

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน) (Techno Medical Public Company Limited) จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 มกราคม 2545 เพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยบริษัทนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านอุปกรณ์ทางการแพทย์ชั้นนำของโลก เพื่อจำหน่ายให้กับสถานพยาบาลชั้นนำในประเทศ ทั้งโรงพยาบาลของรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกในประเทศไทย บริษัทได้จดทะเบียนสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทยกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์แบบ Exclusive Distributor โดยบริษัทเป็นตัวแทนนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิตซึ่งมีจำนวนผู้ผลิตรวมจำนวน 28 ราย โดยมีตัวอย่างรายชื่อบริษัทผู้ผลิตที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็น Exclusive Distributor ได้แก่ Cardinal Health 200 LLC., HemoCue AB, LivaNova PLC. (เดิมชื่อ Sorin Group Italia S.r.l.) และ Famos Medizintechnik Vertriebs GmbH เป็นต้น ซึ่งทั้งหมดล้วนเป็นบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (ประเทศไต้หวันและมาเลเซีย) (Original Equipment Manufacturer : OEM) เพื่อผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์บางชนิด ได้แก่

- ขอบบรรจุเวชภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Medipak”
- จุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Stericap”
- อุปกรณ์ที่ใช้ในการปิดปลาย Syringe ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Red Cap”
- สายให้ยาหรือสารน้ำทางหลอดเลือดดำ ชนิดมีหัวล็อก ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Extension Tubing”
- ชุดสายยางสำหรับการผ่าตัดหัวใจของเด็กทารก เด็กเล็ก เด็กโต และผู้ใหญ่ คือ “TM Tubing Pack”

ปัจจุบันสินค้าที่บริษัทจำหน่าย สามารถแบ่งออกเป็น 5 กลุ่มสินค้า แยกตามลักษณะสินค้าที่นำไปใช้งาน ประกอบด้วย

- 1) กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด (Disposable Operating Supplies)
- 2) กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล (Central Sterile Supply Department : CSSD)
- 3) กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด (Diagnostic & Laboratory Products)
- 4) กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป (Specialty products, Cardiovascular products and Surgical instruments)
- 5) กลุ่มอุปกรณ์ครุภัณฑ์ทางการแพทย์ (บริษัทขยายการดำเนินงานโดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายในไตรมาสที่ 4 ของปี 2559)

จากการดำเนินธุรกิจมากกว่า 15 ปี ส่งผลให้ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทมีประสบการณ์ ภูมิปัญญา ความรู้ความชำนาญในสินค้าที่จัดจำหน่าย และเนื่องด้วยเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่มีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาอยู่เสมอ บริษัทจึงมีนโยบายในการขยายประเภทสินค้าที่จัดจำหน่ายให้มีความหลากหลาย มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล มีความปลอดภัย มีความน่าเชื่อถือเป็นที่ยอมรับของลูกค้า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย ตลอดจนการให้ความสำคัญต่อบุคลากรของบริษัทในแง่ของการพัฒนาศักยภาพ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และสวัสดิการพนักงาน เพื่อให้บริษัทเป็นองค์กรที่มีความแข็งแกร่ง เพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศในธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยยึดปณิธานในการสร้างสรรค์งานคุณภาพในทุก ๆ ด้าน เพื่อลูกค้าของบริษัท ภายใต้สโลแกนของบริษัท “คุณภาพ และบริการ คืองานของเรา : Quality and Service are Our Main Concerns”

## 1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

### วิสัยทัศน์

บริษัทมุ่งเน้นความเป็นเลิศทางด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ได้มาตรฐาน มุ่งมั่นพัฒนาบริการและขยายตลาดเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในอินโดจีน

### พันธกิจ

จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน พร้อมจัดส่งสินค้าตามเวลา ด้วยราคาที่ยุติธรรม ให้ความสำคัญในการติดตามข่าวสารด้านการแพทย์และพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรให้ทันสมัย เพื่อมุ่งสู่การให้บริการด้านการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ระดับสากล ดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างผลตอบแทนอย่างเป็นธรรมแก่ผู้ลงทุนและพนักงานในองค์กร สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าเพื่อเป็นพันธมิตรที่ได้รับความไว้วางใจในระยะยาว ให้พนักงานมีส่วนร่วมในการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความมั่นคงก้าวหน้าอย่างยั่งยืน

### วัตถุประสงค์

บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน) มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจดังนี้

- 1) เพื่อให้เป็นองค์กรที่มุ่งสร้างความเป็นเลิศทางด้านการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล
- 2) เพื่อพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญและติดตามความก้าวหน้าของเทคโนโลยีทางการแพทย์
- 3) เพื่อให้องค์กรเป็นธุรกิจระดับโลก

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน) ได้จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 มกราคม 2545 โดยกลุ่มครอบครัว จรรโลงบุตร ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยบริษัทนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ชั้นนำในต่างประเทศ เพื่อจำหน่ายให้กับสถานพยาบาลในประเทศ ทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน ตลอดจนคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย

ปัจจุบันบริษัทมีสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 29 ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 และมีสำนักงานสาขา (คลังสินค้า) ตั้งอยู่เลขที่ 11/17 หมู่ที่ 9 ถนนบางนาตราด (กม. 19) ตำบลบางโจรง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540

นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท ในปี 2545 เป็นต้นมา บริษัทมีความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ปี	รายละเอียด
ปี 2545	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 14 มกราคม 2545 บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด ก่อตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยครอบครัว จรรโลงบุตร โดยนายแพทย์ศุภพงษ์ จรรโลงบุตร และ นางสุนทรี จรรโลงบุตร ได้จัดตั้งสำนักงานพร้อม คลังสินค้า ตั้งอยู่บนถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เพื่อดำเนินธุรกิจ เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์สำหรับใช้ในห้องปฏิบัติการภายใน โรงพยาบาลในประเทศ โดยสินค้า 2 กลุ่มแรกที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือ แพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทย (Exclusive Distributor) คือ <ol style="list-style-type: none"> <li>กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด (Disposable Operating Supplies) โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ของบริษัท Cardinal Health 200 LLC. จากประเทศสหรัฐอเมริกา</li> <li>กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด (Diagnostic &amp; Laboratory Products) โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ ของบริษัท Eurotrol B.V. จากประเทศเนเธอร์แลนด์ และ บริษัท HemoCue AB จากประเทศ สวีเดน</li> </ol> </li> <li>วันที่ 13 พฤษภาคม 2545 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จาก 1.00 ล้านบาท เป็น 5.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 40,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ใน ราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมบางส่วนและผู้ถือหุ้นใหม่อีกบางส่วน (บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญแก่ผู้ถือหุ้นใหม่ จำนวน 24,500 หุ้น มูลค่า 2.45 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้น จำนวน 3 ราย โดยผู้ถือหุ้นรายที่ 1 ได้ขายหุ้นคืนให้แก่ผู้ถือหุ้นชุดปัจจุบันในปี 2546 ผู้ถือหุ้นรายที่ 2 ได้ ขายหุ้นคืนให้แก่ผู้ถือหุ้นชุดปัจจุบันในปี 2555 และผู้ถือหุ้นรายที่ 3 ยังเป็นผู้ถือหุ้นในปัจจุบัน) เพื่อใช้ เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ</li> </ul>
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> <li>25 พฤษภาคม 2549 บริษัทได้เป็นสมาชิกของสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย (Thai Medical Device Technology Industry Association : THAIMED)</li> </ul>

ปี	รายละเอียด
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 11 พฤศจิกายน 2550 บริษัทได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ บนที่ตั้งเลขที่ 29 ซอยลาดพร้าว 92 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 เนื่องจากที่ตั้งสำนักงานเดิมไม่เพียงพอต่อการขยายธุรกิจของบริษัท</li> </ul>
ปี 2552	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด (Diagnostic &amp; Laboratory Products) ให้มากขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท CareFusion 2200, Inc. (Becton, Dickinson and Company) จากประเทศสหรัฐอเมริกา</li> <li>บริษัทขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยัง <ol style="list-style-type: none"> <li>กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล (Central Sterile Supply Department : CSSD) โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของ บริษัท Famos Medizintechnik Vertriebs GmbH จากประเทศเยอรมนี</li> <li>กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป (Specialty products, Cardiovascular products and Surgical instruments) โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท GEISTER Medizintechnik GmbH จากประเทศเยอรมนี</li> </ol> </li> <li>บริษัทขยายการดำเนินงาน โดยมีการว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (ประเทศไต้หวัน) ในการผลิตสินค้าให้แก่บริษัท (Original Equipment Manufacturer : OEM) ประเภทของบรรจุภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ "TM Medipak"</li> </ul>
ปี 2553	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 2 เมษายน 2553 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จาก 5.00 ล้านบาท เป็น 23.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 180,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อลงทุนในการตกแต่งและต่อเติมอาคารสำนักงานใหญ่ และคลังสินค้า บนที่ตั้งเลขที่ 29 ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310</li> <li>บริษัทขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยัง <ol style="list-style-type: none"> <li>กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด (Disposable Operating Supplies) ให้มากขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Pacific Hospital Supply Co., Ltd. จากประเทศไต้หวัน และ บริษัท Medikit Co., Ltd. จากประเทศญี่ปุ่น</li> <li>กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในงานป้องกันการติดเชื้อของโรงพยาบาล (Injection Control Department : IDD) ให้มากขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท GOJO Industries, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา หรือที่รู้จักกันในนามเจลแอลกอฮอล์ทำความสะอาดมือ ภายใต้เครื่องหมายการค้า "Purell"</li> </ol> </li> <li>บริษัทขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล (Central Sterile Supply Department : CSSD) โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของ บริษัท Whiteley Corporation Pty Ltd. จากประเทศออสเตรเลีย บริษัท Besmed Health Business Corp. จากประเทศไต้หวัน</li> </ul>

ปี	รายละเอียด
	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด (Diagnostic &amp; Laboratory Products) ให้มากขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท MacoPharma จากประเทศฝรั่งเศส บริษัท Vitrex Medical A/S จากประเทศเดนมาร์ก และ บริษัท DALE Medical Products, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา</li> </ul>
ปี 2554	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล (Central Sterile Supply Department : CSSD) เพิ่มขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท SP Medikal San. Ltd. จากประเทศตุรกี</li> <li>บริษัทขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล (Central Sterile Supply Department : CSSD) โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Péters Surgical International Co.,Ltd. (เดิมชื่อ Vitalictec International, SAS.) จากประเทศฝรั่งเศส</li> <li>บริษัทขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป (Specialty products, Cardiovascular products and Surgical instruments) เพิ่มขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Integra LifeSciences Corporation จากประเทศสหรัฐอเมริกา</li> </ul>
ปี 2555	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทขยายการดำเนินงาน โดยมีการว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (ประเทศไต้หวัน) ในการผลิตสินค้าให้แก่บริษัท (Original Equipment Manufacturer : OEM) ประเภทจุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Stericap”</li> <li>บริษัทได้รับรางวัล Excellence in Trade Certificate ในระดับ Gold Award จาก U.S.Embassy, Bangkok ในปี 2555</li> </ul>
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการเก็บชิ้นเนื้อ โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Devicor Medical Products, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา</li> </ul>
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัททำสัญญาเช่าคลังสินค้าตั้งอยู่ที่ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ เนื้อที่ประมาณ 2,160 ตารางเมตร และบริษัทดำเนินการย้ายสินค้าทั้งหมดไปยังคลังสินค้าใหม่แห่งนี้</li> <li>บริษัทขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป (Specialty products, Cardiovascular products and Surgical instruments) เพิ่มขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Inshitra Medical, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา และของบริษัท LivaNova PLC. (เดิมชื่อ Sorin Group Italia S.r.l.) จากประเทศอิตาลี</li> <li>บริษัทขยายการดำเนินงาน โดยมีการว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (ประเทศมาเลเซีย) ในการผลิตสินค้าให้แก่บริษัท (Original Equipment Manufacturer : OEM) ประเภทชุดสายยางสำหรับการผ่าตัดหัวใจของเด็กทารก เด็กเล็ก เด็กโต และผู้ใหญ่ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Tubing Pack”</li> </ul>
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2559 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุน</li> </ul>

ปี	รายละเอียด
	<p>จดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียนเดิม 23.00 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 770,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น และเรียกชำระเต็มมูลค่า เพื่อใช้รองรับการขยายตัวของธุรกิจและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2559</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2559 มีมติอนุมัติเรื่องต่าง ๆ ที่สำคัญดังรายละเอียดต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none"> <li>1) อนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้และแก้ไขจำนวนหุ้นสามัญของบริษัท โดยอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิม มูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งบริษัทมีทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 100.00 ล้านบาท โดยภายหลังจากการเปลี่ยนมูลค่าหุ้นดังกล่าวแล้ว บริษัทมีหุ้นสามัญทั้งสิ้น 200,000,000 หุ้น</li> <li>2) อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเพื่อเป็นการระดมทุนและเสนอขายหุ้นของบริษัทให้กับประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) จำนวน 40.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 80,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท จากเดิมที่มีทุนจดทะเบียนจำนวน 100.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 140.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 280,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท</li> <li>3) อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 80,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นมูลค่าหุ้น 40.00 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO)</li> <li>4) อนุมัติการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน)”</li> </ol> </li> <li>• วันที่ 30 มีนาคม 2559 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน) รวมถึงได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์ ส่งผลให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 140.00 ล้านบาท และมีทุนที่ออกและชำระแล้วจำนวน 100.00 ล้านบาท</li> <li>• ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2559 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 มีมติอนุมัติการนำหุ้นสามัญของบริษัทจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ</li> <li>• บริษัท ได้รับรางวัล Outstanding Achievement Award 2015 จาก Livanova PLC.</li> <li>• จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2559</li> <li>• บริษัทขยายการดำเนินงาน โดยมีการว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (ประเทศมาเลเซีย) ในการผลิตสินค้าให้แก่บริษัท (Original Equipment Manufacturer : OEM) ประเภทอุปกรณ์ที่ใช้ในการปิดปลาย Syringe ภายได้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Red Cap”</li> <li>• บริษัทขยายการดำเนินงาน โดยมีการว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (ประเทศมาเลเซีย) ในการผลิตสินค้าให้แก่บริษัท (Original Equipment Manufacturer :</li> </ul>

ปี	รายละเอียด
	<p>OEM) ประเภทสายให้ยาหรือสารน้ำทางหลอดเลือดดำ ชนิดมีหัวล็อก ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Extension Tubing”</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• บริษัทขยายการดำเนินงานในกลุ่มอุปกรณ์ศัลยกรรมทางการแพทย์ เพิ่มขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Swissray Asia จากประเทศไต้หวัน ในไตรมาสที่ 3</li><li>• บริษัทขยายการดำเนินงานในกลุ่มอุปกรณ์ศัลยกรรมทางการแพทย์ เพิ่มขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท CT Asia Robotics Limited จากประเทศไทย ในไตรมาสที่ 3</li><li>• บริษัทขยายการดำเนินงานในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป (Specialty products, Cardiovascular products and Surgical instruments) เพิ่มขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Mahe medical จากประเทศไทย และบริษัท Advance Medical Solution (Plymouth) Limited จากประเทศอังกฤษ ในไตรมาสที่ 4</li></ul>



