได้อย่างครบวงจร ส่งผลให้บริษัทเป็นที่รู้จักและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาจนถึงปัจจุบัน

นอกจากการจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) แล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายโดยเฉพาะให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าวให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท เพื่อช่วยให้เครื่องมือสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน เนื่องจากขาดการบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่องและถูกวิธีอาจส่งผลให้เครื่องมือไม่สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นอันตรายต่อผู้ป่วยที่เข้ารับการรักษาได้

2) กลยุทธ์ด้านการกำหนดราคาขาย (Price)

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาขายตามต้นทุนของผลิตภัณฑ์บวกด้วยอัตรากำไรที่เหมาะสม หรือวิธีการบวกส่วนเพิ่มจากต้นทุน (Cost Plus Margin) ซึ่งราคาขายของผลิตภัณฑ์จะถูกกำหนดตามต้นทุนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนสินค้า ค่าประกันภัยและค่าขนส่งถึงปลายทางที่ตกลงกับผู้ซื้อ ค่าความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยน ค่าบริการติดตั้งบวกค่าใช้จ่ายในการนำเข้าผลิตภัณฑ์ (Import Duty) และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Margin) โดยอ้างอิงราคาสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตที่เป็นราคาแบบ Free on Board (FOB) หรือ Carriage and Insurance Paid To (CIP) ทั้งนี้ บริษัทมีการใช้บริการสินเชื่อเพื่อการนำเข้าสินค้าประเภทเลดเตอร้ออฟเครดิต (Letter of Credit: L/C) และทรัสต์รีซีพ (Trust Receipt: T/R) รวมทั้งสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในต่างประเทศ ส่วนรูปแบบการชำระเงินขึ้นอยู่กับข้อตกลงและเงื่อนไขเกี่ยวกับการชำระเงินค่าสินค้าตามที่ตกลงไว้ในสัญญาซื้อขาย ซึ่งจะมีเงื่อนไขที่แตกต่างกันเป็นราย ๆ ไป

สำหรับการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท ที่เกิดขึ้นหลังจากที่ระยะเวลาประกันกับบริษัทผู้ผลิตหมดอายุลง บริษัทจะมีการคิดราคาด้วยวิธีการบวกส่วนเพิ่มจากต้นทุน (Cost Plus Margin) เช่นกัน

3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เนื่องจากลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท เป็นเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับการรักษาโรคมะเร็ง ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเฉพาะทางด้านวงการแพทย์เป็นหลัก บริษัทจึงต้องใช้บุคลากรฝ่ายขายและการตลาดและบริการหลังการขายที่มีความรู้ ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และบริการเป็นอย่างดี เพื่อที่จะสามารถให้คำแนะนำที่ถูกต้องและชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับการใช้ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท ดังนั้นทีมงานขายถือเป็นช่องทางจัดจำหน่ายที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง

กิจกรรมการติดต่อและเสนอผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท จะดำเนินการโดยฝ่ายขายและการตลาด ซึ่งบริษัทมีช่องทางการติดต่อและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการไปยังลูกค้าจาก 2 ช่องทางหลักคือ

- (1) การติดตามประกาศการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐ
- (2) การได้รับการติดต่อจากลูกค้ามายังบริษัทโดยตรง

ซึ่งที่ผ่านมาการจำหน่ายชุดผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงของบริษัทจะผ่านช่องทางการติดตามการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐ โดยมีรูปแบบการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง 2 รูปแบบหลัก ๆ คือการประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์และการจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ ซึ่งเป็นไปตามระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะและมีส่วนประกอบของรายละเอียดในตัวผลิตภัณฑ์ค่อนข้างมาก ดังนั้นการจัดซื้อจัดจ้างจึงต้องผ่านประกาศร่างขอบเขตงาน (TOR) จากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ถูกคัดเลือกสั่งซื้อมายังบริษัทโดยตรง ซึ่งผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นอุปกรณ์ชิ้นเล็กที่มีมูลค่าไม่สูงมาก นอกจากการติดตามข่าวสารความต้องการผลิตภัณฑ์ข้างต้น บริษัทยังมีการวางแผนเข้าพบกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับพัฒนาการและความก้าวหน้าของผลิตภัณฑ์เป็นระยะ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าว ตระหนักถึงความจำเป็นที่จะต้องซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้ป่วยโรคมะเร็งที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งหากลูกค้ามีความสนใจที่จะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท ลูกค้าก็จะติดต่อสอบถามรายละเอียดมายังบริษัท และดำเนินการตามกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ตามขั้นตอนต่าง ๆ ที่กำหนดโดยลูกค้าบริษัทหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัทยังมีการประสานงานกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่จะจัดซื้อจัดจ้างผลิตภัณฑ์ของบริษัท และนำเสนอให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อต่อไป

4) กลยุทธ์ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ (Promotion)

บริษัทไม่มีการประชาสัมพันธ์ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง มีผู้ใช้เฉพาะกลุ่ม และมีคู่แข่งน้อยรายที่ผ่านมามีบริษัทเป็นที่รู้จักและได้รับความไว้วางใจจากบุคลากรทางการแพทย์ในด้านการบำบัดรักษาด้วยรังสีรักษา ทั้งในด้านของคุณภาพผลิตภัณฑ์ และการบริการหลังการขาย ทำให้บริษัทไม่มีความจำเป็นต้องดำเนินการประชาสัมพันธ์มากนัก นอกจากนี้ บริษัทไม่สามารถจัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เนื่องจากข้อจำกัดทางกฎหมาย ซึ่งกำหนดอยู่ในประกาศสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการโฆษณาเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2553 ข้อ 3.2.4 ว่าห้ามโฆษณาเครื่องมือแพทย์ที่ไม่ปลอดภัยในการใช้ ซึ่งเครื่องฉายรังสีรักษาเป็นเครื่องมือแพทย์ประเภทดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทนำเข้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับจากทั่วโลก จึงเป็นที่รู้จักของแพทย์และผู้เชี่ยวชาญทางด้านการฉายรังสีรักษาโรคมะเร็งอยู่แล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกิจกรรมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์อย่างสม่ำเสมอเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทและให้ความรู้ลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ โดยผ่านช่องทางการเข้าร่วมงานสัมมนาความรู้เชิงวิชาการ การร่วมออกร้านในงานประชุมวิชาการประจำปีของสมาคมรังสีรักษาและมะเร็งวิทยาแห่งประเทศไทย และสมาคมนักฟิสิกส์การแพทย์ไทย ซึ่งจัดขึ้นสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในวงการแพทย์โดยเฉพาะ ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้แก่บุคลากรที่เกี่ยวข้องโดยตรง เพื่อการเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัท รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในผลิตภัณฑ์ของบริษัท

2.2.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทในช่วงที่ผ่านมาเป็นโรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง โรงพยาบาลศูนย์หรือโรงพยาบาลทั่วไปขนาดใหญ่ และโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำของประเทศ โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทสามารถแบ่งประเภทได้ดังนี้

1. โรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ เช่น คณะแพทยศาสตร์ ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดล โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย คณะแพทยศาสตร์ โรงพยาบาลรามาธิบดี มหาวิทยาลัยมหิดล โรงพยาบาลศรีนครินทร์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น โรงพยาบาลสงขลานครินทร์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เป็นต้น
2. โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง เช่น โรงพยาบาลมะเร็งลพบุรี โรงพยาบาลมะเร็งชลบุรี โรงพยาบาลมะเร็งอุบลราชธานี โรงพยาบาลมหาสารคามรณธัญบุรี (จังหวัดปทุมธานี) และ โรงพยาบาลจุฬารัตน์ เป็นต้น
3. โรงพยาบาลศูนย์หรือโรงพยาบาลทั่วไป เช่น โรงพยาบาลสวรรค์ประชารักษ์ โรงพยาบาลมหาราชนครราชสีมา โรงพยาบาลภูมิพลอดุลยเดช โรงพยาบาลร้อยเอ็ด โรงพยาบาลมหาราชนครศรีธรรมราช และ โรงพยาบาลพระปกเกล้า จันทบุรี เป็นต้น
4. โรงพยาบาลเอกชนเฉพาะทางด้านโรคมะเร็ง เช่น โรงพยาบาลวัฒโนสถ (เครือ บริษัทกรุงเทพดุสิตเวชการ จำกัด (มหาชน)) และ สถานพยาบาลมะเร็งกรุงเทพ เป็นต้น

2.2.3 ภาพอุตสาหกรรม

1) สถานการณ์โรงพยาบาลในประเทศไทยที่มีบริการรังสีรักษา

ปัจจุบันประเทศไทยมีจำนวนโรงพยาบาลระดับตติยภูมิและตติยภูมิระดับสูง และจำนวนโรงพยาบาลที่มีเครื่องบริการรังสีรักษา ดังนี้