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 มกราคม 2545 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยบริษัทนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ชั้นนำของโลกจาก 13 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สวีเดน เดนมาร์ก ฝรั่งเศส อิตาลี ตุรกี ออสเตรเลีย เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ญี่ปุ่น ไต้หวัน มาเลเซีย และอังกฤษ รวมถึงประเทศไทย เพื่อบริการให้กับสถานพยาบาลชั้นนำในประเทศ ทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์แบบ Exclusive Distributor หลากหลายยี่ห้อ จากผู้ผลิตรวมจำนวน 28 ราย ซึ่งเป็นการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต อาทิ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับดูดและเก็บสารคัดหลั่งที่ออกจากตัวคนไข้ ชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ภายใต้ตราสินค้า Medi-Vac<sup>®</sup> อุปกรณ์รองรับของเหลวที่ออกจากแผล ชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง (Wound Drainage Products) ภายใต้ตราสินค้า Jackson-Pratt<sup>®</sup> ถุงมือยางปราศจากเชื้อสำหรับการศัลยกรรมชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ภายใต้ตราสินค้า Triflex<sup>®</sup> เครื่องตรวจค่าความเข้มข้นของฮีโมโกลบินจากเลือด (HemoCue<sup>®</sup> Analyzers) ภายใต้ตราสินค้า HemoCue<sup>®</sup> ผลิตภัณฑ์เจลแอลกอฮอล์ทำความสะอาดมือ ภายใต้ตราสินค้า Purell<sup>®</sup> ตลอดจนเครื่องหัวใจและปอดเทียม (Heart Lung Machine) ภายใต้ตราสินค้า LivaNova<sup>®</sup> เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้เข้ากับผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (ประเทศไต้หวันและประเทศมาเลเซีย) (Original Equipment Manufacturer : OEM) เพื่อผลิตของบรรจุเวชภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Medipak” จุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Stericap” อุปกรณ์ที่ใช้ในการปิดปลาย Syringe ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Red Cap” สายให้ยาหรือสารนำทางหลอดเลือดดำ ชนิดมีหัวล็อก ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Extension Tubing” และชุดสายสำหรับการผ่าตัดหัวใจของเด็กทารก เด็กเล็ก เด็กโต และผู้ใหญ่ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Tubing Pack”

บริษัทได้จดทะเบียนสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทยกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) โดยผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทจำหน่าย เป็นเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัยและได้รับมาตรฐานสากล แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม แยกตามลักษณะสินค้าที่นำไปใช้งาน ได้แก่

1. กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด (Disposable Operating Supplies)
2. กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล (Central Sterile Supply Department : CSSD)<sup>1</sup>
3. กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด (Diagnostic & Laboratory Products)
4. กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป (Specialty products, Cardiovascular products and Surgical instruments)

<sup>1</sup> หน่วยจ่ายกลาง (Central Sterile Supply Department ; CSSD) ของโรงพยาบาล ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่สำคัญในการจัดการกับอุปกรณ์ทางการแพทย์จากโรงพยาบาลที่ผ่านการสัมผัสกับเชื้อโรค หรือใช้งานกับผู้ป่วยแล้ว มาทำลายเชื้อและทำให้ปราศจากเชื้อ ซึ่งกระบวนการทำลายเชื้อและทำให้ปราศจากเชื้อ มีขั้นตอนเริ่มตั้งแต่การรับเครื่องมือที่เป็นอันตราย การล้างทำความสะอาด การตรวจสอบสภาพพร้อมใช้งาน การจัดเตรียมบรรจุหีบห่อ การทำให้เครื่องมือปราศจากเชื้อ การจัดเก็บเครื่องมือปราศจากเชื้อ การจ่ายเครื่องมือปราศจากเชื้อให้หน่วยงานต่าง ๆ เพื่อนำไปรักษาพยาบาลผู้ป่วย



โดยในปี 2559 บริษัทได้ขยายการลงทุนโดยเพิ่มกลุ่มสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ศัลยกรรมทางการแพทย์ เช่น หุ่นยนต์  
ดิสคอสมี เครื่องแสดงภาพเพื่อช่วยผ่าตัดและการวินิจฉัยโรคด้วยการเปล่งแสงฟลูออเรสเซนต์พร้อมระบบปฏิบัติการวิเคราะห์  
ข้อมูล เพื่อให้ครอบคลุมตลาดมากยิ่งขึ้น และเป็นการรองรับการก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ซึ่งบริษัทเล็งเห็นโอกาสในการ  
เติบโตของสินค้ากลุ่มนี้

### **ลักษณะผลิตภัณฑ์**

TM เป็นตัวแทนนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัยและได้รับมาตรฐานสากล รวมถึงได้รับ  
การยอมรับในวงการแพทย์ทั่วโลก เพื่อจัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต และยังมีกรว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และ  
อุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ เพื่อผลิตสินค้าบางชนิดภายใต้ตราสินค้าของบริษัท โดยสามารถแบ่งสินค้าที่บริษัท  
จำหน่ายได้ 4 กลุ่มสินค้า และในปี 2559 ได้มีการขยายการดำเนินงานสินค้ากลุ่มที่ 5 กลุ่มอุปกรณ์ศัลยกรรมทางการแพทย์  
โดยมีรายละเอียดของสินค้าแต่ละกลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด (Disposable Operating Supplies)



อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับดูดและเก็บ  
สารคัดหลั่ง  
(Suction Handles)



สายดูดเลือดและสารคัดหลั่ง  
(Suction and Fluid Tube)



เครื่องกำจัดขน  
ก่อนการผ่าตัด  
(Surgical Clipper)



เข็มเจาะเก็บไขกระดูก  
(Bone Marrow Needles)



เข็มเจาะและเก็บชิ้นเนื้อ  
(Biopsy Needles)



เข็มให้สารน้ำทางหลอดเลือดดำ  
(IV Catheter)



เสื้อคลุมผ่าตัด  
(Surgical Gown)



ถุงมือผ่าตัด  
(Surgical Gloves)



ถุงครอบสายไฟในหัตถการส่องกล้อง  
ตรวจอวัยวะภายใน  
(Camera Sleeves)



ปากกาสำหรับทำเครื่องหมายบริเวณ  
ผ่าตัด  
(Surgical Skin Marker)

## 2. กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล (Central Sterile Supply Department : CSSD)



ซองบรรจุเวชภัณฑ์สำหรับ  
ทำให้ปราศจากเชื้อ\*  
(TM Medipak roll)



เจลแอลกอฮอล์ทำความสะอาดมือ  
(Instant Hand Sanitizer)



อุปกรณ์สำหรับตรวจประสิทธิภาพในการไล่อากาศ  
และการรั่วไหลของอากาศ  
(Bowie-dick Test Pack)



สติ๊กเกอร์สำหรับบ่งบอกสถานะการทำให้  
ปราศจากเชื้อ  
(Contact Label)



สติ๊กเกอร์และปืนยิง สำหรับติดเพื่อบ่งบอก  
สถานะการทำให้ปราศจากเชื้อ  
(Label Gun)



น้ำยาขจัดคราบไบโอฟิล์ม  
(Biofilm removal)



จุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์\*  
(TM Stericap)



เครื่องปิดผนึกซองบรรจุเวชภัณฑ์ด้วยความร้อน  
(Heat Sealer)



ถุงมือยางธรรมชาติ สำหรับผ่าตัด ชนิดไม่มีแบ่ง  
(Protexis Latex Essential)

หมายเหตุ: \*สำหรับซองบรรจุเวชภัณฑ์สำหรับทำให้ปราศจากเชื้อ "TM Medipak" และจุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ "TM Stericap"  
บริษัทได้ว่าจ้างผู้ผลิตจากประเทศไต้หวันเพื่อผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท (OEM)

### 3. กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด (Diagnostic & Laboratory Products)



เครื่องตรวจค่าความเข้มข้นของฮีโมโกลบิน  
(Hb201 and Hb301 Analyzer)



น้ำยาควบคุมคุณภาพสำหรับ  
ใช้วิเคราะห์คุณภาพของ  
ฮีโมโกลบิน



แถบสำหรับยึดตรึงสายสวนปัสสาวะ  
(Grip-Lok Foley Catheter)



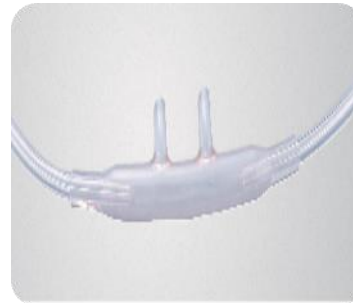
เข็มเจาะเลือดปลายนิ้ว  
(Lancet Sterilance Press)



ถุงบรรจุโลหิต  
(Blood bag)



ตัวกรองเม็ดโลหิตขาว  
ออกจากโลหิตรวม  
(Whole Blood Leukocyte Removal)



สายให้ออกซิเจน  
(Nasal Cannulas)



ชุดอุปกรณ์ช่วยในการพ่นยาชนิดน้ำ  
ที่ได้ละอองละเอียดฝอย  
(Oxygen Therapy)



ถุงมือยางสังเคราะห์ สำหรับผ่าตัด  
(Protexis Neoprene)

4. กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป (Specialty Products, Cardiovascular Products and Surgical Instruments)



เครื่องหัวใจและปอดเทียม  
(Heart Lung Machine)



ปอดเทียม  
(Oxygenator)



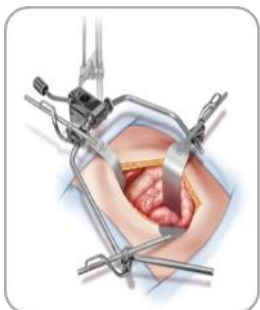
ลิ้นหัวใจเทียม  
(Heart valves)



เครื่องมือผ่าตัด  
(Surgical Instruments)



เครื่องพองการทำงานของหัวใจและปอด  
(ECMO)



เครื่องมือดึงเปิดหน้าท้อง  
(Retractor )



ชุดไฟส่องผ่าตัด  
ชนิดสวมศีรษะไร้สาย  
(LED Headlight System)



อุปกรณ์สำหรับหนีบเส้นเลือด  
ในการผ่าตัดทั่วไป  
(Haemostatic Clip)



สายสวนหลอดเลือดแดง  
เอออร์ตา  
(IAB Catheter)



เครื่องดูดเจาะชิ้นเนื้อเต้านม  
(Breast Biopsy)

5. กลุ่มอุปกรณ์ครุภัณฑ์ทางการแพทย์ (ขยายการดำเนินงานโดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายในไตรมาสที่ 4 ของปี 2559)



เครื่องเพิ่มสมรรถนะชายวัยทอง  
(Liner Shock wave)



เครื่องเลเซอร์รักษาภาวะมีบุตรยากและกระชับช่องคลอด  
(Fotona new laser models for gynecology)



เครื่องแสดงภาพเพื่อช่วยผ่าตัดและการวินิจฉัยโรคด้วยการแปลงแสง  
ฟลูออเรสเซนต์พร้อมระบบปฏิบัติการวิเคราะห์ข้อมูล (SPY)



หุ่นยนต์ดินสอ



## โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัท 3 ปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ถึง 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีโครงสร้างรายได้ดังนี้

กลุ่มสินค้า	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด	277.70	68.77	306.84	60.07	265.41	47.75
2. กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล (CSSD )	64.52	15.98	69.33	13.57	96.05	17.28
3. กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด	33.88	8.39	35.59	6.97	49.52	8.91
4. กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทาง เกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป	27.71	6.86	99.05	19.39	144.84	26.06
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>403.81</b>	<b>100.00</b>	<b>510.81</b>	<b>100.00</b>	<b>555.82</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : สินค้ากลุ่มที่ 5 กลุ่มอุปกรณ์ครุภัณฑ์ทางการแพทย์เริ่มนำเข้ามาจำหน่ายในปลายปี 2559

สำหรับโครงสร้างรายได้ของบริษัท แยกตามลักษณะสินค้าที่บริษัทจำหน่าย ได้แก่ สินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์แบบ Exclusive Distributor ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต และสินค้าที่บริษัทว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกในการผลิตสินค้า (Original Equipment Manufacturer : OEM) ภายใต้ตราสินค้า “TM Medipak” “TM Stericap” “TM Red Cap” “TM Extension Tubing” และ “TM Tubing Pack” ของบริษัทสำหรับปี 2557 – ปี 2559 มีรายละเอียด ดังนี้

รายได้แยกตามลักษณะสินค้า	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Exclusive Distributor ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต	372.07	92.14	473.17	92.63	513.52	92.39
2. รายได้จากการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกในการผลิต (OEM) ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท	31.74	7.86	37.64	7.37	42.30	7.61
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>403.81</b>	<b>100.00</b>	<b>510.81</b>	<b>100.00</b>	<b>555.82</b>	<b>100.00</b>



สำหรับโครงสร้างรายได้ของบริษัท แยกตามประเภทลูกค้า ได้แก่ โรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิก และบุคลากรทางการแพทย์สำหรับปี 2557 – ปี 2559 มีรายละเอียด ดังนี้

รายได้แยกตามประเภทลูกค้า	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. โรงพยาบาลรัฐบาล	240.32	59.51	308.47	60.39	371.09	66.76
2. โรงพยาบาลเอกชน	146.74	36.34	185.77	36.37	172.19	30.98
3. คลินิกและบุคลากรทางการแพทย์	16.75	4.15	16.57	3.24	12.54	2.26
รวมรายได้จากการขาย	403.81	100.00	510.81	100.00	555.82	100.00

## การตลาดและการแข่งขัน

### กลยุทธ์การตลาด

บริษัทมีนโยบายในการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล มีความปลอดภัย มีความน่าเชื่อถือเป็นที่ยอมรับของลูกค้า และตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

#### 1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Product)

- **มาตรฐานในตัวผลิตภัณฑ์**

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก โดยเน้นจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ ได้รับมาตรฐานสากล และเป็นที่ยอมรับในวงการสาธารณสุขทั่วไป โดยผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดของบริษัทนำเข้าจากบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศจากบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ชั้นนำที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต เช่น ระบบมาตรฐานการผลิตเครื่องมือแพทย์ (Good Manufacturing Practice : GMP) และระบบการบริหารจัดการคุณภาพอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ (Quality Management System) เช่น ISO13485 : 2003 รวมถึงผ่านการรับรองโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) โดยบริษัทได้รับหนังสือรับรองการขายและหนังสือรับรองระบบคุณภาพการผลิต ซึ่งออกโดยหน่วยงานของรัฐ หรือหน่วยงานเอกชน (certified body) ที่ทางราชการของประเทศผู้ผลิตรับรองและผ่านการตรวจสอบจากคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) ตามพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551

นอกจากการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ ได้รับมาตรฐานสากล และเป็นที่ยอมรับของลูกค้าแล้ว ทางบริษัทยังให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป ซึ่งต้องมีผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ในการสาธิตการใช้งานผลิตภัณฑ์ การติดตั้งผลิตภัณฑ์ให้ใช้งานได้อย่างถูกต้อง ตลอดจนการให้คำแนะนำและให้บริการดูแลหลังการขายแก่ลูกค้า เช่น การให้บริการดูแลรักษาการใช้งานเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์เพื่อให้สามารถใช้งานได้ตามปกติ หรือการซ่อมแซมเมื่อเกิดการบกพร่องในการใช้งาน เป็นต้น

- **จัดหาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย และเพิ่มผลิตภัณฑ์กลุ่มเฉพาะทางมากยิ่งขึ้น**

ปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ทั้งหมดแบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ 1) อุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด 2) อุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล 3) อุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด 4) อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป และ 5) อุปกรณ์ครุภัณฑ์ทางการแพทย์ (ขยายการดำเนินงานโดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายในไตรมาสที่ 4 ของปี 2559) โดยบริษัทมีนโยบายในการขยายการจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในกลุ่มที่บริษัทจำหน่ายอยู่เดิม ให้มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น ได้แก่ อุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด อุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล และอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด โดยบริษัทจะขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมการผลิตใหม่ ๆ และยังไม่เคยจำหน่ายในประเทศไทย

เข้ามาจำหน่ายให้กับสถานพยาบาลในประเทศไทย โดยคำนึงถึงคุณภาพของสินค้า และคำนึงถึงผู้บริโภคในการนำไปใช้งานเป็นหลัก นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทยังเน้นกลยุทธ์การขายการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในกลุ่มเฉพาะทางมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับหัวใจและปอด เช่น เครื่องมือผ่าตัดหัวใจ เครื่องพองการทำงานของหัวใจและปอด ลิ้นหัวใจเทียม เป็นต้น และนโยบายการจัดหาเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับ ตา หู คอ จมูก และสมอง และสินค้าสำหรับผู้สูงอายุ เข้ามาจำหน่ายเพิ่มเติมอีกด้วย

### ● พัฒนาคุณภาพและบริการในทุกๆด้าน

บริษัทมีนโยบายการพัฒนาคุณภาพในทุก ๆ ด้าน ภายใต้สโลแกนของบริษัท “คุณภาพ และบริการ คืองานของเรา” (“Quality and Service are Our Main Concerns”) ตั้งแต่ขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์ การสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ การบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและทันเวลา การบริการติดตั้งอุปกรณ์และการสาธิตวิธีการใช้งานโดยทีมผู้เชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ตลอดจนการให้บริการหลังการขายโดยช่างเทคนิคซึ่งผ่านการอบรมวิธีการใช้งานและซ่อมบำรุงอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทาง เช่น การตรวจสอบให้ผลิตภัณฑ์อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน การดูแลรักษาและซ่อมบำรุงให้สามารถใช้งานได้ตามปกติ การซ่อมแซมเมื่อเกิดความขัดข้องในการใช้งาน (เฉพาะสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป) รวมถึงมีการจัดอบรมหรือสัมมนาวิชาการเพื่อเรียนรู้วิธีการใช้งานผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บุคลากรของบริษัทมีความรู้เกี่ยวกับลักษณะการใช้งานของผลิตภัณฑ์ (Product Knowledge) เป็นอย่างดี

### ● นโยบายการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย โดยมีการรับรองมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายว่าสินค้าเป็นของแท้ ของใหม่ ไม่เคยใช้งานมาก่อน และไม่เป็นของเก่าเก็บ ซึ่งจะมีการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนการส่งมอบให้ลูกค้า เพื่อรับรองว่าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายมีคุณภาพไม่ต่ำกว่ามาตรฐานที่กำหนด

สำหรับสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ ได้แก่ เครื่องหัวใจและปอดเทียม เครื่องพองการทำงานของหัวใจและปอด เครื่องแยกส่วนประกอบเลือด กล้องใส่เครื่องมือผ่าตัด เป็นต้น ทางบริษัทมีการรับประกันความชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์เป็นระยะเวลา 1 ปี ภายหลังจากการติดตั้ง โดยภายในกำหนดเวลา รับประกันดังกล่าวหากผลิตภัณฑ์เกิดชำรุดบกพร่องหรือขัดข้องอันเนื่องมาจากการใช้งานตามปกติ ทางบริษัทมีบริการซ่อมแซมผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ซึ่งบริษัทมีทีมช่างเทคนิคซึ่งผ่านการอบรมวิธีการใช้งานและซ่อมบำรุงอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทาง ในขณะเดียวกัน หากผลิตภัณฑ์ที่รับประกันเกิดชำรุดบกพร่องหรือขัดข้องในช่วงเวลา รับประกัน ทางบริษัทก็สามารถนำผลิตภัณฑ์ไปเคลมต่อกับผู้ผลิตได้อีกต่อหนึ่ง

นอกจากนี้ หากพ้นช่วงระยะเวลาประกันสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจแล้ว ทางบริษัทมีการจัดทำสัญญาจ้างบำรุงรักษากับลูกค้า (การทำสัญญาจ้างบำรุงรักษาขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า โดยให้บริการเป็นจำนวนครั้งในแต่ละปี ค่าบริการดังกล่าวไม่รวมค่าเปลี่ยนอะไหล่อุปกรณ์/เครื่องมือที่ต้องใช้ในการซ่อมแซมเพื่อให้อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์กลับมาใช้งานได้ตามปกติ โดยบริษัทจะจัดให้มีทีมช่างเทคนิคในการให้บริการตรวจเช็คอุปกรณ์เพื่อการซ่อมบำรุงตามปกติเป็นประจำตามกำหนดเวลา (preventive maintenance) หรือให้บริการซ่อมแซมเมื่อเกิดการชำรุดด้วย ส่งผลให้ลูกค้ามีความประทับใจและซื้อผลิตภัณฑ์และบริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

## 2) กลยุทธ์ด้านการขาย (Price)

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาขายตามต้นทุนของผลิตภัณฑ์บวกด้วยอัตรากำไรที่เหมาะสม หรือวิธีการบวกส่วนเพิ่มจากต้นทุน (Cost Plus Pricing) โดยอ้างอิงราคาสินค้าตามราคาตลาดเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้จำหน่ายรายอื่นในตลาดได้ ซึ่งปัจจัยในการคำนวณราคาขาย ได้แก่ ต้นทุนผลิตภัณฑ์ (Cost Of Goods Sold) บวกค่าขนส่งสินค้า (Air, Sea Freight) บวกค่าประกันภัย (Insurance) บวกค่าใช้จ่ายในการนำเข้าผลิตภัณฑ์ (Import Duty) และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Margin) บริษัทมีนโยบายการพิจารณาปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนราคาผลิตภัณฑ์ ตามภาวะการแข่งขันหรือตามสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทมีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน (Forward Contract) เพื่อลดความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการให้ส่วนลดหรือการส่งเสริมการขายอื่น ๆ แก่ลูกค้า โดยพิจารณาประกอบกับมูลค่าที่ลูกค้าสั่งซื้อ พฤติกรรมการสั่งซื้อของลูกค้า และประวัติการชำระเงินของลูกค้าในอดีต บริษัทกำหนดให้มีการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าตามนโยบายและอำนาจการอนุมัติตามที่บริษัทกำหนดไว้ ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายการแข่งขันด้านราคาหรือตัดราคาขายเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น แต่จะมุ่งเน้นในเรื่องการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพที่ได้มาตรฐานเป็นสำคัญ

## 3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Exclusive Distributor ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต และเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (Original Equipment Manufacturer : OEM) ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท เพื่อจำหน่ายให้กับสถานพยาบาลชั้นนำในประเทศ ทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย ซึ่งการจำหน่ายสินค้าทั้งหมดเป็นการดำเนินการผ่านพนักงานขายของบริษัท โดยพนักงานขายทำหน้าที่ในการประสานงานการติดต่อซื้อขายระหว่างบริษัทกับลูกค้า และการหาลูกค้ารายใหม่ ๆ ให้กับบริษัท โดยเน้นโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในประเทศ บริษัทมีการแบ่งทีมขายแยกตามกลุ่มสินค้าที่มีความหลากหลายและมีลักษณะการใช้งานของเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่แตกต่างกัน และแยกตามประเภทลูกค้าที่ตั้งอยู่ในภูมิภาคที่แตกต่างกัน (กรุงเทพฯ และปริมณฑล และต่างจังหวัด) ซึ่งพนักงานขายแต่ละทีมของบริษัทจะมีความรู้ความเข้าใจ และมีความเชี่ยวชาญในตัวสินค้าเฉพาะกลุ่มเป็นอย่างดี เพื่อที่จะสามารถให้คำแนะนำและนำเสนอวิธีการใช้งานที่ถูกต้องให้แก่ลูกค้า ตลอดจนชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้สินค้าที่ทางบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย เนื่องด้วยพนักงานขายถือเป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรทางการขาย การให้ความรู้และการอบรมสถิติการใช้งานเกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์ การจัดให้พนักงานขายของบริษัทเข้าร่วมอบรมสัมมนากับบริษัทผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญด้านการบริการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็ว การบริการหลังการขาย เช่น การรับรองคุณภาพสินค้า การรับประกันสินค้า การซ่อมแซมสินค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด (บริษัทมีการรับประกันสินค้าและการซ่อมแซมสินค้า เฉพาะการจำหน่ายสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ เช่น เครื่องหัวใจและปอดเทียม เครื่องพองการทำงานของหัวใจและปอด เครื่องแยกส่วนประกอบเลือด เป็นต้น) เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับพนักงานขายในลักษณะของค่าคอมมิชชั่น (Commission) ตามนโยบายที่บริษัทกำหนด

#### 4) กลยุทธ์ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ (Promotion)

บริษัทให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการขายและโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต และผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (Original Equipment Manufacturer : OEM) ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท ตามเงื่อนไขและได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีกิจกรรมทางการตลาดและการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างสม่ำเสมอเพื่อประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รับทราบถึงลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่าย การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต โดยผ่านช่องทางหลัก ได้แก่ การจัดงานสัมมนาความรู้เชิงวิชาการ และการออกบูธในการประชุมเชิงวิชาการ เพื่อส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์ของบริษัท ซึ่งจัดขึ้นสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในวงการแพทย์ เพื่อประชาสัมพันธ์ให้บุคลากรในวงการการแพทย์ได้รู้จักผลิตภัณฑ์ และวิธีการใช้งาน เพื่อให้ลูกค้ามีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ที่ทางบริษัทได้จัดจำหน่าย อีกทั้งเป็นช่องทางที่บริษัทสามารถสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่นำมาประกอบกลยุทธ์ด้านการตลาดได้ โดยมีตัวอย่างการร่วมจัดแสดงสินค้า และสนับสนุนการประชุมเชิงวิชาการ ดังนี้

- 1) การฟื้นฟูวิชาการวิสัญญีวิทยาประจำปี 2559 "CMU International Anesthesia Meeting 2016  
Ultrasound Guided Regional Anesthesia and Pain Intervention
- 2) การประชุมใหญ่สามัญประจำปีครั้งที่ 30 "Difficulties in Cardiothoracic Surgery" สมาคมศัลยแพทย์  
ทรวงอกแห่งประเทศไทย
- 3) โครงการประชุมวิชาการสาขาบริการโลหิต วิชาการเรื่อง "พัฒนางานบริการโลหิตสู่สากล (Improvement  
of Transfusion Service to Global Standard)
- 4) ICN Form ครั้งที่ 10 "IC Update 2016: Cultivating Awareness For Safety And Quality Jourm"
- 5) หน่วยปอดและหัวใจเทียม ภาควิชาวิสัญญีวิทยา คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ งานประชุม  
วิชาการ 25 ปี เรื่อง "การพัฒนาความรู้ ความชำนาญของการปฏิบัติงานด้านการควบคุมเครื่องปอดและ  
หัวใจเทียม"
- 6) สมาคมเวชบำบัดวิกฤตแห่งประเทศไทย เรื่อง "การใช้เครื่องช่วยหายใจ "Beyond BREATH: Practical  
Approach to the "ECMO" for Intensivist"
- 7) โรงพยาบาลราชวิถี RSB 3rd Annual Meeting on Heart Failure Wikicardia 2016
- 8) ประชุมวิชาการงานบริการโลหิตแห่งชาติ ครั้งที่ 24 ประจำปี 2559 ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ  
สภากาชาดไทย
- 9) การประชุมวิชาการศัลยเสวนา ครั้งที่ 5 ภาควิชาศัลยศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์  
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ โรงพยาบาลสงขลานครินทร์ หัวข้อ "Surgical Forum 5th Breast Bowel :  
Best Surgical Practices & Management of complication"
- 10) สมาคมแพทย์ทรวงอกแห่งประเทศไทย อบรมวิชาการระยะสั้น 18th Short course in Cardiothoracic  
Surgery 2016 ประจำปี 2016
- 11) โครงการพัฒนาศักยภาพห้องผ่าตัดประจำปี 2559 กลุ่มงานการพยาบาลผู้ป่วยผ่าตัดโรงพยาบาลราชวิถี
- 12) ภาควิชาเวชศาสตร์การธนาคารเลือด คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดล "Practical  
Issues in Transfusion Service"