โรงพยาบาลสังกัดภาครัฐ	จำนวนโรงพยาบาล ¹	โรงพยาบาลที่มีบริการรังสีรักษา ²
โรงพยาบาลสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์	21	12
โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง	9	9
โรงพยาบาลศูนย์และโรงพยาบาลทั่วไป	37	10
รวม	67	31
โรงพยาบาลเอกชน	จำนวนโรงพยาบาล ¹	โรงพยาบาลที่มีบริการรังสีรักษา ²
โรงพยาบาลสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์	2	0
โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง	2	2
โรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่ (>250 เตียง)	24	5
รวม	28	7
รวมโรงพยาบาลรัฐและเอกชน (แห่ง)	95	38

ที่มา: 1. ข้อมูล “จำนวนโรงพยาบาล” เป็นข้อมูลจากสมาคมรังสีรักษาและมะเร็งวิทยาแห่งประเทศไทย
2. ข้อมูล “โรงพยาบาลที่มีบริการรังสีรักษา” เป็นข้อมูลจากบริษัท บิสซิเนสโกลด์แมนส์ จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ: ข้อมูลจำนวนโรงพยาบาลจะรวมเฉพาะโรงพยาบาลระดับตติยภูมิและตติยภูมิระดับสูง ซึ่งเป็นโรงพยาบาลขนาดใหญ่ และเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

จากข้อมูลข้างต้น จะเห็นได้ว่าโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐระดับตติยภูมิและตติยภูมิระดับสูง มีจำนวนทั้งสิ้น 67 แห่ง โดยมีโรงพยาบาลที่มีบริการรังสีรักษาจำนวน 31 แห่ง ซึ่งประกอบด้วย โรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ที่มีรังสีรักษาจำนวน 12 แห่ง จากทั้งหมดจำนวน 21 แห่ง โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง จำนวน 9 แห่ง ซึ่งมีบริการรังสีรักษาทั้งหมด และโรงพยาบาลศูนย์และโรงพยาบาลทั่วไปที่มีรังสีรักษาจำนวน 10 แห่งจากทั้งหมดจำนวน 37 แห่ง

โรงพยาบาลเอกชนกลุ่มเป้าหมายมีจำนวนทั้งสิ้น 28 แห่ง ซึ่งมีโรงพยาบาลที่มีบริการรังสีรักษาทั้งสิ้นจำนวน 7 แห่ง โดยสามารถแบ่งได้เป็นโรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ จำนวน 2 แห่ง ซึ่งยังไม่มีบริการรังสีรักษา โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็งจำนวน 2 แห่ง ซึ่งมีบริการรังสีรักษาแล้ว และโรงพยาบาลเอกชนอื่น ๆ จำนวน 24 แห่ง ซึ่งมีบริการรังสีรักษาเพียง 5 แห่ง

2) ภาพรวมสถานะผู้ป่วยโรคมะเร็ง

โรคมะเร็งเป็นโรคที่เกิดขึ้นมากในปัจจุบันและเป็นสาเหตุการเสียชีวิตอันดับต้น ๆ ของประชากรทั่วโลก โดยมีอัตราการเสียชีวิตจากโรคมะเร็งเทียบกับสาเหตุการเสียชีวิตทั้งหมดมากถึงร้อยละ 15.00 โดยองค์การอนามัยโลกพบว่าผู้เสียชีวิตจากโรคมะเร็งและเนื้องอกถึงปีละ 8.40 ล้านคนทั่วโลกในปี 2555 นอกจากนี้องค์การอนามัยโลกยังได้คาดการณ์ไว้ว่าในปี 2558 จะมีผู้เสียชีวิตจากโรคมะเร็งและเนื้องอกถึง 8.9 ล้านคน โดยมีอัตราการเสียชีวิตจากโรคมะเร็งเทียบกับสาเหตุการเสียชีวิตทั้งหมดมากถึงร้อยละ 15.59 และ ในปี 2573 จะมีผู้เสียชีวิตจากโรคมะเร็งและเนื้องอก 12.9 ล้านคน โดยมีอัตราการเสียชีวิตจากโรคมะเร็งเทียบกับสาเหตุการเสียชีวิตทั้งหมด ร้อยละ 18.45 จากข้อมูล “อุบัติการณ์ของโรคมะเร็งในปี 2555 จากองค์การอนามัยโลก” แสดงให้เห็นถึงอุบัติการณ์ของโรคมะเร็งหรือการเกิดผู้ป่วยโรคมะเร็งรายใหม่ในปี 2555 ซึ่งมีจำนวนอุบัติการณ์ของโรคมะเร็งต่อประชากร 1 แสนคน สูงสุดถึง 338.1 คน ต่อประชากร 1 แสนคน ต่ำสุด 63.4 คน ต่อประชากร 1 แสนคน และโดยเฉลี่ย 182.3 คน ต่อประชากร 1 แสนคน

ข้อมูลประมาณการอุบัติการณ์ของโรคมะเร็งในประเทศไทยจากองค์การอนามัยโลก ปี 2555-2578 พบว่า อุบัติการณ์ของโรคมะเร็งในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2555 โดยจะมีผู้ป่วยมะเร็งรายใหม่ถึง 123,000 ราย ในปี 2558 จำนวน 131,885 ราย ในปี 2563 จำนวน 149,758 ราย ในปี 2568 จำนวน 168,093 ราย ในปี 2573 จำนวน 185,735 ราย และในปี 2578 จำนวน 201,209 ราย

จากข้อมูล “สัดส่วนสาเหตุการเสียชีวิตด้วยโรคมะเร็งเทียบกับสาเหตุการเสียชีวิตทั้งหมดในประเทศไทย” พบว่าตั้งแต่ปี 2550 - 2557 มีคนไทยเสียชีวิตจากโรคมะเร็ง ปีละ 50,000-70,000 คน คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 13.59-16.09 โดยอัตราการเสียชีวิตด้วยโรคมะเร็งมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ และยังเป็นสาเหตุการตายอันดับ 1 ของคนไทยอีกด้วย

ข้อมูล “อัตราการตาย จำแนกตามกลุ่มโรคมะเร็ง ต่อประชากร 100,000 คนของประเทศไทย ในปี 2553 - 2557” ซึ่งเป็นแผนภาพจากกระทรวงสาธารณสุข ได้แสดงอัตราการเสียชีวิตต่อปีด้วยโรคมะเร็งแต่ละประเภทของผู้ป่วยโรคมะเร็งในประเทศไทย ซึ่งบ่งชี้ว่า มะเร็งตับมีอัตราการเสียชีวิตสูงที่สุดด้วยอัตราสูงถึงร้อยละ 20 ต่อปี และอันดับที่ 2 คือ มะเร็งหลอดคอ หลอดลมใหญ่และปอด โดยทั้งมะเร็งตับและมะเร็งปอดมีปัจจัยหลักของการเกิดโรคมะเร็งจากพฤติกรรมของผู้ป่วย

ข้อมูลจากสำนักนโยบายและยุทธศาสตร์ กระทรวงสาธารณสุขระบุว่า สาเหตุการตาย จากข้อมูลมรณบัตรในปี พ.ศ. 2558 พบว่า สาเหตุการตายที่สำคัญ ได้แก่ มะเร็งทุกชนิด ปอดอักเสบ โรคหัวใจขาดเลือด และ อุบัติเหตุจากการคมนาคมขนส่งทางบก

3) สถานการณ์จำนวนเครื่องฉายรังสีในประเทศไทย

ในปัจจุบันเครื่องมือทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับการฉายรังสียังมีไม่เพียงพอต่อจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่ต้องการการได้รับการรักษาด้วยวิธีการฉายรังสี การคาดการณ์จำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งรายใหม่ในแต่ละปีจากองค์การอนามัยโลก (World Health Organization: WHO) ระบุถึงแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต อีกทั้งโรคมะเร็งเป็นสาเหตุการเสียชีวิตอันดับหนึ่งของประเทศไทยซึ่งมีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการที่ผู้ป่วยไม่สามารถเข้าถึงเทคโนโลยีรังสีรักษาได้ เพราะโดยทั่วไป เครื่องเร่งอนุภาค 1 เครื่องสามารถรองรับผู้ป่วยรายใหม่ได้ประมาณ 400 - 500 รายต่อปี (ข้อมูลจากงานวิจัยของมหาวิทยาลัย Oxford ร่วมกับ International Network For Cancer Treatment and Research (INCR) โดย Mr. Massoud Samiei หัวข้อ “Challenge of Making Radiotherapy Accessible in Developing Countries” ปี 2556) แต่ปัจจุบันจากข้อมูลของสมาคมรังสีรักษาและมะเร็งวิทยาแห่งประเทศไทย กอปรกับการสำรวจของบริษัทระบุว่าในประเทศไทยมีเครื่องเร่งอนุภาค (Linac) เพียง 70 เครื่อง ในขณะที่จำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่จะต้องได้รับการฉายรังสีคาดว่าจะมีจำนวนประมาณ 65,943 ราย ในปี 2558 (WHO ได้ประมาณการผู้ป่วยใหม่ในปี 2558 ไว้ที่ 131,885 ราย ซึ่งข้อมูลจากงานวิจัยของมหาวิทยาลัย Oxford ร่วมกับ International Network For Cancer Treatment and Research (INCR) โดย Mr. Massoud Samiei หัวข้อ “Challenge of Making Radiotherapy Accessible in Developing Countries” เมื่อปี 2556 ระบุว่าผู้ป่วยโรคมะเร็งอย่างน้อยร้อยละ 50 จำเป็นจะต้องได้รับการรักษาด้วยวิธีการฉายรังสี) ดังนั้น ในปี 2558 ประเทศไทยจึงมีจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่จะต้องได้รับการฉายรังสีต่อจำนวนเครื่องเร่งอนุภาค (Linac) เท่ากับ 942 คน ต่อ 1 เครื่อง ซึ่งไม่สามารถให้บริการแก่ผู้ป่วยได้อย่างทั่วถึง ตัวเลขดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ประเทศไทยควรมีเครื่องเร่งอนุภาคจำนวนอย่างน้อย 165 เครื่อง เพื่อการรองรับผู้ป่วยอย่างเพียงพอ ซึ่งเมื่อหักลบกับจำนวนเครื่องเร่งอนุภาคที่มีอยู่ในปัจจุบันจำนวน 70 เครื่อง ประเทศไทยยังขาดแคลนเครื่องเร่งอนุภาคอีกอย่างน้อย 95 เครื่อง (ที่มา: ข้อมูลสมรรถนะของเครื่องเร่งอนุภาคจาก International Network For Cancer Treatment and Research (INCR) โดย Mr. Massoud Samiei หัวข้อ