- 13) ราชวิทยาลัยศัลยแพทย์แห่งประเทศไทย จัดการประชุมวิชาการประจำปีครั้งที่ 41 “นิทรรศการผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ การสนับสนุน Lunch Symposium”
- 14) สมาคมพยาบาลห้องผ่าตัดแห่งประเทศไทย ประชุมสามัญใหญ่ประจำปี 2559 เรื่อง “Perioperative Nursing Engagement : How to Meet the Challenge”
- 15) ชมรมควบคุมโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลแห่งประเทศไทย เรื่อง “การป้องกันการติดเชื้อในโรงพยาบาล” ครั้งที่ 13 หัวข้อ “Infection Prevention and Control for ASEAN Community : Preparedness of Thailand”
- 16) ประชุมสามัญและประชุมวิชาการประจำปี 2559 สมาคมพยาบาลแห่งประเทศไทยฯ สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ การขับเคลื่อนวิชาชีพการพยาบาลสู่ระบบปฏิรูปสุขภาพ
- 17) ประชุมวิชาการอุปกรณ์การแพทย์ ครั้งที่ 28 เรื่อง พัฒนาการการดูแลผู้ป่วยวิกฤตและเครื่องมือแพทย์ที่เกี่ยวข้อง 28th ThaiBMI: Update Critical Care & Related Medical Equipment
- 18) ประชุมวิชาการและมุทิตาจิตผู้เกษียณอายุราชการชมรมเครือข่ายพัฒนาการพยาบาล ประจำปี 2559
- 19) ประชุมวิชาการกลุ่มงานศัลยศาสตร์ประจำปี 2559 14th CCIT-CVT Surgery Annual Meeting
- 20) ประชุมวิชาการโรงพยาบาลศิริพยาบาล คณะแพทยศาสตร์ศิริพยาบาล เรื่องการป้องกันการติดเชื้อการแพร่กระจายเชื้อสำหรับบุคลากร
- 21) ประชุมวิชาการ ราชวิทยาลัยวิสัญญีแพทย์แห่งประเทศไทย ครั้งที่ 84 Travelling for best Practice: Crisis and emergency management
- 22) สมาคมศูนย์กลางงานปราศจากเชื้อ ประชุมวิชาการสมาคมประจำปี 2559 เรื่อง “20th Anniversary New normal CSSD” ส่องทศวรรษบรรทัดฐานใหม่ CSSD
- 23) ประชุมวิชาการครั้งที่ 6 เรื่อง “Review in infection control” หน่วยควบคุมโรคติดเชื้อ โรงพยาบาลภูมิพลอดุลยเดช กรมแพทย์ทหารอากาศ
- 24) ประชุมวิชาการร่วม บริษัท กรุงเทพดุสิตเวชการ จำกัด (มหาชน) ประจำปี 2559 โดยโรงพยาบาลกรุงเทพ
- 25) ประชุมวิชาการกรมแพทย์ทหารเรือ ประจำปี 2559 โรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้า เรื่อง “กรมแพทย์ทหารเรือ เพื่อประชารัฐ”
- 26) โครงการแบ่งปันความรู้ ด้านการป้องกันและควบคุมการติดเชื้อสำหรับแพทย์และบุคลากรการแพทย์ ในกลุ่มโรงพยาบาลกัลยาณมิตรภาครัฐและภาคเอกชนทั่วประเทศ : IC Sharing on Stage ครั้งที่ 5
- 27) ประชุมวิชาการนานาชาติ สถาบันโรคทรวงอก หัวข้อ “5th CKI Heart International Symposium”
- 28) ประชุมวิชาการครั้งที่ 15 สมาคมศัลยแพทย์ทั่วไปแห่งประเทศไทยในพระราชูปถัมภ์ เรื่อง “Controversy in surgery”
- 29) อบรมหลักสูตรระยะสั้นเรื่อง การป้องกันและควบคุมโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล สำหรับแพทย์พยาบาล และนักเทคนิคการแพทย์ ครั้งที่ 11
- 30) ประชุมวิชาการ Two Days in Cardiology สมาคมแพทย์โรคหัวใจแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์
- 31) ประชุมวิชาการ ครั้งที่ 13 ชมรมศัลยแพทย์มะเร็ง (ประเทศไทย) ศัลยแพทย์มะเร็งวิทยา ASOT 2016 PROBLEM BASED ASSESSMENT IN SURGICAL ONCOLOGY

32) สัมมนาวิชาการนานาชาติ “The 6th International Oncoplastic Breast Surgery Symposium 2016”  
(6th IOPBS 2016) โรงพยาบาลศิริราช

สำหรับการจัดประชุมสัมมนาทางวิชาการ เพื่อให้ความรู้แก่บุคคลภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงบุคลากรทางการแพทย์ เพื่อประชาสัมพันธ์และให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้งานของเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์โดยวิทยากรเชิงวิชาการ ผู้เชี่ยวชาญการแพทย์ทั่วประเทศ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทเป็นผู้จัดประชุม และได้เรียนเชิญบุคลากรทางการแพทย์เข้าร่วมประชุม ได้แก่

- 1) การประชุมวิชาการและแสดงการผ่าตัดเปลี่ยนและตบแต่งลิ้นหัวใจ (KKU MIS MEETING) ในปี 2558
- 2) Sorin Solo Smart Valve Workshop ในปี 2558
- 3) Rajavithi Hospital - Techno Medical Perfusion Technology Workshop Keeping Abreast with Cardio-Pulmonary Perfusion & ECMO Technology ในปี 2558
- 4) Pleurx @ Safe T Workshop ในปี 2558
- 5) การประชุมวิชาการ เรื่อง Digital Transforming CSSD (CSSD ยุคดิจิทัล) ของสมาคมศูนย์กลางงานปราศจากเชื้อ ในปี 2558
- 6) Sorin Solo Smart Valve Workshop ในปี 2559
- 7) LivaNova Mechanical Valve Workshop ระหว่างงานการประชุมใหญ่สามัญประจำปีครั้งที่ 30 “Difficulties in Cardiothoracic Surgery” สมาคมศัลยแพทย์ทรวงอกแห่งประเทศไทย

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น แคตตาล็อกออนไลน์ผ่าน Website ของบริษัท ([www.technomedical.co.th](http://www.technomedical.co.th)) หนังสือและวารสารที่เกี่ยวข้องกับสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย (Thai Medical Device Technology Industry Association : THAIMED) หนังสือวารสารข่าวแพทย์สตรี เพื่อการเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัท รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ตัวอย่างให้ทดลองใช้จริงในกลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลือง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การโฆษณาประชาสัมพันธ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัทจะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขและได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) ด้วย

บริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทเป็นอย่างมาก โดยบริษัทได้พัฒนาระบบควบคุมการบริหารสินค้าคงคลัง คือ เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในคลังสินค้าของบริษัท (Warehouse Management System) ทำให้บริษัทสามารถพัฒนาการบริหารสินค้าคงคลัง ประเภทเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถตรวจสอบปริมาณคงเหลือของสินค้าคงคลังได้ตลอดเวลา (Real Time) และสามารถใช้ระบบมาช่วยควบคุมการเบิกจ่ายแทนการใช้บุคลากร อีกทั้งยังเป็นการลดต้นทุนในการใช้บุคลากรในการจัดการสินค้าคงคลัง การลดความเสี่ยงด้านการขายและเบิกสินค้าที่อาจไม่สัมพันธ์กัน และเป็นประโยชน์ในการบริหารสินค้าคงคลังที่มีอายุการเก็บรักษาเพื่อป้องกันสินค้าเสื่อมสภาพหรือล้าสมัย ตลอดจนเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิต ทั้งนี้ การบริหารสินค้าคงคลัง ประเภทเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัทจะใช้นโยบายสินค้าใดที่จะหมดอายุก่อนจะถูกจำหน่ายออกไปก่อน เพื่อลดความเสียหายจากสินค้าหมดอายุและไม่เกิดการสูญเสีย หรือ นโยบายการบริหารสินค้าคงคลัง



แบบ FEFO (First Expired, First Out) ซึ่งบริษัทได้เริ่มใช้งานระบบการบริหารสินค้าคงคลัง ประเภทเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในคลังสินค้าของบริษัท (Warehouse Management System) อย่างเป็นทางการได้ตั้งแต่เดือน กุมภาพันธ์ 2559 เป็นต้นไป

### ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ปัจจุบันบริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้กับสถานพยาบาลชั้นนำในประเทศ ทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย โดยสามารถแบ่งประเภทลูกค้าออกเป็น 3 ประเภท แยกตามลักษณะของลูกค้า ดังนี้

1. โรงพยาบาลรัฐบาล และศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติสภากาชาดไทย เป็นลูกค้าโรงพยาบาลรัฐบาลทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด รวมถึงศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติสภากาชาดไทย ในปัจจุบันบริษัทมีฐานลูกค้ากว่า 500 ราย เช่น โรงพยาบาลศิริราช โรงพยาบาลรามาธิบดี โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า โรงพยาบาลราชวิถี โรงพยาบาลมหาราชนครราชสีมา โรงพยาบาลอุดรธานี โรงพยาบาลศูนย์ขอนแก่น โรงพยาบาลสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ โรงพยาบาลพุทธชินราช โรงพยาบาลมหาวิทยาลัยนครสวรรค์ เป็นต้น ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นลูกค้าหลักของบริษัทซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก และมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง โดยมีการทำสัญญาซื้อขาย หรือสัญญาจะซื้อจะขายกับบริษัท ซึ่งต้องดำเนินการตามขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างที่กำหนดจากนโยบายของหน่วยงานรัฐบาล ได้แก่ การเสนอราคา การตกลงราคา การสอบราคา การประกวดราคา วิธีตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Market : e-market) วิธีการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Bidding : e-bidding) เป็นต้น สำหรับปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการขายให้ลูกค้ากลุ่มนี้ในสัดส่วนร้อยละ 60.39 และร้อยละ 66.76 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ
2. โรงพยาบาลเอกชน เป็นลูกค้าโรงพยาบาลเอกชนทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้ากว่า 200 รายในปัจจุบัน เช่น โรงพยาบาลกรุงเทพ โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โรงพยาบาลสมิติเวช โรงพยาบาลพญาไท โรงพยาบาลเปาโล เป็นต้น บริษัทจะมีการเสนอราคาไปยังโรงพยาบาลต่าง ๆ ซึ่งโรงพยาบาลต่าง ๆ จะออกไปสั่งซื้อ (Purchase Order) ให้แก่บริษัท หรือโรงพยาบาลจะใช้วิธีการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท สำหรับปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการขายให้ลูกค้ากลุ่มนี้ในสัดส่วนร้อยละ 36.37 และร้อยละ 30.98 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ
3. คลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ เป็นลูกค้าคลินิก สถาบันการแพทย์ และบุคลากรทางการแพทย์ ปัจจุบันมีฐานลูกค้ากว่า 100 ราย บริษัทจะมีการเสนอราคาไปยังลูกค้าดังกล่าว ซึ่งก็จะได้รับใบสั่งซื้อ หรือลูกค้ามีการติดต่อสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทโดยตรงก็มี สำหรับปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการขายให้ลูกค้ากลุ่มนี้ในสัดส่วนร้อยละ 3.24 และร้อยละ 2.26 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ของบริษัท แยกตามประเภทลูกค้า สำหรับปี 2557 - ปี 2559

รายได้แยกตามประเภทลูกค้า	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. โรงพยาบาลรัฐบาล	240.32	59.51	308.47	60.39	371.09	66.76
2. โรงพยาบาลเอกชน	146.74	36.34	185.77	36.37	172.19	30.98
3. คลินิกและบุคลากรทางการแพทย์	16.75	4.15	16.57	3.24	12.54	2.26
รวมรายได้จากการขาย	403.81	100.00	510.81	100.00	555.82	100.00

นอกจากนี้ สามารถแสดงแผนภาพขั้นตอนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าแยกตามประเภทสถานพยาบาล ประกอบด้วย โรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน ดังภาพ

แผนภาพแสดงขั้นตอนการจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้กับโรงพยาบาลรัฐบาล

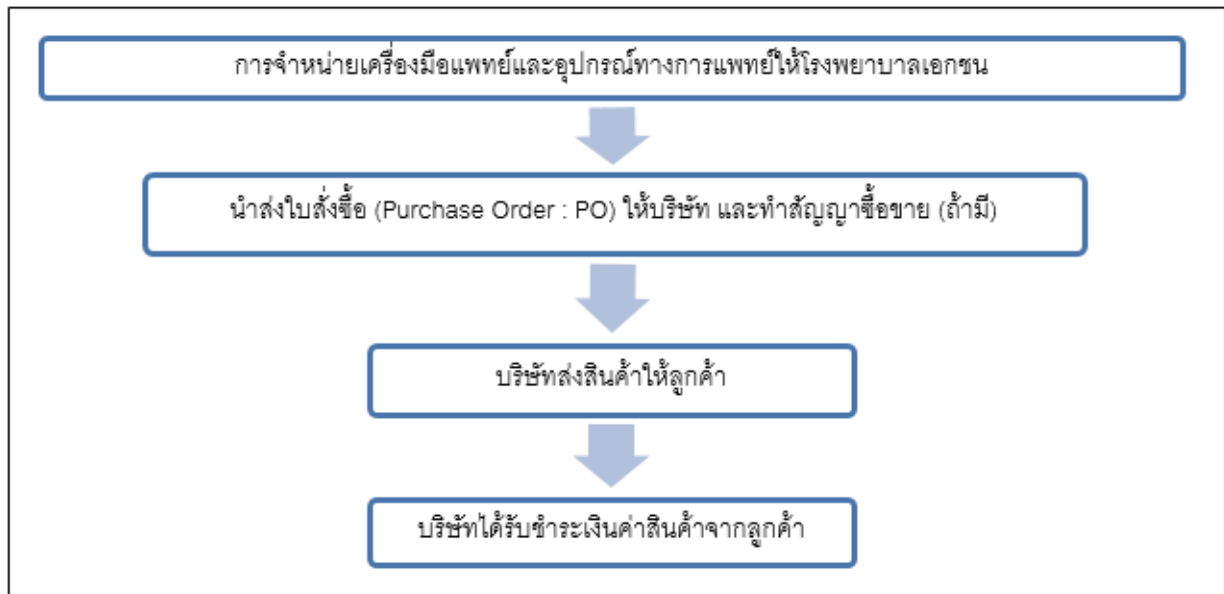


ที่มา: ข้อมูลบริษัท และข้อมูลจากสำนักมาตรฐานการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ กรมบัญชีกลาง (<http://www.gprocurement.go.th>)

หมายเหตุ:- การจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้กับโรงพยาบาลรัฐบาลเป็นไปตามนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐบาล ได้แก่ ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 ประกาศสำนักนายกรัฐมนตรี เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการจัดหาพัสดุ ด้วยวิธีตลาดอิเล็กทรอนิกส์ และด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ และหนังสือคณะกรรมการว่าด้วยการพัสดุ เป็นต้น

- การกำหนดวงเงินในการจัดหาพัสดุตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 อาจมีการแก้ไข/เพิ่มเติมในบางช่วงเวลา ขึ้นอยู่กับนโยบายของภาครัฐบาลให้ส่วนราชการสามารถดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างให้เป็นไปด้วยความรวดเร็ว คล่องตัว และสอดคล้องกับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจระยะสั้น (รายละเอียดโปรดศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมใน ข้อมูลจาก สำนักมาตรฐานการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ กรมบัญชีกลาง (<http://www.gprocurement.go.th>))
- ปัจจุบันกระทรวงการคลังได้พัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจากเดิมที่ใช้วิธีตกลงราคา วิธีสอบราคา วิธีประกวดราคา เป็นวิธีการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Market : e – market) และด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Bidding: e – bidding) (รายละเอียด โปรดศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมที่ [www.gprocurement.go.th](http://www.gprocurement.go.th))

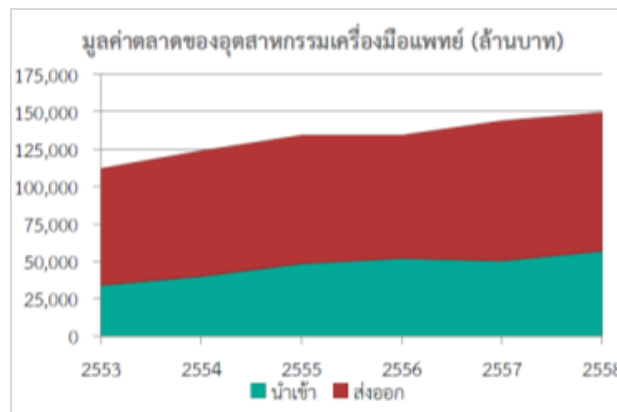
แผนภาพแสดงขั้นตอนการจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้โรงพยาบาลเอกชน



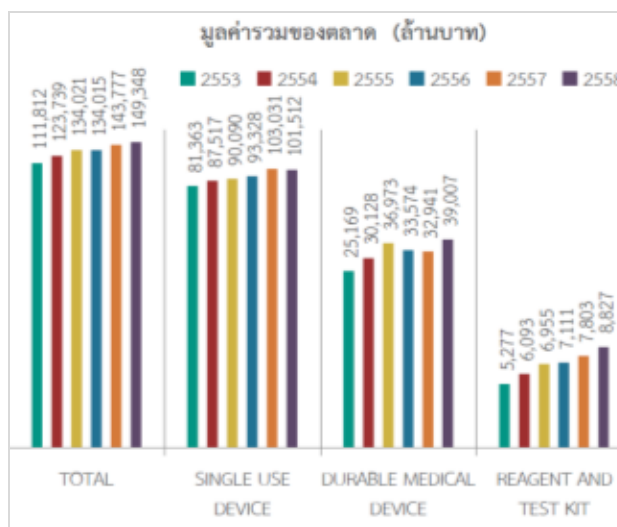
## ภาพรวมอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทย

### มูลค่าตลาดอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของประเทศไทยตั้งแต่ปี 2553 – ปี 2558

ภาพรวมตลาดอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของประเทศไทยมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี สำหรับปี 2558 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 3.73 มีมูลค่ารวม 149.3 พันล้านบาท ตลาดนำเข้าเครื่องมือแพทย์มีอัตราเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 9.50 ต่อปี และตลาดส่งออกเครื่องมือแพทย์มีอัตราเพิ่มขึ้นเฉลี่ย ร้อยละ 3.20 ต่อปี



ที่มา : สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

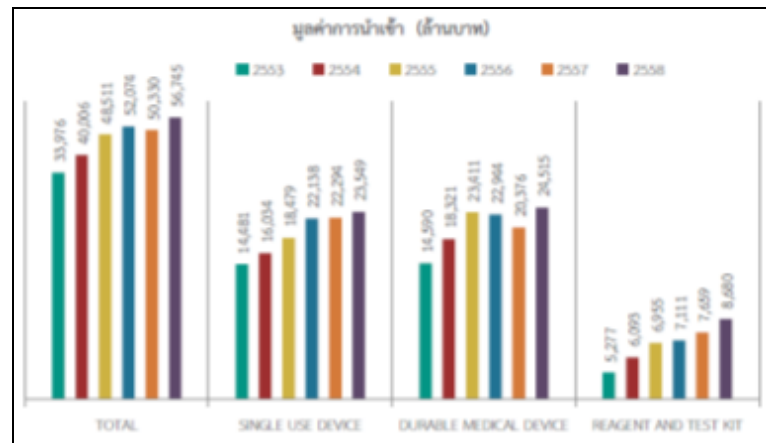


ที่มา : สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

เมื่อพิจารณามูลค่าตลาดเครื่องมือแพทย์แยกตามรายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี จะพบว่ากลุ่มน้ำยาและชุดวินิจฉัยโรคที่ใช้ในการแพทย์ (Reagent and Test Kit) มีการขยายตัวโดยเฉลี่ยของตลาดสูงที่สุด คือ ร้อยละ 9.70 รองลงมาคือกลุ่มครุภัณฑ์ทางการแพทย์ (Durable Medical Device) และกลุ่มวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ (Single Use Device) คือ ร้อยละ 7.70 และ ร้อยละ 4.30 ตามลำดับ แต่กลุ่มวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ (Single Use Device) เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าตลาดสูงที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครุภัณฑ์ทางการแพทย์ (Durable Medical Device) และกลุ่มน้ำยาและชุดวินิจฉัยโรค (Reagent and Test Kit) คิดเป็น 101.5 พันล้านบาท 39 พันล้านบาท และ 8.8 พันล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 68.00 ร้อยละ 26.10 และร้อยละ 5.90 ของมูลค่าตลาดเครื่องมือแพทย์ทั้งหมด

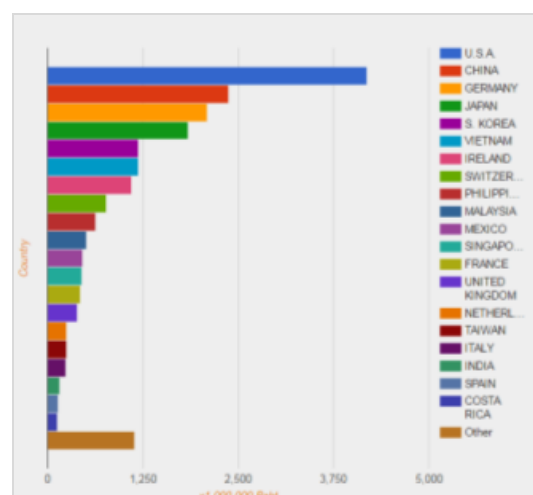
### การนำเข้าเครื่องมือแพทย์ของประเทศไทยตั้งแต่ปี 2553 – ปี 2558

สำหรับการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ในปี 2558 ประเทศไทยนำเข้าผลิตภัณฑ์วัสดุทางการแพทย์มูลค่า 56.75 พันล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.30 เมื่อเทียบกับปี 2557 ซึ่งมีมูลค่านำเข้ามูลค่า 50.33 พันล้านบาท ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าส่วนใหญ่ คือ วัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ (Single Use Device) จำนวน 23.55 พันล้านบาท และครุภัณฑ์ทางการแพทย์ (Durable Medical Device) จำนวน 24.52 พันล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.50 และร้อยละ 43.20 ของมูลค่าการนำเข้าเครื่องมือแพทย์รวม ตามลำดับ และผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าที่น้อยที่สุด คือ กลุ่มน้ำยาและชุดวินิจฉัยโรคที่ใช้ในการแพทย์ (Reagent and Test Kit) คิดเป็นมูลค่า 8.68 พันล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.30 ของมูลค่าการนำเข้าเครื่องมือแพทย์รวม



ที่มา : สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

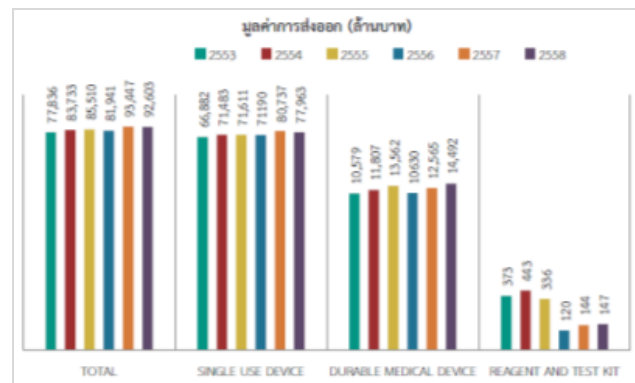
เมื่อพิจารณารายละเอียดการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ในปี 2558 ของประเทศไทย จะเห็นว่าประเทศไทยนำเข้าผลิตภัณฑ์วัสดุทางการแพทย์จาก 4 ประเทศใหญ่ คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศจีน ประเทศเยอรมนี และประเทศญี่ปุ่น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.98 ร้อยละ 11.92 ร้อยละ 10.50 และร้อยละ 9.23 ของมูลค่าการนำเข้ารวม ตามลำดับ เมื่อนำสัดส่วนการนำเข้าเครื่องมือแพทย์จาก 4 ประเทศรายใหญ่ รวมกันจะคิดเป็นร้อยละ 52.63 ของมูลค่าการนำเข้ารวม ดังแผนภาพด้านล่าง



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

## การส่งออกเครื่องมือแพทย์ของประเทศไทยตั้งแต่ปี 2553 – ปี 2558

สำหรับการส่งออกเครื่องมือแพทย์ในปี 2558 ประเทศไทยส่งออกเครื่องมือแพทย์มูลค่า 92.60 พันล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 0.90 เมื่อเทียบกับปี 2557 ซึ่งมีมูลค่าส่งออกมูลค่า 93.45 พันล้านบาท ผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกมามากที่สุด คือ วัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ (Single Use Device) คิดเป็น 77.96 พันล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.19 ของมูลค่าการส่งออกเครื่องมือแพทย์รวม รองลงมา คือ กลุ่มครุภัณฑ์ทางการแพทย์ (Durable Medical Device) คิดเป็น 14.49 พันล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.65 ของมูลค่าการส่งออกเครื่องมือแพทย์รวม และผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกน้อยที่สุด คือ กลุ่มน้ำยาและชุดวินิจฉัยโรคที่ใช้ในการแพทย์ (Reagent and Test Kit) คิดเป็นมูลค่า 0.15 พันล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.16 ของมูลค่าการส่งออกเครื่องมือแพทย์รวม



ที่มา : สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ: ข้อมูลมูลค่าวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ข้างต้น เป็นไปตามรายการวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ตามเลขพิกัดศุลกากรของประเทศไทย มีจำนวน 156 พิกัด แบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

### 1) กลุ่มวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ มีจำนวน 80 พิกัด ตัวอย่างเช่น

- เครื่องแต่งกายและของที่ใช้ประกอบกับเครื่องแต่งกาย (รวมถึงถุงมือทุกชนิด)
- กระดาษและกระดาษแข็ง เคลือบด้านเดียวหรือสองด้านด้วยดินขาว หรือด้วยสารอนินทรีย์อย่างอื่น เช่น กระดาษที่ใช้สำหรับเครื่องบันทึกคลื่นไฟฟ้าหัวใจ
- เสื้อผ้าที่ทำด้วยผ้าดักแบบนิตหรือแบบโครเชต์ เช่น ชุดป้องกันรังสี ชุดป้องกันการติดเชื้อ และชุดป้องกันที่คล้ายกัน
- หน้ากากชนิดที่ใช้ในห้องผ่าตัด
- จุกสำหรับใช้ทางเภสัชกรรม
- คาร์บอย ขวด ขวดคอคอด กระปุก หม้อ ขวดยา และภาชนะอื่น ๆ ทำด้วยแก้วชนิดที่ใช้ลำเลียงหรือบรรจุของ เช่น ขวดและขวดยาชนิดที่ใช้สำหรับบรรจุยาปฏิชีวนะ ซีรัม และยาชนิดอื่น ๆ รวมทั้งขวดชนิดที่ใช้สำหรับบรรจุของเหลวที่ให้ทางหลอดเลือดดำ
- อุปกรณ์และเครื่องใช้ที่ใช้ในทางวิทยาศาสตร์การแพทย์ ศัลยกรรม ทันตกรรม หรือสัตวแพทย์ รวมถึงเครื่องอุปกรณ์การแพทย์ทางไฟฟ้าอื่น ๆ และอุปกรณ์สำหรับตรวจวัดสายตา เช่น หลอดจี้ดยา เข็มฉีดยา หลอดสวน แกนสอด (แคทเธตา) และของที่คล้ายกัน

### 2) กลุ่มครุภัณฑ์ทางการแพทย์ มีจำนวน 67 พิกัด ตัวอย่างเช่น

- ผลิตภัณฑ์ทางเภสัชกรรม เช่น หีบและชุดสำหรับการปฐมพยาบาลเครื่องจักร เครื่องจักรโรงงาน หรือเครื่องอุปกรณ์ห้องปฏิบัติการ สำหรับใช้กระทำกับวัตถุโดยกรรมวิธีที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงอุณหภูมิ เช่น การทำให้ร้อน การกลั่น การกลั่นลำดับส่วน การสเตอริไลส์ การพาสเจอไรส์ การอบไอน้ำ การทำให้แห้ง การทำให้ระเหย การทำให้เป็นไอ การควบแน่น หรือการทำให้เย็น เช่น เครื่องสเตอริไลส์ที่ใช้ในทางการแพทย์ ศัลยกรรม หรือใช้ตามห้องปฏิบัติการ
- อุปกรณ์และเครื่องใช้ที่ใช้ในทางวิทยาศาสตร์การแพทย์ ศัลยกรรม ทันตกรรม หรือสัตวแพทย์ รวมถึงเครื่องขึ้นทิกกราฟิก เครื่องอุปกรณ์การแพทย์ทางไฟฟ้าอื่น ๆ และอุปกรณ์สำหรับตรวจวัดสายตา เช่น เครื่องวินิจฉัยโรคด้วยไฟฟ้า เครื่องบันทึก

คลื่นหัวใจไฟฟ้า ชุดอุปกรณ์และเครื่องใช้ที่ใช้ทางหลอดเลือดดำเครื่องรังสีอัลตราไวโอเลตหรืออินฟราเรด เครื่องตรวจสอบอวัยวะโดยใช้พลังงานจากสนามแม่เหล็ก

- เครื่องใช้ทางศัลยกรรมกระดูก รวมถึงไม้ยันกระดูก สายรัดทางศัลยกรรม และเครื่องกดได้เลื่อน ผิวกและเครื่องใช้อื่น ๆ ในการรักษากระดูกหัก อวัยวะเทียม เครื่องช่วยฟัง และเครื่องใช้อื่น ๆ ที่ใช้สวม พก หรือฝังในร่างกาย เพื่อทดแทนความผิดปกติหรือความพิการ เช่น เครื่องช่วยฟัง
- รถพยาบาล
- รถสำหรับคนพิการ จะขับเคลื่อนด้วยมอเตอร์หรือขับเคลื่อนทางกลโดยใช้วิธีอื่นหรือไม่ก็ตาม
- กล้องจุลทรรศน์แบบใช้เลนส์เชิงประกอบ รวมถึงกล้องจุลทรรศน์สำหรับการถ่ายภาพ ถ่ายภาพยนตร์หรือการฉายภาพของจุลวัตถุ เช่น กล้องจุลทรรศน์แบบส่องตา (สเตริโอไมโครสโคป)
- เครื่องใช้ในการหายใจอื่น ๆ และหน้ากากป้องกันไอพิษ แต่ไม่รวมถึงหน้ากากป้องกันที่ไม่มีส่วนประกอบเชิงกล และไม่มีตัวกรองแบบถอดเปลี่ยนได้ เช่น เครื่องบำบัดโรคด้วยไอโซน ด้วยออกซิเจน ด้วยละอองน้ำยา เครื่องช่วยหายใจ หรืออุปกรณ์อื่น ๆ ที่ใช้บำบัดโรคทางเดินหายใจ