“Challenge of Making Radiotherapy Accessible in Developing Countries” ปี 2556 และ จำนวนเครื่องเร่งอนุภาคจากสมาคมรังสีรักษาและมะเร็งวิทยาแห่งประเทศไทย)

นอกจากข้อมูลความต้องการเครื่องเร่งอนุภาคที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น ยังมีกลุ่มเครื่องฉายรังสีจากแร่ธรรมชาติ (Cobalt-60 Machine) ที่ต้องมีการทดแทนด้วยเครื่องเร่งอนุภาค เพราะเครื่องฉายรังสีจากแร่ธรรมชาติเป็นเทคโนโลยีเก่า ซึ่งมีข้อจำกัดในการรักษาเมื่อเทียบกับเครื่องเร่งอนุภาค โดยในปัจจุบัน ประเทศไทยมีเครื่องฉายรังสีจากแร่ธรรมชาติ (Cobalt-60 Machine) ที่เหลืออยู่ภายในประเทศเพียงจำนวน 8 เครื่อง และกำลังถูกทดแทนด้วยเครื่องเร่งอนุภาค เนื่องจากเหตุผลในเรื่องของประสิทธิภาพในการรักษาข้างต้น ดังนั้นเมื่อรวมกับความต้องการเครื่องเร่งอนุภาคใหม่อีก 95 เครื่องข้างต้น จะทำให้ภาวะตลาดมีความต้องการเครื่องเร่งอนุภาครวมจำนวน 103 เครื่อง (ที่มา: จำนวนเครื่องเร่งอนุภาคจากสมาคมรังสีรักษาและมะเร็งวิทยาแห่งประเทศไทย)

2.2.4 ภาวะการแข่งขัน

ผู้ผลิตเครื่องฉายรังสีรักษา

การผลิตเครื่องฉายรังสีรักษาต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูง ทำให้มีผู้ผลิตน้อยราย ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตเองได้ ดังนั้น จึงต้องอาศัยการนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ผลิตภัณฑ์ Varian Medical Systems, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา ผลิตภัณฑ์ Elekta AB จากประเทศสวีเดน ซึ่งทั้ง 2 บริษัทดังกล่าว ถือเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายหลักในตลาดเครื่องฉายรังสีรักษาของโลก นอกจากนี้ก็มีเครื่องฉายรังสีจากประเทศจีนซึ่งมีส่วนแบ่งในตลาดโลกน้อยมาก รวมทั้งในประเทศไทยยังไม่มี การนำเข้าเครื่องฉายรังสีจากประเทศจีน

ภาวะการแข่งขันในประเทศไทย

อุตสาหกรรมการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ เป็นอุตสาหกรรมที่มีการเจริญเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเครื่องมือแพทย์ที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง เช่น เครื่องฉายรังสีรักษา ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการจีนนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องฉายรังสีรักษา เครื่องมือและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เพียง 2 ราย โดยบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายหลักของผลิตภัณฑ์เครื่องฉายรังสีจาก Varian Medical Systems, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกาในประเทศไทย ในขณะที่คู่แข่งของบริษัทอีกรายนั้นเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Elekta AB ซึ่งเป็นคู่แข่งที่สำคัญของ Varian ในตลาดโลก จึงทำให้ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องฉายรังสีรักษา เครื่องมือและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในประเทศไทยนั้น ถือได้ว่าจะถูกกำหนดโดยผู้จัดจำหน่ายหลักทั้ง 2 รายของบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่ทั้ง 2 รายที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นเป็นสำคัญ

จากข้อมูลจำนวนเครื่องฉายรังสีระยะไกลในประเทศไทยข้างต้น เครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Varian มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงที่สุดสำหรับตลาดภายในประเทศ โดยมีเครื่องเร่งอนุภาคในประเทศไทย 44 เครื่อง หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด ร้อยละ 50.57 สำหรับคู่แข่งสำคัญซึ่งเป็นเครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Elekta มีจำนวน 32 เครื่อง หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด ร้อยละ 36.78 ส่วนเครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Siemens มีจำนวน 11 เครื่อง หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด ร้อยละ 12.64 ซึ่งเป็นเครื่องเร่งอนุภาคที่มีการใช้งานมานานแล้ว แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตเครื่องเร่งอนุภาคอิเล็กทรอนิกส์ยี่ห้อ Siemens ได้เปลี่ยนแนวทางการดำเนินธุรกิจ โดยเน้นไปที่การผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบการฉายภาพผู้ป่วย (Imaging Systems) เช่น เครื่อง CT Scan เป็นต้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจในรูปแบบของการเป็น Solution Provider ด้านรังสีรักษาให้กับลูกค้าโรงพยาบาล ดังนั้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทส่วนใหญ่จึงเป็นในรูปแบบของงานโครงการ กล่าวคือ บริษัทจะมีหน้าที่รับผิดชอบตั้งแต่ส่วนงานรับเหมาก่อสร้าง ปรับปรุงห้องฉายรังสี พร้อมจัดหาและติดตั้งเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับการฉายรังสีทั้งหมด จนสามารถใช้งานได้ จากนั้นบริษัทก็จะมีการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าและรับรายได้ทั้งหมดเมื่อเสร็จสิ้นโครงการ

ด้วยรูปแบบการดำเนินงานในลักษณะงานโครงการข้างต้น บริษัทจึงต้องเป็นผู้จัดหาบุคลากรในด้านต่าง ๆ เช่นงานรับเหมา ก่อสร้าง ปรับปรุงตกแต่งห้องฉายรังสี บุคลากรในการติดตั้งเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ และบุคลากรในการบริการดูแลบำรุงรักษา เครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ หลังจากส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแล้ว รวมทั้งบริษัทต้องเป็นผู้จัดซื้อจัดหาเครื่องมือ อุปกรณ์ทั้งหมด ที่ต้องใช้ในกระบวนการรักษา พร้อมทั้งการติดตั้งผลิตภัณฑ์ให้สามารถใช้งานได้อย่างสมบูรณ์แบบ

ในการจัดจำหน่ายชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) เช่น ชุดเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา ระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์จากบริษัท Varian Medical Systems Inc. และบริษัทในเครือ (“Varian”) ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการให้เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian ในประเทศไทย (Distributor)

สำหรับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น เครื่องตรวจสอบและทวนสอบคุณภาพลำรังสีและอุปกรณ์ประกอบอื่น ๆ บริษัทจะมีการสั่งซื้อและนำเข้าจากบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศอื่น ๆ อาทิเช่น IBA Dosimetry GmbH ประเทศเยอรมนี Thermo Fisher Scientific Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา Xstrahl Limited. ประเทศอังกฤษ Deltabit Oy ประเทศฟินแลนด์ Vision RT Ltd. ประเทศอังกฤษ Computerized Imaging Reference Systems, Inc. (CIRS) ประเทศสหรัฐอเมริกา Radiation Product Design, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา Ashland Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น

การจัดหาบุคลากร

บุคลากรฝ่ายโครงการและคลังสินค้าของบริษัทจะมีหน้าที่หลักในการประเมินความเป็นไปได้ของการติดตั้งเครื่องมือต่าง ๆ ระบบการเดินสายสัญญาณ และการติดตั้งอุปกรณ์ที่ใช้ในห้องฉายรังสี ห้องจำลองการฉายรังสีและห้องใส่แร่ เป็นต้น มีหน้าที่ติดต่อประสานงานกับวิศวกร สถาปนิก ที่ปรึกษาโครงการ ลูกค้า เพื่อเตรียมพื้นที่และสิ่งอื่น ๆ ให้เหมาะสมกับการติดตั้งเครื่อง และประเมินติดตามความคืบหน้าของงานเป็นระยะ ๆ เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายและกรอบเวลาการดำเนินงาน รวมถึงการติดต่อและประสานงานกับฝ่ายขายและลูกค้า เพื่อจัดหาผลิตภัณฑ์ในโครงการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ดังนั้นบุคลากรฝ่ายโครงการและคลังสินค้าจึงต้องมีความรู้ทางด้านวิศวกรรมศาสตร์หรือวิทยาศาสตร์ สาขารังสีเทคนิคหรือเคยมีประสบการณ์ในการทำงานด้านฟิสิกส์การแพทย์