3) น้ำยาและชุดตรวจวินิจฉัย มีจำนวน 9 พิกัด ตัวอย่างเช่น

- ผลิตภัณฑ์ทางเภสัชกรรม เช่น รีเอเจนต์ (Reagent) ที่ใช้ในการตรวจกลุ่มเลือด รีเอเจนต์อื่น ๆ ที่ใช้ในการวินิจฉัยโรคจากจุลินทรีย์
- รีเอเจนต์ที่มีวัตถุรองรับหรือรีเอเจนต์ปรุงแต่งแล้วจะมีวัตถุรองรับหรือไม่ก็ตามสำหรับใช้ในการวินิจฉัย หรือใช้ตามห้องปฏิบัติการ เช่น แผ่น แผ่นบาง ฟิล์ม พอยด์และแถบทดสอบด้วยพลาสติกอาบซึมหรือเคลือบด้วยรีเอเจนต์สำหรับการวินิจฉัยหรือใช้ตามห้องปฏิบัติการ กระดาษแข็ง เซลลูโลสแวตติงและแผ่นเยื่อทดสอบด้วยเส้นใยเซลลูโลสอาบซึมหรือเคลือบด้วยรีเอเจนต์สำหรับการวินิจฉัยหรือใช้ตามห้องปฏิบัติการ

### แนวโน้มอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของประเทศไทย (ที่มา : สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย)

อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และสุขภาพ เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีความสำคัญและมีศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจและความมั่นคงของประเทศ มีขีดความสามารถในการผลิตและการส่งออก ก่อให้เกิดรายได้และการจ้างงานจำนวนมาก อีกทั้งตลาดเครื่องมือแพทย์ของโลกมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันจะซบเซาลง แต่ธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ รวมทั้งตลาดสินค้าเภสัชกรรมต่าง ๆ กลับยังคงมีแนวโน้มสดใสและยังคงได้รับความสนใจ และมีการสั่งซื้อสินค้าจากทั่วโลกอย่างต่อเนื่อง สำหรับประเทศที่เป็นผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์รายใหญ่ของโลก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา เยอรมนี จีน และญี่ปุ่น (โดยมีมูลค่ารวมกว่า 4 ล้านล้านบาท) ซึ่งถ้ามองเฉพาะในอาเซียน จะพบว่า ประเทศไทยครองอันดับผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นอันดับ 2 ของอาเซียน รองจากมาเลเซีย โดยในปี 2557 ที่ผ่านมา มีมูลค่าการส่งออก จำนวน 93,448 ล้านบาท และมีมูลค่าการนำเข้าจำนวน 50,331 ล้านบาท และปี 2558 มีมูลค่าการส่งออกจำนวน 92,603 ล้านบาท และมีมูลค่าการนำเข้าจำนวน 56,745 ล้านบาท และมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การก้าวเข้าสู่ประชาคมอาเซียน หรือ AEC นั้น เปิดโอกาสให้อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ไทย (Free Flow of Goods and Free Flow of Services) ซึ่งประเทศไทยได้เซ็นสัญญากับประเทศต่าง ๆ ใน AEC เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในอนาคตสินค้าจะสามารถผ่านเขตชายแดนได้ โดยไม่ต้องมีการตรวจเปิดสินค้า ทำให้ประเทศไทยสามารถขยายไปในตลาดต่างประเทศได้ แต่ขณะเดียวกันต่างประเทศก็ขยายการทำตลาดมายังประเทศไทยเช่นกัน ดังนั้น การพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ทั้งการส่งเสริมจากทางภาครัฐ และจากผู้ประกอบการเองจะช่วยขับเคลื่อนอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ไทย การผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อนมากนัก เน้นการใช้วัตถุดิบที่มีในประเทศ เช่น ผลิตภัณฑ์จากปิโตรเคมี และยางพาราเป็นหลัก ทำให้สินค้าไทยสร้างมูลค่าเพิ่มจาก



ผลิตภัณฑ์ได้ไม่มาก ดังนั้น ผู้ประกอบการไทยจึงจำเป็นต้องมีการพัฒนา รวมถึงการคิดค้นเทคโนโลยี และขบวนการผลิตที่ประกอบด้วยนวัตกรรมใหม่ ๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้าง Value Creation ต่อยอดสร้างมูลค่าให้กับเทคโนโลยีเดิม นอกจากนี้ภาครัฐและเอกชนยังต้องสร้างเครือข่ายความร่วมมือในการส่งเสริมงานวิจัยพัฒนาและออกแบบอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์อย่างจริงจัง การส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อส่งเสริมและกระตุ้นการลงทุน รวมทั้งผลักดันให้เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยีและงานวิจัยใหม่ ๆ แก่ผู้ประกอบการ เพื่อนำไปต่อยอดในเชิงพาณิชย์ต่อไป

ปัจจุบันประเทศไทยเป็น 1 ใน 2 ประเทศในกลุ่มภูมิภาคอาเซียนที่เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว (อีกประเทศ คือ สิงคโปร์) กล่าวคือ มีประชากรที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป อยู่มากกว่า 7 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของจำนวนประชากรทั้งหมด และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มจำนวนสูงขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งประเทศไทยมีสัดส่วนประชากรสูงอายุ (ผู้ที่มีอายุ 65 ปีขึ้นไป) มากที่สุดในอาเซียน คิดเป็นร้อยละ 9 ของจำนวนประชากรทั้งหมด และมีแนวโน้มว่าจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็วเช่นกัน ทำให้ภาครัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมและผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ของภูมิภาคอาเซียน (ASEAN Medical Hub) จึงเป็นโอกาสที่ดีสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการแพทย์และสาธารณสุข รวมถึงอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัทด้วย

บริษัทได้ขยายการจำหน่ายสินค้าสำหรับผู้สูงอายุ เช่น หุ่นยนต์เดินส้อมนิ เตียง รถเข็น และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุและช่วยเหลือตนเองไม่ได้ เพื่อเป็นการรองรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ทั้งนี้ การเพิ่มสินค้าในกลุ่มดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทมีสินค้าที่ครอบคลุมและเข้าถึงการใช้งานมากขึ้น

### ภาพรวมจำนวนโรงพยาบาลในประเทศไทย

บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้แก่โรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย โดยโรงพยาบาลรัฐบาลเป็นลูกค้าหลักของบริษัท สำหรับปี 2558 บริษัทมีรายได้จากการขายให้ลูกค้ากลุ่มนี้ในสัดส่วนร้อยละ 60.39 ของรายได้จากการขาย รองลงมาคือโรงพยาบาลเอกชน มีรายได้จากการขายในสัดส่วนร้อยละ 36.37 ของรายได้จากการขาย ส่วนคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ มีรายได้จากการขายในสัดส่วนร้อยละ 3.24 ของรายได้จากการขาย

สำหรับปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการขายให้โรงพยาบาลรัฐบาลในสัดส่วนร้อยละ 66.76 ของรายได้จากการขาย รองลงมาคือโรงพยาบาลเอกชน มีรายได้ในสัดส่วนร้อยละ 30.98 ของรายได้จากการขาย ส่วนคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ มีรายได้ในสัดส่วนร้อยละ 2.26 ของรายได้จากการขาย

นอกจากนี้ สามารถแสดงข้อมูลจำนวนโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในประเทศไทยได้ ดังนี้

โรงพยาบาล	จำนวน (แห่ง)
<b>โรงพยาบาลรัฐบาล</b>	
โรงพยาบาลศูนย์	33
โรงพยาบาลทั่วไป	83
โรงพยาบาลชุมชน	780
โรงพยาบาลนอก สป.สธ. <sup>/1</sup>	58

โรงพยาบาล	จำนวน (แห่ง)
โรงพยาบาลนอก สธ. (สังกัดกระทรวงอื่น) <sup>/2</sup>	119
<b>รวมจำนวนโรงพยาบาลรัฐบาล</b>	<b>1,073</b>
<b>โรงพยาบาลเอกชน</b>	<b>347</b>
<b>รวมจำนวนโรงพยาบาลเอกชน</b>	<b>347</b>

ที่มา: ข้อมูลทรัพยากรและมาตรฐานรหัสสุขภาพ สำนักนโยบายและยุทธศาสตร์ ณ วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2560

<sup>/1</sup> โรงพยาบาลนอก สป.สธ. คือ โรงพยาบาลที่อยู่ในสังกัดกรมอื่น ๆ ในกระทรวงสาธารณสุข เช่น สถาบันบำราศนราดูร สถาบันโรคทรวงอก เป็นต้น

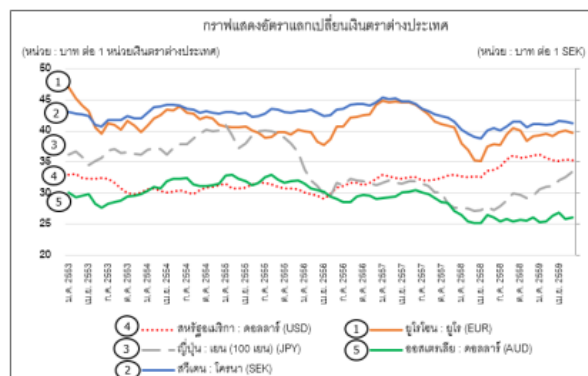
<sup>/2</sup> โรงพยาบาลนอก สธ. คือ โรงพยาบาลที่ไม่ได้อยู่ในสังกัดหรือกรมที่กระทรวงสาธารณสุขดูแล แต่อยู่ในสังกัดอื่น เช่น กทม. โรงเรียนแพทย์ หรือกองทัพ หรือกระทรวงอื่น ๆ

### แนวโน้มอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเกือบทั้งหมด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สวีเดน เดนมาร์ก ฝรั่งเศส อิตาลี ตุรกี ออสเตรเลีย เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ญี่ปุ่น ไต้หวัน มาเลเซีย และอังกฤษ ซึ่งผู้ผลิตกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินเป็นเงินสกุลต่างประเทศ ได้แก่ เงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เงินยูโร เงินโคโรนาสวีเดน เงินเยน และเงินดอลลาร์ออสเตรเลีย บริษัทมีนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของเงินตราต่างประเทศ โดยบริษัทมีทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงิน ได้แก่ เงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และเงินยูโร ในอดีต ทางบริษัทยังไม่ได้ป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนทั้งจำนวน อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายการเก็งกำไรจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน นอกจากนี้ บริษัทยังมีการติดตามและประเมินสถานการณ์ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเกี่ยวกับแนวโน้มและทิศทางการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนของเงินตราต่างประเทศ จากการวิเคราะห์ข้อมูลข่าวสารทางเศรษฐกิจต่าง ๆ ประกอบการดำเนินธุรกิจของบริษัทด้วย

อย่างไรก็ตาม ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2559 ได้กำหนดนโยบายการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยกำหนดให้บริษัททำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Currency Forwards) สำหรับสินค้านำเข้าทุกรายการ ทำให้บริษัทมั่นใจว่าการใช้นโยบายดังกล่าวสามารถเป็นเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนได้

### กราฟแสดงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเมื่อเทียบกับเงินบาท ในปี 2553 – ปี 2559

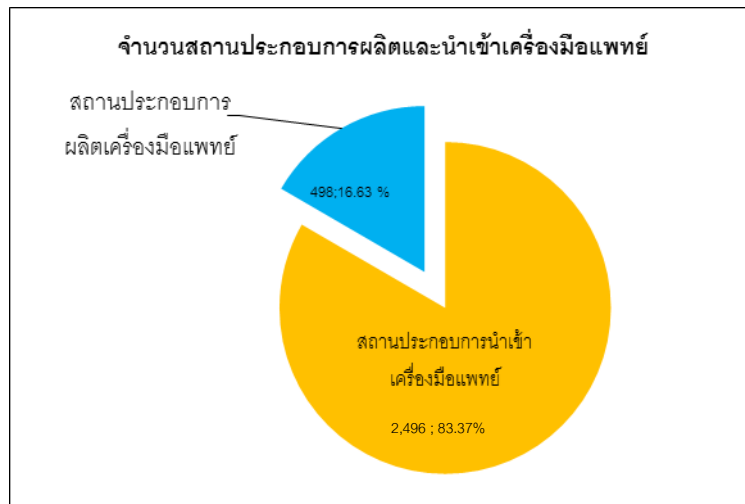


ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

## ภาวะการแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นการนำเข้าและจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ได้คุณภาพ เป็นที่ยอมรับของลูกค้าและได้มาตรฐานสากล ด้วยการนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านอุปกรณ์ทางการแพทย์ชั้นนำของโลก เพื่อจัดจำหน่ายให้แก่สถานพยาบาลชั้นนำในประเทศ ทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย โดยในปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการเครื่องมือแพทย์ที่จดทะเบียนเป็นสถานประกอบการตามพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 (ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข เดือนกุมภาพันธ์ 2559) รวมทั้งสิ้นจำนวน 2,994 แห่ง ประกอบด้วยสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์จำนวน 498 แห่ง และสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ จำนวน 2,496 แห่ง

จำนวนผู้ประกอบการเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทย



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข เดือนกุมภาพันธ์ 2559

## การได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์แบบ Exclusive Distributor

ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตทั้งหมดจำนวน 28 ราย โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้ผลิตรายสำคัญ ดังนี้

แบรนด์สินค้าของผู้ผลิต	ประเทศผู้ผลิต	ปีที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย
Cardinal Health 200, LLC	สหรัฐอเมริกา	ปี 2545
Eurotrol B.V.	เนเธอร์แลนด์	ปี 2545
HemoCue AB	สวีเดน	ปี 2545
Aspen Surgical Products, Inc.	สหรัฐอเมริกา	ปี 2547
CareFusion 2200, Inc. (Becton, Dickinson and Company)	สหรัฐอเมริกา	ปี 2552
Famos Medizintechnik Vertriebs GmbH	เยอรมนี	ปี 2552
Geister Medizintechnik GmbH	เยอรมนี	ปี 2552
Sigma Medical Supplies Corporation	ไต้หวัน	ปี 2552

แบรนด์สินค้าของผู้ผลิต	ประเทศผู้ผลิต	ปีที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย
Besmed Health Business Corp.	ไต้หวัน	ปี 2553
Whiteley Corporation Pty Ltd.	ออสเตรเลีย	ปี 2553
Purell by GOJO Industries, Inc.	สหรัฐอเมริกา	ปี 2553
Vitrex Medical A/S	เดนมาร์ก	ปี 2553
Medikit Co., Ltd.	ญี่ปุ่น	ปี 2553
DALE Medical Products, Inc.	สหรัฐอเมริกา	ปี 2553
MacoPharma S.A.S.	ฝรั่งเศส	ปี 2553
Pacific Hospital Supply Co., Ltd. (PAHSCO)	ไต้หวัน	ปี 2553
SP Medikal San. Ltd.	ตุรกี	ปี 2554
Integra LifeSciences Corporation	สหรัฐอเมริกา	ปี 2554
Péters Surgical International Co.,Ltd.	ฝรั่งเศส	ปี 2554
Welford Manufacturing (M) Sdn.Bhd.	มาเลเซีย	ปี 2554
HERSILL, S.L.	สเปน	ปี 2554
Devicor Medical Products, Inc.	สหรัฐอเมริกา	ปี 2557
LivaNova PLC (เดิมชื่อ Sorin Group Italia S.r.l)	อิตาลี	ปี 2558
Insightra Medical, Inc.	สหรัฐอเมริกา	ปี 2558
Aurum Healthcare SDN BHD.	มาเลเซีย	ปี 2558
Cair LGL	ฝรั่งเศส	ปี 2559
Mahe Medical Co.,Ltd	ไทย	ปี 2559
Advance Medical Solution (Plymouth) Limited	อังกฤษ	ปี 2559
Swissray Asia	ไต้หวัน	ปี 2559

สำหรับปี 2557 – ปี 2559 บริษัทมียอดซื้อเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้ผลิตจากต่างประเทศ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สวีเดน เดนมาร์ก ฝรั่งเศส อิตาลี ตุรกี ออสเตรเลีย เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ญี่ปุ่น ไต้หวัน มาเลเซีย และ อังกฤษ รวมถึงในประเทศอีกบางส่วน บริษัทมีการใช้บริการสินเชื่อเพื่อการนำเข้าสินค้าประเภทเลดเดอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit: L/C) และทรัสต์รีซีพ (Trust Receipt: T/R) ในการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้ผลิตจากต่างประเทศ และมีการจัดทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยมีรายละเอียดยอดซื้อผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศและในประเทศสำหรับปี 2557 – ปี 2559 ดังตาราง

ยอดซื้อ	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยอดซื้อเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ ทางการแพทย์จากต่างประเทศ	213.10	90.54	252.12	88.08	335.06	98.51
ยอดซื้อเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ ทางการแพทย์ในประเทศ	22.27	9.46	34.13	11.92	5.06	1.49
<b>รวมยอดซื้อ</b>	<b>235.37</b>	<b>100.00</b>	<b>286.25</b>	<b>100.00</b>	<b>340.12</b>	<b>100.00</b>

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### 1.1 ความเสี่ยงในการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์แบบ Exclusive Distributor โดยบริษัทนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศ ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ชั้นนำเป็นที่รู้จักในวงการแพทย์ทั่วไป เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าในประเทศ ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต บริษัทมีการลงนามในสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิต อายุสัญญา 1-3 ปี นอกจากนี้บริษัทยังมีการว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกจากต่างประเทศ เพื่อผลิตวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์บางชนิดเพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง (Original Equipment Manufacturer : OEM) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทของบรรจุเวชภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Medipak” จุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Stericap” อุปกรณ์ที่ใช้ในการปิดปลาย Syringe ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Red Cap” สายให้ยาหรือสารน้ำทางหลอดเลือดดำ ชนิดมีหัวล็อก ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Extension Tubing” และชุดสายยางสำหรับการผ่าตัดหัวใจของเด็กทารก เด็กเล็ก เด็กโต และผู้ใหญ่ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Tubing Pack” ของบริษัท การที่บริษัทไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ หากในอนาคต บริษัทไม่ได้รับการต่ออายุในสัญญา Distributor Agreement ในการเป็นผู้จำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากบริษัทผู้ผลิต และ/หรือ บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง หรือ บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่นๆ หรือ ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิต เช่น เงื่อนไขการกำหนดยอดขายส่งซื้อผลิตภัณฑ์ขั้นต่ำที่บริษัทต้องสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิต เป็นต้น จนทำให้บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ก็อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทเน้นการจำหน่ายสินค้าที่บริษัทได้พิจารณาแล้วว่าเป็นสินค้าที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการขาย ประกอบกับบริษัทมีกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในประเทศไทย ซึ่งลักษณะการจำหน่ายสินค้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยจะต้องใช้ความเชี่ยวชาญในการนำเสนอสินค้าให้แก่ลูกค้า บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจในการเป็นตัวแทนจำหน่าย เพื่อจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและการบริการที่ลูกค้าประทับใจมาโดยตลอด บริษัทมีจุดเด่น (Strength) ในฐานะตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ การมีสินค้าที่มีคุณภาพ การมีทีมงานที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการนำเสนอสินค้าให้แก่ลูกค้า ตลอดจนมีทักษะในการขายสินค้า ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจในการจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิต และได้รับการต่ออายุสัญญา Distributor Agreement จากผู้ผลิตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ หากเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายส่งซื้อขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญา Distributor Agreement โดยทางบริษัทได้ดำเนินการจำหน่ายสินค้าอย่างสุดความสามารถแล้ว บริษัทก็จะมีภาระที่แจ้งเหตุผลของการไม่สามารถบรรลุยอดขายส่งซื้อขั้นต่ำและหารือกับผู้ผลิตให้เข้าใจร่วมกันได้ โดยไม่เป็นเหตุให้ต้องยกเลิกสัญญา Distributor Agreement แต่อย่างใด และจากระยะเวลาที่ผ่านมา กรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายส่งซื้อขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญา Distributor Agreement บริษัทก็ไม่เคยได้รับแจ้งความประสงค์ในการยกเลิกการต่อสัญญาจากผู้ผลิตจากสาเหตุดังกล่าว เนื่องจากบริษัทสามารถเจรจาต่อรองกับบริษัทผู้ผลิตได้

ด้วยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้บริหารบริษัทที่ยาวนานกว่า 15 ปี มีการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตมาเป็นระยะเวลานานอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการมีประสบการณ์ในการขายและการบริการลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้บริษัทสามารถคัดเลือกเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานการผลิตจากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ และเป็นที่ยอมรับของลูกค้ามาโดยตลอด บริษัทจึงได้รับการยอมรับและได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีความหลากหลายของผู้ผลิตจากผู้ผลิตรวมจำนวน 28 รายจาก 13 ประเทศ จึงเป็นการลดความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ผลิตรายใดมีปัญหาในการดำเนินธุรกิจจนทำให้ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทได้ บริษัทก็สามารถนำเข้าผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายอื่นที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายได้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการเจรจากับผู้ผลิตเพื่อให้สินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทจำหน่ายทุกรายการเป็นสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Exclusive Distributor โดยผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์จะออกหนังสือรับรองการขายจากประเทศผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ (Certificate of Free Sale : CFS) เพื่อรับรองว่าเป็นเครื่องมือแพทย์ที่มีการขายในประเทศผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์จริง ในการนี้ บริษัทจะดำเนินการด้านเอกสารกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข เพื่อขอให้ออกหนังสือรับรองประกอบกรนำเข้าเครื่องมือแพทย์ให้แก่บริษัท ตามที่กำหนดโดยพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 เพื่อให้บริษัทจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้แก่ลูกค้าในประเทศต่อไปได้

สำหรับกรณีที่บริษัทผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง โดยไม่แต่งตั้งบริษัทให้เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทประเมินว่าโอกาสที่ผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยเองโดยตรงเป็นไปได้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตต้องจัดให้มีบุคลากร รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดในประเทศไทยเอง ซึ่งไม่ใช่เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่ในต่างประเทศ

และในกรณีที่บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่น ๆ มักเกิดจากการที่บริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศมีการปรับโครงสร้างกิจการ เช่น การซื้อกิจการ การควบรวมกิจการ เป็นต้น ทำให้บริษัทผู้ผลิตอาจไม่เลือกบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายต่อ ซึ่งขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม หากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ทางบริษัทก็สามารถเจรจากับบริษัทผู้ผลิตรายใหม่ ๆ เพื่อนำสินค้าประเภทเดียวกันมาจำหน่ายได้

## 1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่จำนวนสองรายในประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศอิตาลี

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์แบบ Exclusive Distributor ที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์ชั้นนำของโลกจำนวนหลายรายจาก 13 ประเทศ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา สวีเดน เดนมาร์ก ฝรั่งเศส อิตาลี ตุรกี ออสเตรเลีย เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ญี่ปุ่น ไต้หวัน มาเลเซีย และอังกฤษ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์รายใหญ่สองราย โดยผู้ผลิตรายที่หนึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์สิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัดในโรงพยาบาลในประเทศสหรัฐอเมริกา จากตัวเลขการสั่งซื้อที่ผ่านมา บริษัทมียอดซื้อในปี 2557 – ปี 2559 คิดเป็นจำนวนเงิน 99.54 ล้านบาท 62.50 ล้านบาท และ 56.17 ล้านบาท ตามลำดับ หรือ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 42.29 ร้อยละ 21.83 และ ร้อยละ 16.50 ของยอดซื้อรวมของบริษัท ตามลำดับ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่



ดังกล่าว หากในอนาคตผู้ผลิตรายดังกล่าวประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถขายสินค้าให้แก่บริษัทได้ หรือ ในกรณีที่เหตุการณ์ที่ทำให้บริษัทอาจจะไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายดังกล่าวในอนาคต เช่น ไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา Distributor Agreement ในการเป็นผู้จำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากบริษัทผู้ผลิต (บริษัทที่มีการจัดทำสัญญา Distributor Agreement กับผู้ผลิตรายใหญ่รายที่หนึ่ง โดยมีระยะเวลาสัญญา 3 ปี) และ/หรือ บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง หรือ บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่น ๆ หรือ ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิตรายดังกล่าว เช่น ไม่สามารถบรรลุเงื่อนไขยอดขายซึ่งผลิตภัณฑ์ขั้นต่ำที่บริษัทต้องสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิต เป็นต้น จนทำให้บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ก็อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทในการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายใหญ่และอาจจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้ อย่างไรก็ตาม การที่ผู้ผลิตรายดังกล่าวเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์สิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัดในโรงพยาบาลรายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา มีฐานะทางการเงินที่ดี และมีรายได้รวมกว่า 100,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี มีพนักงานรวมกว่า 30,000 คน จึงทำให้โอกาสที่จะเกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ สำหรับความเสี่ยงในการจะถูกยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้น บริษัทเชื่อว่าการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตรายดังกล่าว นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท เป็นเวลาต่อเนื่องกันนานกว่า 15 ปี มีการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายดังกล่าวมาเป็นระยะเวลานานอย่างต่อเนื่อง และที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาในการสั่งซื้อเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้ผลิตรายดังกล่าว บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะยังคงเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตรายดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทมีการนำเข้าสินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้ผลิตมากถึง 28 ราย จะช่วยกระจายความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งไม่สามารถจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทได้

นอกจากนี้ ในปี 2559 บริษัทยังมีการพึ่งพิงผู้ผลิตรายที่สอง ซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจรายใหญ่ในประเทศอิตาลี โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตในปี 2558 โดยมีระยะเวลาสัญญา 1 ปี และต่ออายุได้อีก 1 ปี บริษัทเริ่มมียอดขายจากสินค้าของผู้ผลิตรายนี้ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2558 และจากข้อมูลยอดซื้อในปี 2559 บริษัทมียอดซื้อจากผู้ผลิตรายนี้คิดเป็นจำนวนเงิน 118.56 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.84 ของยอดซื้อรวมของบริษัท ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายนี้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทพึ่งเริ่มจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิตรายนี้ แต่สามารถขายสินค้าได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ตลอดจนได้รับรางวัลตัวแทนจำหน่ายดีเด่นจากผู้ผลิต ทำให้บริษัทเชื่อว่าจะได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายนี้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีความเป็นไปได้ค่อนข้างน้อยที่บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง หรือ บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่น

อย่างไรก็ดี หากเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดสั่งซื้อขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญา Distributor Agreement โดยทางบริษัทได้ดำเนินการจำหน่ายสินค้าอย่างสุดความสามารถแล้ว บริษัทก็จะมีภาระที่เร่งด่วนของการไม่สามารถบรรลุยอดสั่งซื้อขั้นต่ำและหารือกับผู้ผลิตให้เข้าใจร่วมกันได้ โดยไม่เป็นเหตุให้ต้องยกเลิกสัญญา Distributor Agreement แต่อย่างใด และจากระยะเวลาที่ผ่านมา กรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดสั่งซื้อขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญา Distributor Agreement บริษัทก็ไม่เคยได้รับแจ้งความประสงค์ในการยกเลิกการต่อสัญญาจากผู้ผลิตจากสาเหตุดังกล่าว เนื่องจากบริษัทสามารถเจรจาต่อรองกับบริษัทผู้ผลิตได้

สำหรับกรณีที่บริษัทผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง โดยไม่แต่งตั้งบริษัทให้เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทประเมินว่าโอกาสที่ผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยเองโดยตรงเป็นไปได้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตต้องจัดให้มีบุคลากร รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดในประเทศไทยเอง ซึ่งไม่ใช่เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่ในต่างประเทศ

และในกรณีที่บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่น ๆ มักเกิดจากการที่บริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศมีการปรับโครงสร้างกิจการ เช่น การซื้อกิจการ การควบรวมกิจการ เป็นต้น ทำให้บริษัทผู้ผลิตอาจไม่เลือกบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายต่อ ซึ่งขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม หากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ทางบริษัทก็สามารถเจรจาจากกับบริษัทผู้ผลิตรายใหม่ ๆ เพื่อนำสินค้าประเภทเดียวกันมาจำหน่ายได้

### 1.3 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

การที่ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทที่เป็นผู้นำเข้าเครื่องมือแพทย์จากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทย โดยลักษณะการประกอบธุรกิจที่ใกล้เคียงหรือเหมือนกันกับธุรกิจของบริษัท จะต้องมีการจดทะเบียนสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์ หรือจดทะเบียนสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ให้ถูกต้องตามกฎหมาย จากข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย (THAIMED) ประเทศไทยมีบริษัทที่จดทะเบียนสถานประกอบการตามพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 รวมทั้งสิ้นจำนวน 2,994 ราย ประกอบด้วย ผู้ประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำนวน 498 ราย (หรือคิดเป็นร้อยละ 17 ของจำนวนสถานประกอบการทั้งหมด) และผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ จำนวน 2,496 ราย (หรือคิดเป็นร้อยละ 83 ของจำนวนสถานประกอบการทั้งหมด) ซึ่งการจดทะเบียนสถานประกอบการดังกล่าวนี้ไม่มีอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน (Barrier to Entry) มากนัก จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการมีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นในประเทศ โดยเฉพาะผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับการมีสินค้าที่มีผู้ประกอบการผลิตหรือผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์รายอื่น ๆ ที่มีการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าอื่นที่มีมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกับสินค้าที่บริษัทจำหน่าย ทำให้ลูกค้าอาจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายอื่นทดแทนกันได้ง่าย