ในส่วนของการติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์จาก Varian บริษัทผู้ผลิตจะเป็นผู้ทำหน้าที่ติดตั้งเครื่องให้แก่ลูกค้า

สำหรับการบริการบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service) บุคลากรฝ่ายบริการหลังการขายของบริษัทจะเป็นผู้ประสานงานกับบุคลากรของผู้ผลิตให้เข้าตรวจสอบเครื่องมือและระบบต่าง ๆ สำหรับชุดผลิตภัณฑ์เครื่องเร่งอนุภาคและระบบซอฟต์แวร์ที่สำคัญ ส่วนการบำรุงรักษาเครื่องใส่แร่ บุคลากรฝ่ายบริการหลังจากขายของบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบในการเปลี่ยนเม็ดแร่ เมื่อถึงรอบระยะเวลาการเปลี่ยนตามกำหนดการ เป็นต้น

ดังนั้น บริษัทจึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญและผ่านการอบรมจากบริษัทผู้ผลิตและมีประสบการณ์ในการซ่อมบำรุงชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาโรคมะเร็ง

การจัดหาผู้รับเหมา

ในขั้นตอนการเตรียมงานก่อนติดตั้งเครื่องในบางกรณี ลูกค้าจะให้บริษัทดำเนินการก่อสร้างหรือปรับปรุงสถานที่สำหรับติดตั้งเครื่องฉายรังสีรักษาและอุปกรณ์ประกอบต่าง ๆ ให้ได้มาตรฐานสากลและมีความเหมาะสมแก่การใช้งาน ดังนั้นบริษัทจะจัดหาและว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการ ซึ่งหมายรวมถึง ผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ออกแบบและผู้รับเหมาติดตั้งภายใน (Build-in) เนื่องจากบริษัทไม่มีทีมงานผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นของตนเอง

เนื่องจากเครื่องฉายรังสีรักษาเป็นเครื่องมือที่ผลิตรังสีที่มีพลังงานสูง ดังนั้น ในขั้นตอนการติดตั้งเครื่องจึงจำเป็นต้องติดตั้งในห้องที่มีการออกแบบเป็นการเฉพาะเพื่อป้องกันอันตรายจากรังสี บริษัทจะให้ความสำคัญต่อการคัดเลือกผู้รับเหมาในการสร้างห้องที่จะใช้สำหรับติดตั้ง ทั้งนี้ บริษัทมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกผู้รับเหมาที่จะดำเนินการก่อสร้างหรือปรับปรุงห้องที่มีความรู้

ความสามารถ และมีประสบการณ์สูงในการก่อสร้างหรือปรับปรุงสถานที่สำหรับการติดตั้งเครื่องฉายรังสีรักษา ทำให้ผลงานที่ออกมาตรงกับความต้องการของลูกค้าของบริษัท

2.3.1 ขั้นตอนการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการซ่อมบำรุงรักษา

ขั้นตอนการจำหน่ายสินค้า (ด้วยวิธีประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์และการจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ)

1. การนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์และการได้รับการพิจารณาคัดเลือก

ในกระบวนการพิจารณาจัดซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าของบริษัท ลูกค้าสามารถดำเนินวิธีการจัดซื้อได้ 2 รูปแบบหลัก ๆ ขึ้นอยู่กับรายละเอียดและความซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1.1. วิธีประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์

1.1.1 เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ที่จะจัดซื้อผลิตภัณฑ์ คณะกรรมการจัดซื้อจะเชิญผู้จัดจำหน่ายเครื่องฉายรังสีรักษา เข้ามาเสนอข้อมูลแก่คณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อประกอบการร่างขอบเขตงานจัดซื้อผลิตภัณฑ์ (Term of Reference: TOR)

1.1.2 หลังจากบริษัทเข้าไปนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์เบื้องต้นแล้ว ฝ่ายขายของบริษัทจะติดตามประกาศการประกวดราคาจัดซื้อและร่างขอบเขตงานจัดซื้อผลิตภัณฑ์ (Term of Reference: TOR) ตามประกาศบนเว็บไซต์ของหน่วยงาน และเว็บไซต์ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ของกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง และพิจารณาว่าบริษัทมีคุณสมบัติเป็นไปตามประกาศในแต่ละโครงการหรือไม่ โดยบริษัทจะพิจารณาร่างขอบเขตงาน (TOR) ซึ่งหากบริษัทมีคุณสมบัติตรงตามคุณสมบัติผู้เสนอราคาตามประกาศ ฝ่ายขายและการตลาดของบริษัทจะคำนวณต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ และในกรณีที่ต้องมีการจัดเตรียมพื้นที่ก่อนการติดตั้งเครื่อง บริษัทจะมอบหมายให้วิศวกรสถาปนิกและที่ปรึกษาบริษัทเข้าสำรวจสถานที่และประเมินราคาของการก่อสร้างหรือการปรับปรุงพื้นที่ให้เหมาะสมกับการติดตั้งเครื่องเพื่อประกอบการคำนวณต้นทุน หลังจากนั้นฝ่ายธุรการจะจัดเตรียมเอกสารสำหรับการยื่นซองประกวดราคาต่อไป

1.2. วิธีจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ

กรณีที่หน่วยงานมีความประสงค์ที่จะจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ หน่วยงานจะจัดตั้งคณะกรรมการจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ เพื่อทำหน้าที่กำหนดราคากลางและจัดทำรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะของเครื่องมืออื่น ๆ และจะส่งหนังสือเชิญบริษัทให้มาเสนอราคา

2. หลังจากที่ได้รับทราบผลการคัดเลือกหรือได้รับการตอบรับให้เป็นผู้จัดหาและจำหน่ายด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งข้างต้นแล้ว บริษัทจะดำเนินการติดต่อกับบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศเพื่อเตรียมการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ตามรายละเอียดโครงการ จัดเตรียมเอกสารสำหรับยื่นขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคาร รวมถึงจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้ประกอบการลงนามในสัญญาซื้อขายกับหน่วยงานภาครัฐ ตลอดจนเตรียมเอกสารต่าง ๆ สำหรับการนำเข้าสินค้ามายังประเทศไทย
3. ในกรณีที่ต้องมีการจัดเตรียมพื้นที่ก่อนการติดตั้งเครื่อง บริษัทจะประสานงานผู้รับเหมาภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างหรือปรับปรุงพื้นที่ ซึ่งรวมถึง ผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ออกแบบและผู้รับเหมาติดตั้งภายใน (Build-in) เพื่อดำเนินการปรับปรุง ตกแต่งสถานที่ เพื่อรองรับการติดตั้งชุดผลิตภัณฑ์เครื่องฉายรังสีรักษา พร้อมระบบและอุปกรณ์ประกอบต่าง ๆ โดยบริษัทจะมีการควบคุม ตรวจสอบการทำงานของผู้รับเหมาเป็นระยะ ๆ เพื่อควบคุมมาตรฐานและดูแลความเรียบร้อยของงานรับเหมาดังกล่าว
4. หลังจากผลิตภัณฑ์ส่งถึงประเทศไทยแล้ว บริษัทจะประสานงานดำเนินการติดตั้งเครื่องมือและอุปกรณ์ตามสถานที่ที่ลูกค้ากำหนด
5. เมื่อติดตั้งเครื่องเสร็จเรียบร้อย บริษัทจะทำการนัดหมายกับหน่วยงาน เพื่อกำหนดวันในการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องก่อนการส่งมอบเครื่อง รวมถึงให้การอบรมการใช้เครื่องให้แก่แพทย์ หรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง ให้สามารถใช้งานได้อย่างถูกต้อง ซึ่งมีการอบรมทั้งในประเทศและต่างประเทศ

6. บริษัทดำเนินการส่งมอบงานและวางบิล เพื่อเรียกเก็บเงินตามที่กำหนดในสัญญา
7. บริษัทให้บริการซ่อมแซมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ตามระยะเวลาประกันที่กำหนดไว้ในสัญญา

ขั้นตอนการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service)

1. หลังจากการหมดระยะเวลาการรับประกันเครื่องจากบริษัทผู้ผลิต บริษัทจะจัดทำเสนอราคาค่าบริการบำรุงรักษาต่อหน่วยงาน เพื่อให้หน่วยงานพิจารณาในการทำสัญญาการบำรุงรักษา (Maintenance Agreement) เพื่อให้เครื่องมือได้รับการดูแลและบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง
2. บริษัทจะจัดส่งทีมวิศวกรเข้าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องมือ หรือในบางกรณีบริษัทจะประสานงานติดต่อจัดหาผู้เชี่ยวชาญจากบริษัทผู้ผลิต เพื่อให้บริการซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องมือหรืออุปกรณ์อื่น ๆ ตามเงื่อนไขในสัญญาบำรุงรักษา
3. บริษัทวางบิล เพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้าเป็นงวด ๆ ตามงวดที่ระบุในสัญญาบำรุงรักษา

บริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนในเรื่องการส่งมอบเครื่องมือซึ่งจะต้องตรงต่อเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา รวมทั้งคุณภาพของผลิตภัณฑ์จะต้องตรงตามข้อกำหนดในสัญญาซื้อขาย ตลอดจนการควบคุมคุณภาพในการติดตั้งชุดเครื่องฉายรังสีรักษา พร้อมระบบและอุปกรณ์ต่าง ๆ การบำรุงรักษาให้เครื่องมือสามารถใช้งานได้เต็มประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมภายนอก อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญด้านการจัดการต่อสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก เนื่องจากเครื่องฉายรังสีรักษาเป็นเครื่องมือที่ผลิตรังสีที่มีพลังงานสูง ซึ่งอาจก่อให้เกิดอันตรายต่อชีวิตได้ ดังนั้นเพื่อป้องกันการรั่วไหลของรังสีสู่ภายนอกให้อยู่ในระดับมาตรฐานสากล บริษัทจึงให้ความสำคัญต่อการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์สูงในการก่อสร้างหรือปรับปรุงสถานที่สำหรับการติดตั้งเครื่องฉายรังสีรักษาให้ถูกต้องตามมาตรฐานสากล

นอกจากนี้เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) บริษัทจึงไม่มีการวิจัยและพัฒนาในส่วนของการผลิตสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทให้ความสำคัญกับการจัดหาผลิตภัณฑ์ชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยบริษัทนำเข้าเครื่องมือทางการแพทย์จากผู้ผลิตต่างประเทศซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านเครื่องมือทางการแพทย์ชั้นนำระดับโลกที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับจากบุคลากรในวงการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งสินค้าของผู้ผลิตเหล่านี้มีมาตรฐานการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานสากลที่ได้รับการรับรองจากองค์การอาหารและยาในประเทศของบริษัทผู้ผลิต นอกจากนี้บริษัทมีการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ เพื่อช่วยให้ชุดเครื่องมือดังกล่าวสามารถใช้งานได้ตลอดอายุการใช้งาน เพื่อเป็นการบริการลูกค้าอย่างครบวงจรแบบจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turn Key) แก่ลูกค้ามากยิ่งขึ้น

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทมีงานโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบที่มีมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวมตามงบการเงินรวมรอบปีบัญชี 2561 จำนวน 5 โครงการ มูลค่ารวม 1,626.30 ล้านบาท โดยมีกำหนดระยะเวลาส่งมอบครบทุกโครงการภายในปี 2563

ลำดับ	โครงการ/ลักษณะงาน	มูลค่าโครงการ	เวลาที่คาดว่าจะส่งมอบ
1	โครงการจัดตั้งศูนย์รักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยอนุภาคโปรตอน	1,200 ล้านบาท ⁽¹⁾	ภายในปี 2563
2	จำหน่ายและติดตั้งเครื่องฉายรังสีแบบเร่งอนุภาคอิเล็กตรอน	90.00 ล้านบาท	ภายในปี 2562
3	จำหน่ายและติดตั้งเครื่องเร่งอนุภาค	75.65 ล้านบาท	ภายในปี 2562
4	จำหน่ายและติดตั้งเครื่องฉายรังสีรักษาพลังงานสูง	110.00 ล้านบาท	ภายในปี 2562
5	จำหน่ายและติดตั้งเครื่องฉายรังสี Halcyon และอุปกรณ์ประกอบอื่น	150.65 ล้านบาท	ภายในปี 2562
		1,626.30 ล้านบาท	

ที่มา: ข้อมูลจากบริษัท

(1) บริษัทได้รับรายได้แล้วบางส่วนจากรายได้ค่าก่อสร้างสิ้นสุด ณ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 184.60 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม มาตรฐานบัญชีในการรับรู้รายได้ของบริษัทกำหนดให้มีการรับรู้รายได้จากการขายทั้งโครงการในคราวเดียวเมื่อส่งมอบงาน ดังนั้นหากงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบข้างต้นมีการเลื่อนการส่งมอบงานหรือส่งมอบงานไม่ได้ตามกำหนด ซึ่งส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากความไม่พร้อมของลูกค้าโรงพยาบาลในการส่งมอบพื้นที่ ทำให้บริษัทยังไม่สามารถเข้าไปดำเนินการก่อสร้างห้องฉายรังสีหรือปรับปรุงพื้นที่ได้ อาจส่งผลกระทบต่อวันส่งมอบงานและการรับรู้รายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญในแต่ละงวดบัญชี

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงหลักที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญ ดังต่อไปนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา

ในการจัดจำหน่ายชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) เช่น ชุดเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษาและระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษานั้น บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์จาก Varian Medical Systems Inc. และบริษัทในเครือ (“Varian”) ซึ่งเป็นบริษัทในสหรัฐอเมริกา และเป็นผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา การรักษาด้วยอนุภาคโปรตอน และการสอดใส่แร่ ด้วยเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าและทันสมัย รวมถึงหลอดเอกซเรย์ (X-Ray tube) สำหรับทางการแพทย์ เครื่องเร่งอนุภาคสำหรับตรวจดูชิ้นส่งสินค้าด้วยแสงเอกซเรย์พลังงานสูง เป็นต้น โดย Varian ถือได้ว่าเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านรังสีรักษาที่มีคุณภาพสูง เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในวงการแพทย์ทางด้านรังสีรักษาทั้งในและต่างประเทศ

บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบันมากกว่า 18 ปี โดยมีสัดส่วนต้นทุนขายและบริการจาก Varian ในปี 2559 – ปี 2561 มูลค่าเท่ากับ 455.62 ล้านบาท 322.76 ล้านบาท และ 289.25 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 74.06 ร้อยละ 76.61 และ ร้อยละ 57.72 ของต้นทุนขายและบริการรวม ตามลำดับ

จากข้อมูลดังกล่าว จะเห็นได้ว่า บริษัทมีการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ กล่าวคือ นอกจากข้อมูลสัดส่วนต้นทุนขายและบริการจาก Varian ข้างต้น ที่แสดงให้เห็นถึงการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทแล้ว ผลิตภัณฑ์ของ Varian ทั้งเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา และระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา ถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัท และเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บริษัทสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการประเภทอื่น ๆ ควบคู่กันต่อไป ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายดังกล่าวในอนาคต หรือถูกยกเลิกการเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทย หรือในกรณีที่ผู้ผลิตรายดังกล่าวประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทได้นั้น อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทในการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายใหญ่จนทำให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

แนวทางในการจัดการความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจและเป็นคู่ค้ากับ Varian มาเป็นระยะเวลานานกว่า 18 ปี ตั้งแต่จัดตั้งบริษัท โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Varian ให้เป็นผู้จัดจำหน่ายในประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2543 ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถปฏิบัติงานได้อย่างดีและมีส่วนสำคัญในการช่วยจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian ให้กับลูกค้าในประเทศไทยด้วยดีมาโดยตลอด นอกจากนี้ Varian เป็นบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งรายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกาและเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (New York Stock Exchange: NYSE) มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง จึงทำให้โอกาสที่จะเกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้น ผู้บริหารบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทย จากผู้ผลิตรายดังกล่าวอย่างต่อเนื่องและตราบได้ที่บริษัทยังคงสามารถปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี ก็ไม่แน่ว่าจะมีเหตุผลใดที่จะทำให้ Varian ยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งบริษัทเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายในประเทศไทย

3.1.2 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่สำคัญในสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายกับ Varian

ในสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายกับ Varian ของบริษัท มีการระบุเงื่อนไขในการเป็นผู้จัดจำหน่ายเพียงผู้เดียวที่สำคัญบางประการ ที่อาจเป็นความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้ในอนาคต คือ เรื่องระยะเวลาของสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายฉบับปัจจุบัน ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญา 1 ปี (1 ตุลาคม 2561 ถึง 30 กันยายน 2562) ดังนั้นการที่บริษัทมีการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ จึงอาจส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ หาก Varian ไม่ต่อสัญญากับบริษัท ซึ่งจะเป็นความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต ขึ้นอยู่กับระยะเวลาในสัญญาที่ต่ออายุในแต่ละครั้ง

แนวทางในการจัดการความเสี่ยง

บริษัทมองว่าไม่มีความกังวลในเรื่องความต่อเนื่องในการต่อสัญญา เพราะผลงานที่ผ่านมากว่า 18 ปีของบริษัทในการเป็นตัวแทนจำหน่ายให้แก่ Varian และการต่อสัญญาตลอดระยะเวลา 18 ปี แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่น และการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันระหว่างบริษัท และ Varian

3.1.3 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง

อุตสาหกรรมนำเข้าเครื่องมือทางการแพทย์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการเจริญเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีเทคโนโลยีสูง เช่น เครื่องมือการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) ซึ่งประเทศไทยไม่สามารถผลิตได้เอง และต้องนำเข้าเครื่องมือทางการแพทย์จากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในการประกอบธุรกิจเป็นผู้นำเข้าเครื่องมือแพทย์จากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยนั้นต้องมีการจดทะเบียนสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์ หรือสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ให้ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งการจดทะเบียนสถานประกอบการนั้นไม่ได้เป็นอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน (Barrier to Entry) ของผู้ประกอบการรายใหม่มากนัก

ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์รายใหม่ ๆ และที่สำคัญบริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ Varian จะเข้ามาทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทเอง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ เพราะผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์จาก Varian

อย่างไรก็ตาม บริษัทมองว่าการเกิดขึ้นของคู่แข่งรายใหม่ หรือการที่ Varian จะเข้ามาทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทเองเป็นไปได้ยาก เนื่องจากด้วยเหตุผล 3 ประการ

ประการแรกคือ ผลิตภัณฑ์เครื่องฉายรังสีรักษา เครื่องมือ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องที่ได้รับการยอมรับจากบุคลากรในวงการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศ มีเพียงผลิตภัณฑ์จาก 2 บริษัทผู้ผลิตเท่านั้น โดยหนึ่งในนั้นคือผลิตภัณฑ์ของ Varian Medical Systems Inc. (“Varian”) จากประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายอยู่ ส่วนผลิตภัณฑ์ของบริษัทผู้ผลิตอีกเจ้าหนึ่ง คือ Elekta AB จากประเทศสวีเดน ซึ่งคู่แข่งของบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายอยู่ ดังนั้นความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่งในประเทศที่จะมีศักยภาพทัดเทียมกับบริษัทนั้นเป็นไปได้ยาก เนื่องจากในการจัดจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์ที่เกี่ยวกับโรคมะเร็งต้องมีความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับสินค้า ประกอบกับบริษัทมีจุดแข็งในการให้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์โดยเฉพาะเครื่องมือบำบัดรักษาโรคมะเร็งอย่างครบวงจร ตั้งแต่การจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์และส่วนควบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการปรับปรุงสถานที่เพื่อให้เหมาะสมในการติดตั้งเครื่องมือสำหรับการบำบัดรักษาโรคมะเร็ง ตลอดจนการให้บริการหลังการขายในการบำรุงรักษาเครื่องให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน อีกทั้งผลงานกว่า 17 ปีที่ผ่านมาของบริษัทได้สร้างความเชื่อมั่นต่อ Varian ซึ่งโอกาสที่ Varian จะเปลี่ยนผู้จัดจำหน่ายจึงมีน้อย เพราะมีความเสี่ยงที่ผู้จัดจำหน่ายใหม่จะไม่สามารถสร้างผลงานได้ตามมาตรฐาน ซึ่งจะส่งผลต่อภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์จาก Varian เอง

ประการที่สอง คือ Varian จะมีต้นทุนด้านการเงินและเวลาในการบริหารการขาย การตลาด และการดูแลลูกค้าหลังการขายในพื้นที่ที่ Varian ไม่คุ้นเคย ซึ่งอาจไม่คุ้มค่า เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนยอดขายในประเทศไทย ดังนั้นการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายจากบริษัทในพื้นที่ซึ่งมีความคุ้นเคยกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และเข้าใจสถานะแวดล้อมในประเทศของตนเป็นอย่างดีอยู่แล้ว จะส่งผลดีและสร้างความคุ้มค่าให้ Varian มากกว่า

ประการสุดท้าย คือ Varian ไม่สามารถตอบสนองรูปแบบความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยได้ ซึ่งมีลักษณะของความต้องการผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์ที่เป็น Solution Provider ซึ่งจะทำหน้าที่รับผิดชอบส่วนงานต่าง ๆ ทั้งหมด ตั้งแต่การจัดเตรียมสถานที่ไปจนถึงการดูแลการติดตั้งผลิตภัณฑ์จนสามารถใช้งานได้ เหมือนอย่างบริษัทดำเนินการอยู่ ซึ่งเป็นความต้องการของลูกค้าเพราะเป็นการสร้างความสะดวก รวดเร็ว และช่วยลดความซับซ้อนในการบริหารจัดการของลูกค้าได้ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับลักษณะความต้องการของลูกค้าในธุรกิจดังกล่าวนี้ในบางประเทศ เช่น สิงคโปร์ เป็นต้น ซึ่งลูกค้าไม่ได้มีความต้องการผู้จัดจำหน่ายที่เป็น Solution Provider เหมือนในประเทศไทย ทำให้ Varian สามารถดำเนินการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้เอง โดยลูกค้าจะเป็นผู้บริหารจัดการส่วนงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเองทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงมองว่า トラバใดที่ความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยยังมีลักษณะเช่นที่กล่าว Varian ก็จะไม่สามารถแข่งขันกับบริษัทได้

แนวทางในการจัดการความเสี่ยง

แม้ว่าบริษัทจะมีความได้เปรียบตามที่กล่าว บริษัทก็ยังคงตระหนักถึงความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ บริษัทจึงมีนโยบายมุ่งเน้นสร้างความแตกต่างทางคุณภาพในการบริการ รวมทั้งพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของบริษัทให้ดีขึ้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะสามารถรักษาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศไทยอย่างต่อเนื่องในระยะยาวได้

3.1.4 ความเสี่ยงจากมาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีที่กำหนดให้รับรู้รายได้คราวเดียวเมื่อส่งมอบงาน

รายได้หลักของบริษัทเป็นรายได้จากการจัดจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยสัดส่วนของรายได้จากการขายส่วนใหญ่มาจากงานที่มีมูลค่าต่อโครงการสูง ซึ่งโครงการส่วนใหญ่ที่มีมูลค่าสูงจะเป็นงานโครงการที่มีผลิตภัณฑ์หลักเป็นเครื่องฉายรังสีระยะไกล ซึ่งมูลค่าต่อโครงการเฉลี่ยจะอยู่ที่ประมาณ 50 – 250 ล้านบาทต่อโครงการ ซึ่งมาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชี กำหนดให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้เมื่อบริษัทโอนความเสี่ยงในตัวผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าแล้วเท่านั้น ซึ่งสำหรับงานโครงการขนาดใหญ่ บริษัทจะใช้เวลาประมาณ 210 – 360 วัน (นับจากวันที่มีการลงนามในสัญญาซื้อขาย) ในการดำเนินโครงการจนแล้วเสร็จและส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า จึงสามารถรับรู้รายได้ทั้งหมดในคราวเดียว ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถติดตั้งหรือส่งมอบงานได้ภายในงวดบัญชีที่บริษัทได้วางแผนไว้ และหากโครงการที่มีการ

เลื่อนการส่งมอบนั้นเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูง บริษัทจะมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ในแต่ละงวดบัญชี เพราะบริษัทต้องเลื่อนการรับรู้รายได้ไปในงวดบัญชีถัดไป เมื่อส่งมอบงานให้ลูกค้าเรียบร้อยแล้ว

แนวทางในการจัดการความเสี่ยง

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการใช้มาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีดังกล่าว โดยบริษัทได้เน้นในเรื่องของการบริหารจัดการโครงการให้เป็นไปตามกรอบเวลาที่วางแผนไว้ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้าโดยมีสาเหตุมาจากบริษัทเอง แต่มีบางโครงการในอดีตที่มีการขยายระยะเวลาในการส่งมอบงาน แต่ก็เนื่องจากลูกค้าของบริษัทไม่สามารถส่งมอบพื้นที่ให้บริษัทเข้าไปดำเนินการได้ตามกรอบเวลาที่วางแผนไว้ จึงทำให้บางโครงการเกิดการเลื่อนการรับรู้รายได้ออกไปในงวดบัญชีถัดไป

3.1.5 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐ

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป็นโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐเกือบทั้งหมด ซึ่งลูกค้าประเภทโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐจะมีปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งที่เป็นตัวกำหนดความต้องการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท นั่นก็คืองบประมาณที่ได้รับการจัดสรรจากหน่วยงานต้นสังกัด กล่าวคือ ถึงแม้ว่าลูกค้าเหล่านี้จะมีความต้องการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท แต่การได้รับการจัดสรรงบประมาณจากหน่วยงานต้นสังกัดเป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดว่าจะเกิดการสั่งซื้อจากลูกค้าหรือไม่ โดยหากลูกค้าของบริษัทได้รับการจัดสรรงบประมาณลดลงหรือเท่าเดิม บริษัทก็อาจจะไม่ได้รับการสั่งซื้อจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้บริษัทอาจมีรายได้จากการขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการในแต่ละงวดบัญชี

นอกจากนี้ ลักษณะของการจัดสรรงบประมาณประจำปีของภาครัฐยังส่งผลให้บริษัทมีรูปแบบรายได้เป็นลักษณะตามฤดูกาล (Seasonal) กล่าวคือ งบประมาณในแต่ละปีของภาครัฐจะครอบคลุมระยะเวลาดังแต่วันที่ 1 ของเดือนตุลาคม จนถึงวันที่ 30 ของเดือนกันยายนในปีถัดไป โดยในแต่ละรอบปีงบประมาณ หากลูกค้าของบริษัทได้รับการจัดสรรงบประมาณอย่างเพียงพอ ลูกค้าของบริษัทจะเริ่มมีการสั่งซื้อสินค้าของบริษัท (งานโครงการ) และดำเนินการลงนามในสัญญาซื้อขายในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี (หลังจากได้รับการจัดสรรงบประมาณมาแล้ว) จากนั้นบริษัทจะใช้เวลาในการดำเนินโครงการให้แล้วเสร็จประมาณ 210 – 360 วัน นับจากวันที่มีการลงนามในสัญญาซื้อขาย ซึ่งทำให้โครงการต่าง ๆ พร้อมทั้งจะส่งมอบงานและรับรู้รายได้ในช่วงประมาณไตรมาสที่ 3 ถึงไตรมาสที่ 4 ในปีถัดไป ดังนั้น ด้วยลักษณะของงบประมาณประจำปีดังกล่าว จะเห็นได้ว่าบริษัทจะมีรายได้จากการขายงานโครงการสูงในช่วงไตรมาสที่ 3 และไตรมาสที่ 4 ของแต่ละปี ทำให้รายได้ในงวดบัญชีดังกล่าวสูง แต่ในขณะที่ ในไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 2 ของแต่ละปี บริษัทอาจมีรายได้ไม่สูง เพราะอาจไม่มีการส่งมอบงานโครงการที่มีมูลค่าสูง

ด้วยเหตุผล 2 ประการข้างต้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการสั่งซื้อสินค้าจากโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐอย่างต่อเนื่อง หากลูกค้าดังกล่าวไม่ได้รับการจัดสรรงบประมาณอย่างเพียงพอในแต่ละปีงบประมาณ กอปรกับลักษณะของการจัดสรรงบประมาณประจำปีของภาครัฐข้างต้น อาจทำให้บริษัทมีรายได้อย่างต่อเนื่องในแต่ละงวดบัญชีรายไตรมาส ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องและความไม่แน่นอนของรายได้

แนวทางในการจัดการความเสี่ยง

บริษัทยังมีรายได้จากการให้บริการดูแลซ่อมแซมและบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์หลังการขาย ซึ่งเป็นรายได้ที่จะต่อเนื่องมาจากการจำหน่ายชุดผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท และเป็นรายได้ที่มีลักษณะคงที่และแน่นอนในแต่ละปี โดยหากบริษัทสามารถเพิ่มยอดขายชุดผลิตภัณฑ์ให้มากยิ่งขึ้น บริษัทก็จะมีรายได้จากการบริการมากขึ้น ซึ่งจะทำให้รายได้โดยรวมของบริษัทมีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น

3.1.6 ความเสี่ยงจากลักษณะเฉพาะ (Niche) ทางธุรกิจของบริษัท ในด้านผลิตภัณฑ์และภาวะตลาด

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทจำหน่าย อาทิเช่น เครื่องเร่งอนุภาค หรือฮาร์ดแวร์ (Hardware) และซอฟต์แวร์ (Software) ของระบบวางแผนการรักษา เป็นต้น เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความเฉพาะทาง (Speciality) มีเทคโนโลยีขั้นสูง มีมูลค่าของตัวผลิตภัณฑ์สูง และมีบริษัทผู้ผลิตจำนวนน้อยราย ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้เกิดลักษณะเฉพาะของภาวะตลาดของธุรกิจของบริษัท กล่าวคือ กลุ่มลูกค้าของบริษัทจะมีลักษณะที่เป็นกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง (Niche Market) โดยมีการใช้งานเฉพาะกลุ่มลูกค้าด้านสาธารณสุขเท่านั้น

นอกจากนี้ ผลผลิตหลักของบริษัทโดยเฉพาะเครื่องเร่งอนุภาค มีอายุการใช้งานเฉลี่ยประมาณ 12 – 15 ปี ถึงจะมีความจำเป็นที่จะต้องซื้อเครื่องฉายรังสีใหม่เพื่อทดแทนเครื่องฉายรังสีที่มีอยู่เดิม อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีของเครื่องฉายรังสีที่อาจต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาและทดลองที่ค่อนข้างนาน เนื่องจากเป็นเครื่องมือด้านการแพทย์ที่มีผลกระทบต่อผู้ป่วยโดยตรง ดังนั้นภาวะตลาดและความต้องการในผลิตภัณฑ์ของบริษัทอาจถูกจำกัดอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่เฉพาะเจาะจงเหล่านี้ หรืออาจถูกจำกัดด้วยรอบระยะเวลาที่ค่อนข้างนานในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อทดแทนผลิตภัณฑ์เก่า โดยหากพิจารณาข้อมูลอายุการใช้งานของเครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Varian ข้างต้น ด้วยปัจจัยตามที่กล่าวมานี้ อาจส่งผลต่อความสามารถในการขยายตัวของรายได้ของบริษัทในระยะยาว ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะเกิดความไม่ต่อเนื่องและความไม่แน่นอนของรายได้ในอนาคต

แนวทางในการจัดการความเสี่ยง

บริษัทได้ตระหนักถึงผลกระทบด้านความไม่ต่อเนื่องและความไม่แน่นอนของรายได้ดังกล่าวเป็นอย่างมาก เพราะเป็นปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ และผลประกอบการในแต่ละงวดบัญชีของบริษัท โดยบริษัทมองว่าปัจจัยเรื่องการที่บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง (Niche Market) ไม่ได้เป็นข้อจำกัดของบริษัทแต่อย่างใด เพราะปัจจุบันเครื่องมือทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับการฉายรังสียังมีไม่เพียงพอต่อจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่ต้องการการได้รับการรักษาด้วยวิธีการฉายรังสี โดยข้อมูลจากองค์การอนามัยโลก (World Health Organization: WHO) ได้คาดการณ์แนวโน้มผู้ป่วยโรคมะเร็งในประเทศไทยที่จะมีเพิ่มมากขึ้นในอนาคตอย่างต่อเนื่อง โดยที่เครื่องฉายรังสี 1 เครื่องมีความสามารถในการรองรับผู้ป่วยเพียง 400 – 500 คนต่อเครื่องต่อปีเท่านั้น ด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้ บริษัทจึงมองว่า กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะยังมีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่อง และการจัดสรรงบประมาณมายังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท (ทั้งโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐและโรงพยาบาลเอกชน) ในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการใช้งานของผู้ป่วยในปัจจุบันและในอนาคตจะกลายเป็นสิ่งจำเป็น และเป็นโอกาสที่หน่วยงานต้นสังกัดจะต้องพิจารณาเพื่อลงทุนในผลิตภัณฑ์ของบริษัท

3.1.7 ความเสี่ยงในการปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ในการดำเนินธุรกิจ จำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุปกรณ์และเทคโนโลยีด้านการรักษาโรคมะเร็งระดับชั้นนำของโลก รวมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service) นั้น บริษัทต้องปฏิบัติตามระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติและกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ เช่น พระราชบัญญัติประกอบกรกิจการเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 ประกาศกระทรวงสาธารณสุข ระเบียบและประกาศของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 ของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ประกาศของสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) เรื่องหลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำและแสดงบัญชีรายการรับจ่ายของโครงการที่บุคคลหรือนิติบุคคลเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐ พ.ศ. 2554 เป็นต้น เพื่อควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต ผู้นำเข้า หรือ ผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ ตลอดจนเพื่อคุ้มครองความปลอดภัยและสิทธิของผู้บริโภค นอกจากนี้ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นโรงพยาบาลในสังกัดโรงเรียนแพทย์ โรงพยาบาลในเครือศูนย์มะเร็งของกระทรวงสาธารณสุขและโรงพยาบาลรัฐอื่น ๆ ภายในประเทศ ซึ่งจะมีวิธีประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ และการจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ ซึ่งภาครัฐได้มีการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีประสิทธิภาพและมีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น

ดังนั้น เนื่องด้วยการประกอบธุรกิจภายใต้การควบคุมของกฎหมาย ระเบียบ และคำสั่งต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องข้างต้น บริษัทจึงมีหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบเหล่านี้อย่างเคร่งครัด เพราะหากบริษัทไม่ปฏิบัติตามกฎเหล่านี้ ไม่ว่าจะเป็นเนื่องจากความผิดพลาดในการดำเนินการหรือความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทหยุดชะงัก หรือเกิดความเสียหายต่อบริษัทได้ อาทิเช่น หากบริษัทไม่มีการต่ออายุใบอนุญาตนำเข้าเครื่องมือแพทย์ในตัวผลิตภัณฑ์ที่สำคัญที่บริษัทจะต้องจัดหาให้แก่ลูกค้าได้ทันเวลา บริษัทอาจถูกหน่วยงานภาครัฐระงับการนำเข้าตัวผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ทำให้บริษัทไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งสุดท้ายอาจส่งผลกระทบต่อภาระงานทั้งโครงการ อันนำไปสู่ผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท เป็นต้น ดังนั้นบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงในการปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

แนวทางในการจัดการความเสี่ยง

เพื่อลดความเสี่ยงของบริษัทจากการไม่ปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง บริษัทจึงให้ความสำคัญในการสื่อสารไปยังพนักงานทุกคนให้รู้ถึงความสำคัญของหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตาม ระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติ และกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงจัดให้มีระบบการติดตามการเปลี่ยนแปลง กฎเกณฑ์และระเบียบต่าง ๆ โดยการติดตามข่าวสารใหม่ ๆ จากภาครัฐ หรือการสื่อสารกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการจัดการควบคุมติดตามเรื่องใบอนุญาตและเอกสารที่เกี่ยวข้องในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในทุก ๆ ขั้นตอน เพื่อไม่ให้เกิดข้อผิดพลาด จนทำให้บริษัทไม่สามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันเวลา ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลาตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบัน บริษัทยังไม่เคยเกิดปัญหาเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบหรือข้อบังคับ จนเกิดความเสียหายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารหลักในการบริหารงาน

กรรมการและผู้บริหารหลักของบริษัทในปัจจุบัน ได้แก่ คุณสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์ ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 32.06 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2561 และคุณวรวิทย์ สีลภูสิทธิ์ ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการบริหาร รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงินและทรัพยากรมนุษย์ และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 31.31 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2561 โดยทั้ง 2 ท่านเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้มีความเชี่ยวชาญและมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทางและการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงของกรรมการและผู้บริหารหลักดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคตก็ได้

แนวทางในการจัดการความเสี่ยง

ดังนั้น เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการจัดการและลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงกรรมการ บริษัทจึงจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิและมีประสบการณ์ในการบริหารและการดำเนินธุรกิจขึ้น และให้ผู้บริหารในระดับต่าง ๆ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทมากขึ้น มีการกระจายอำนาจการบริหาร มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่าง ๆ อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม คุณสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์และคุณวรวิทย์ สีลภูสิทธิ์ ก็ยังคงเป็นผู้กำหนดนโยบายหลักของบริษัท และมีผู้บริหารแต่ละฝ่ายมีอำนาจตัดสินใจดำเนินการด้านต่าง ๆ ในรายละเอียด เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารหลัก

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่จะต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา เยอรมนี อังกฤษ สวีเดน ซึ่งกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินเป็นเงินสกุลต่างประเทศ โดยในปี 2559 – 2561 บริษัทมีสัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็น ร้อยละ 63.05 ร้อยละ 66.50 และร้อยละ 46.14 ของต้นทุนขายและบริการ ตามลำดับ ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ซึ่งหากเกิดเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจที่ทำให้ค่าเงินบาทมีแนวโน้มอ่อนค่าเมื่อเทียบกับค่าเงินตราต่างประเทศที่กล่าวมาข้างต้นก็อาจส่งผลกระทบทางลบต่อผลประกอบการ

ของบริษัทได้ ดังจะเห็นได้ว่าใน ปี 2559 ปี 2560 และปี 2561 บริษัทมีกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ 3.92 ล้านบาท 1.58 ล้านบาท และ 0.98 ล้านบาท ตามลำดับ

แนวทางในการจัดการความเสี่ยง

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริษัทจึงมีนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน (Currency Hedging) สำหรับเงินสกุลต่างประเทศ โดยบริษัทไม่มีนโยบายการเก็งกำไรจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใดบริษัทจึงกำหนดเป็นนโยบายในการดำเนินการเรื่องนี้อย่างไร เมื่อบริษัทดำเนินการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit : L/C) ให้กับผู้ขาย บริษัทจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทั้งจำนวนของมูลค่าสำหรับเครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่มีมูลค่าสูงโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีการติดตามและประเมินสถานการณ์ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเกี่ยวกับแนวโน้มและทิศทางการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนของเงินตราต่างประเทศ จากการวิเคราะห์ข้อมูลข่าวสารทางเศรษฐกิจต่าง ๆ ประกอบการดำเนินธุรกิจของบริษัทด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ตารางแสดงทรัพย์สินของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ 31 ธันวาคม 2561

(หน่วย : พันบาท)

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
1.ยานพาหนะและส่วนปรับปรุง	รถกระบะ และหลังคารถกระบะ	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	297.71	เพื่อใช้ในการติดต่อและขนส่งสินค้า
2. เครื่องมือเครื่องใช้	เครื่องมือทางการแพทย์ขนาดเล็ก	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	132.51	ใช้ในการติดตั้งและตรวจสอบคุณภาพของระบบการฉายรังสีรักษา
3.เครื่องใช้สำนักงาน	เครื่องใช้สำนักงานที่ใช้ในอาคารสำนักงานของบริษัท	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	1,922.81	เพื่อใช้ในสำนักงาน
4.ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่า	ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่าของบริษัท ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 92/45 ชั้น16, 92/32 ชั้น 14 อาคารสาธรธานี 2 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	3,330.26	เพื่อใช้ในสำนักงาน
5. อาคารชุด	เลขที่ 92/32 ชั้น 14 อาคารสาธรธานี 2	บริษัทเป็นเจ้าของ	-ไม่มี-	23,868.44	เพื่อใช้ในสำนักงาน
รวม				29,546.73	

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ โดยมีมูลค่าสุทธิ เท่ากับ 337,769.97 บาท

สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

1. ข้อตกลงการเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุดเครื่องฉายรังสีในประเทศไทย เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ระบบเครื่องฉายรังสีรักษา (Radiotherapy Products) กับ Varian Medical Systems Pacific, Inc.
2. ข้อตกลงการเป็นผู้จัดจำหน่ายได้รับการอนุญาตในประเทศกัมพูชา ผลิตภัณฑ์ระบบเครื่องฉายรังสีรักษา (Radiotherapy Products) ในกรณีที่ Varian มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าของบริษัทโดยตรงในประเทศกัมพูชา กับ Varian Medical Systems Pacific, Inc.
3. ข้อตกลงการเป็นผู้จัดจำหน่าย เกี่ยวกับระบบการยืนยันผู้ป่วย โดยสามารถกำหนดราคาและจัดจำหน่ายได้อย่างอิสระภายในราชอาณาจักรไทย กับ Deltabit Oy.
4. ข้อตกลงการเป็นผู้จัดจำหน่ายเพียงผู้เดียว เกี่ยวกับซอฟต์แวร์ทวนสอบคุณภาพแผนการรักษา (Treatment Plan Verification Software) กับ Mobius Medical Systems, LP.
5. สัญญาตั้งตัวแทนจำหน่าย การให้บริการในการส่งสิ่งตรวจที่เกี่ยวกับห้องปฏิบัติการ กับ บริษัท แอท-อินส์ จำกัด

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ในการพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมรวมทั้งโครงการลงทุนแต่ละโครงการนั้น บริษัทจะให้ความสำคัญกับการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นสำคัญ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยงและสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทอย่างรอบคอบซึ่งการลงทุนดังกล่าว จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ และต้องดำเนินการให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมาย กฎระเบียบ หรือประกาศคำสั่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทจะควบคุมผ่านการส่งกรรมการและ/หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการ เพื่อควบคุมทิศทางและนโยบายการบริหารงานให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท

- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย ซึ่งเกิดจากมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 9 มกราคม 2561 ให้จัดตั้งบริษัทย่อย เพื่อดำเนินการกิจการโรงพยาบาลเฉพาะทางด้านการรักษาโรคมะเร็ง โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 200 ล้านบาท แบ่งออกเป็นจำนวนหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทจะเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 65.00 ของทุนจดทะเบียน โดยได้จดทะเบียนจัดตั้งกับกระทรวงพาณิชย์ชื่อบริษัท คือ บริษัท แคนเซอร์อีลิอันซ์ จำกัด เมื่อวันที่ 12 มกราคม 2561

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท บิสซิเนสออลไมน์ท์ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107559000079
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: BIZ
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) รวมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าว (Maintenance Service)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 92/45 อาคารสาธิตาณี 2 ชั้น 16 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ : +66 2636 6828-9 โทรสาร : +66 2236 3167
เว็บไซต์ (URL)	: www.bizalignment.com
ทุนจดทะเบียน	: 200.00 ล้านบาท (สองร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	: 200.00 ล้านบาท (สองร้อยล้านบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 0.50 บาท (ห้าสิบบatangค์)
ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	: หุ้นสามัญ จำนวน 400 ล้านหุ้น
ติดต่อส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์	: IR@bizalignment.com (คุณศรีสุนันท์ อนุจรพันธุ์ : เลขานุการบริษัท)
นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 Tower B (ข้างสถานทูตจีน) เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : +66 2009 9000 โทรสาร : +66 2009 9991 TSD Call center : +66 2009 9999
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด นางสาวกรทิพย์ วาณิชวิเศษกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6947 705-706 อาคารเจ้าพระยาทาวเวอร์ (โรงแรมแวงกรี-ลา) เลขที่ 89 ซอยวัดสวนพลู ถนนเจริญกรุง เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500

ที่ปรึกษาทางการเงิน

โทรศัพท์ : +66 2630 7500
โทรสาร : +66 2630 7506
: บริษัท แอสเซท โพร แมเนจเม้นท์ จำกัด
เลขที่ 999/9 ดี ออฟฟิศเคส แอท เซ็นทรัล เวิลด์ ชั้น 10
ห้อง 1011-1012 ถนนพระราม1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน
กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ : +66 2264 5678
โทรสาร : +66 2264 5679