อย่างไรก็ตาม การที่เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์มีการจำหน่ายในประเทศไทยมีความหลากหลายของประเภทสินค้า ลักษณะการใช้งาน คุณภาพสินค้า และตราสินค้าจำนวนมากจากหลายประเทศทั่วโลก ซึ่งสินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทจำหน่ายทั้งหมดนั้น เป็นสินค้าที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการขาย ประกอบกับบริษัทมีกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในประเทศไทย ทำให้บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบ Exclusive Distributor อีกทั้งสินค้าที่บริษัทจำหน่ายมีความหลากหลาย และส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์หรือเครื่องมือแพทย์ชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง (Disposable) จะเห็นได้ว่าสินค้าที่มียอดขายเป็นลำดับที่ 1 ของบริษัท คือ สินค้าประเภทอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับดูดและเก็บสารคัดหลั่งออกจากบริเวณผ่าตัด ซึ่งมียอดขายที่เติบโตต่อเนื่องมาโดยตลอด นอกจากนี้ ในปี 2558 บริษัทเริ่มจำหน่ายสินค้าในหมวดอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะเครื่องหัวใจและปอดเทียม (Heart Lung Machine) เครื่องพองการทำงานของหัวใจและปอด (Extracorporeal Membrane Oxygenation; ECMO) ลิ้นหัวใจเทียม (Heart Valves) ขอบลิ้นหัวใจเทียม ปอดเทียม (Oxygenator) ชุดสายยางสำหรับการผ่าตัดหัวใจ และสายสวนหลอดเลือดแดง เป็นต้น ทำให้บริษัทมีสินค้าเฉพาะทางที่ใช้ในแผนกผ่าตัดหัวใจที่หลากหลาย เมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ โดยในปัจจุบันบริษัทมีนโยบายที่จะเพิ่มการจำหน่าย

เครื่องมือแพทย์เฉพาะทางให้มากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับคู่แข่ง ทำให้บริษัทสามารถจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยอย่างต่อเนื่องในระยะยาว ปัจจุบันบริษัทได้เพิ่มกลุ่มสินค้าอุปกรณ์ครุภัณฑ์ทางการแพทย์เพื่อรองรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของประเทศไทย

#### 1.4 ความเสี่ยงจากการได้รับชำระหนี้ล่าช้าจากลูกค้าโรงพยาบาลรัฐบาล

ปัจจุบัน บริษัทจำหน่ายสินค้าให้แก่สถานพยาบาลในประเทศ ได้แก่ โรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย บริษัทมีนโยบายการเรียกเก็บหนี้สำหรับลูกค้าประเภทต่าง ๆ ดังนี้

ประเภทลูกค้า	นโยบายการให้เครดิตเทอม
โรงพยาบาลรัฐบาล	90 วัน
โรงพยาบาลเอกชน	60 – 90 วัน
คลินิกและบุคลากรทางการแพทย์	เงินสด หรือ 30 วัน

บริษัทมีโครงสร้างรายได้แยกตามประเภทลูกค้า ในปี 2557 – ปี 2559 ดังนี้

รายได้แยกตามประเภทลูกค้า	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. โรงพยาบาลรัฐบาล	240.32	59.51	308.47	60.39	371.09	66.76
2. โรงพยาบาลเอกชน	146.74	36.34	185.77	36.37	172.19	30.98
3. คลินิกและบุคลากรทางการแพทย์	16.75	4.15	16.57	3.24	12.54	2.26
รวมรายได้จากการขาย	403.81	100.00	510.81	100.00	555.82	100.00

จากข้อมูลโครงสร้างรายได้ข้างต้น จะเห็นได้ว่าบริษัทมีรายได้จากโรงพยาบาลรัฐบาลเป็นหลัก ที่ผ่านมาโรงพยาบาลรัฐบาลหลายแห่งมักมีประวัติการจ่ายชำระหนี้ที่ค่อนข้างล่าช้ากว่านโยบายที่บริษัทตั้งไว้ เนื่องจากต้องรอการเบิกจ่ายงบประมาณจากรัฐบาล ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการรับชำระหนี้ล่าช้าจากลูกค้าโรงพยาบาลรัฐบาลที่ล่าช้าจากนโยบายที่ตั้งไว้ อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลประวัติการรับชำระเงินในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีหนี้สูญจากการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าโรงพยาบาลรัฐบาลหรือลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ เลย ซึ่งเป็นผลจากการที่บริษัทมีนโยบายในการติดตามหนี้จากลูกค้า ผ่านพนักงานขาย (Sales Representative) ของบริษัท โดยบริษัทกำหนดให้พนักงานขายของบริษัทติดตามการชำระเงินจากลูกค้าที่อยู่ในความรับผิดชอบอย่างเต็มที่ ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าความเสี่ยงที่บริษัทจะมีหนี้สูญจากการรับชำระเงินที่ล่าช้าจากลูกค้าโรงพยาบาลรัฐบาลมีน้อยมาก

## 2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

### 2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน

ปัจจุบัน บริษัทมีการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจจากสถาบันการเงินในประเทศรวม 4 แห่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงินรวม (รวมส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) เท่ากับ 19.91 ล้านบาท และส่วนเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินรวมจำนวน 193.88 ล้านบาท

สำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ เพื่อนำเข้าสินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากผู้ผลิตในต่างประเทศ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการเก็บสินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) เท่ากับ 0.97 เท่า อย่างไรก็ตาม เมื่อบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และได้เงินจากการระดมทุนจากประชาชนเป็นครั้งแรก บริษัทได้นำเงินบางส่วนไปชำระคืนเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทลดลง และทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินให้ลดน้อยลง

### 3. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรหลักในการบริหารงาน

ปัจจุบันบริษัทบริหารงานโดยผู้บริหารหลักคือ นายแพทย์ศุภพงษ์ จวรรโงบุตร และนางสุนทรี จวรรโงบุตร ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทร่วมกันตั้งแต่ปี 2545 โดยนายแพทย์ศุภพงษ์ จวรรโงบุตร ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ประธานกรรมการบริหาร ประธานบริหาร และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 21.43 ของทุนชำระแล้วของบริษัท และนางสุนทรี จวรรโงบุตร ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม กรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 35.71 ของทุนชำระแล้วของบริษัท โดยทั้งสองท่านเป็นผู้มีความรู้ และมีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้มีความวิสัยทัศน์และมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงกรรมการและผู้บริหารรายดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทได้เริ่มใช้แนวทางการบริหารงานอย่างมืออาชีพ มีการมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบในการทำงานให้แก่ผู้บริหารท่านอื่น ๆ และพนักงานแต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการจัดการและลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงกรรมการทั้งสองท่านในการดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการแต่งตั้งบุคลากรของบริษัทที่มีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์ในการทำงาน ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารหลักในสายงานด้านต่าง ๆ ตามความรู้ความสามารถของแต่ละท่าน ตลอดจนมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่จำเป็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องระหว่างผู้บริหารและพนักงานบริษัทอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทได้กำหนดให้ผู้บริหารในระดับต่าง ๆ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทให้มากขึ้น มีการกระจายอำนาจการบริหาร มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่าง ๆ อย่างชัดเจน ดังนั้นแม้ว่านายแพทย์ศุภพงษ์ จวรรโงบุตร และนางสุนทรี จวรรโงบุตร ยังคงเป็นผู้กำหนดนโยบายหลักของบริษัท แต่ผู้บริหารหลักในแต่ละฝ่ายก็เป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจดำเนินการด้านต่าง ๆ ในรายละเอียด ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารหลักได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการสรรหาผู้บริหารมืออาชีพและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมงานกับบริษัทเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงให้กับบริษัทในระยะยาวต่อไป

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ตารางแสดงทรัพย์สินของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

หน่วย : ล้านบาท					
ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 59	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
1. ที่ดิน	1.1) ที่ดิน 5 แปลง โฉนดเลขที่ 20312, 20313, 245915, 245916 และ 245917 ตั้งอยู่ที่แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร เนื้อที่รวม 0 – 3 – 78 ไร่ ซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ และลานจอดรถของบริษัท	บริษัท	ใช้เป็นส่วนหนึ่งของหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับเจ้าหนี้สถาบันการเงินจำนวน 1 แห่ง ในวงเงินสินเชื่อที่มีต่อสถาบันการเงินดังกล่าวรวม 304.07 ล้านบาท โดยทรัพย์สินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทมีวงเงินจดจำนองเป็นหลักประกัน มีมูลค่าตามบัญชีจำนวนประมาณ 79.96 ล้านบาท	20.94	- ที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ และลานจอดรถของบริษัท
	1.2) ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 218859 ตั้งอยู่ที่ตำบลสะพานสูง อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 2 – 3 – 65 ไร่	บริษัท		46.80	- ที่ดินเปล่าซึ่งจะมีการใช้ประโยชน์ในอนาคต
	1.3) ที่ดิน 1 แปลง โฉนดเลขที่ 20314 ตั้งอยู่ที่แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร เนื้อที่รวม 0 – 1 – 88 ไร่	บริษัท	- ไม่มี -	21.46	- ที่ดินเปล่าซึ่งจะมีการใช้ประโยชน์ในอนาคต เพื่อสร้างสำนักงานแห่งใหม่และโชว์รูมสินค้า

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 59	การใช้ประโยชน์ ในทรัพย์สิน
2. อาคารและส่วน ปรับปรุงอาคาร	อาคารสำนักงานและคลังสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 29, 31, 33 และ 35 ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขต วังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 ซึ่งตั้งอยู่บน ที่ดินในข้อ 1.1)	บริษัท	ใช้เป็นส่วนหนึ่งของหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับ เจ้าหนี้สถาบันการเงินจำนวน 1 แห่ง ในวงเงิน สินเชื่อที่มีต่อสถาบันการเงินดังกล่าวรวม 304.07 ล้านบาท โดยทรัพย์สินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท มีวงเงินจดจำนองเป็นหลักประกัน มีมูลค่าตาม บัญชีจำนวนประมาณ 79.96 ล้านบาท	12.04	- เพื่อใช้ เป็น อาคาร สำนักงานใหญ่ ของ บริษัท
3. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และ เครื่องใช้สำนักงาน	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงานที่ใช้ในอาคาร สำนักงานของบริษัท	บริษัท	- ไม่มี -	5.06	- เพื่อใช้ในการดำเนิน ธุรกิจในสำนักงานของ บริษัท
4. คอมพิวเตอร์และ อุปกรณ์เชื่อมต่อ	คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เชื่อมต่อที่ใช้ในสำนักงาน และการดำเนินธุรกิจของบริษัท	บริษัท	- ไม่มี -	2.02	- เพื่อใช้ในการดำเนิน ธุรกิจของบริษัท
5. ยานพาหนะ	ยานพาหนะที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ และขนส่งสินค้า	บริษัท และ บางส่วนอยู่ภายใต้ สัญญาเช่าซื้อ และ สัญญาเช่าทาง การเงิน	- ไม่มี -	8.73	- เพื่อใช้ในการดำเนิน ธุรกิจและขนส่งสินค้า ของบริษัท
6. อุปกรณ์เพื่อการ สาธิต	อุปกรณ์ทางการแพทย์เพื่อการสาธิตที่ใช้ใน การดำเนินธุรกิจของบริษัท	บริษัท	- ไม่มี -	6.83	- เพื่อใช้ในการดำเนิน ธุรกิจของบริษัท
7. งาน รั ะ ห ว่าง ก่อสร้าง	งานออกแบบก่อสร้างโรงจอดรถของบริษัท	บริษัท	- ไม่มี -	0.18	- งานออกแบบก่อสร้าง โรงจอดรถของบริษัท
รวม				124.06	

## 4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตน คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์และระบบเชื่อมต่อกับระบบงานของลูกค้า ซึ่งมีมูลค่าสุทธิเท่ากับ 2.87 ล้านบาท (ราคาทุน เท่ากับ 4.5 ล้านบาท และค่าตัดจำหน่ายสะสม เท่ากับ 1.63 ล้านบาท)

## 4.3 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

### 4.3.1 สัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า และสัญญาบริการอันเกี่ยวเนื่องกับสัญญาเช่าอาคาร

บริษัทได้ทำสัญญาเช่าอาคารคลังสินค้าและสัญญาบริการกับ บริษัท ทริฟเวนท์ แอสเซ็ท 1 จำกัด โดยมีรายละเอียดสัญญาที่สำคัญ ดังนี้

รายละเอียดสำคัญของสัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า	
คู่สัญญา	บริษัท ทริฟเวนท์ แอสเซ็ท 1 จำกัด ในฐานะผู้ให้เช่า ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารของบริษัท กับ บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้เช่า
วันที่ทำสัญญา	27 กุมภาพันธ์ 2558
รายละเอียดสัญญา	ผู้เช่าตกลงเช่าอาคารเลขที่ 11/17 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 มีเนื้อที่โดยรวมประมาณ 2,160 ตารางเมตร แต่ไม่รวมถึงพื้นที่หลังคาทั้งหมดของอาคารดังกล่าว
อายุสัญญาเช่า	6 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2558 ถึง วันที่ 31 พฤษภาคม 2564
อัตราค่าเช่า	อัตราค่าเช่าจำนวน 216,000 บาทต่อเดือน
การชำระค่าเช่า	ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
การต่ออายุสัญญาเช่า	หากผู้เช่าประสงค์จะขอต่ออายุสัญญาเช่าออกไปอีก ผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ไปยังผู้ให้เช่า เป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 150 วัน ก่อนสัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะตกลงกันใหม่ในเงื่อนไขของสัญญา และหากผู้เช่าไม่แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบภายในระยะเวลาดังกล่าวหรือไม่สามารถตกลงกันได้ในสาระสำคัญของสัญญา ให้ถือว่าสัญญาเช่าฉบับนี้สิ้นสุดลงเมื่อครบกำหนดการเช่า นอกจากนี้ เมื่อสิ้นสุดกำหนดระยะเวลาเช่า ผู้เช่าตกลงยินยอมให้ผู้ให้เช่าปรับอัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้นอีกไม่เกินร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าล่าสุดก่อนหมดสัญญาเช่า

รายละเอียดสำคัญของสัญญาบริการ	
คู่สัญญา	บริษัท ทริฟเวนท์ แอสเซ็ท 1 จำกัด ในฐานะผู้ให้บริการ ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารของบริษัท กับ บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้รับบริการ
วันที่ทำสัญญา	27 กุมภาพันธ์ 2558
รายละเอียดสัญญา	ตามที่ผู้รับบริการได้ทำสัญญาเช่าอาคารตามสัญญาเช่าอาคาร ฉบับลงวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558 นั้น เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ผู้รับบริการ ผู้ให้บริการได้จัด



รายละเอียดสำคัญของสัญญาบริการ	
	ให้มีบริการแก่ผู้รับบริการ ดังนี้ 1) ระบบไฟฟ้า 2) พื้นที่จอดรถยนต์ 3) ระบบสุขาภิบาลส่วนกลาง อันได้แก่ ท่อระบายน้ำ ท่อน้ำทิ้ง
อายุสัญญาบริการ	6 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2558 ถึง วันที่ 31 พฤษภาคม 2564
อัตราค่าบริการ	อัตราค่าบริการจำนวน 140,400 บาทต่อเดือน (ไม่รวมค่ากระแสไฟฟ้า ค่าน้ำประปา และค่าโทรศัพท์ ซึ่งผู้รับบริการต้องชำระต่างหากตามจำนวนหน่วยที่ใช้จริงในแต่ละเดือน)
การชำระค่าบริการ	ชำระค่าบริการเป็นรายเดือน ภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
การสิ้นสุดของสัญญาบริการ	สัญญาบริการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของสัญญาเช่าอาคาร และให้สัญญาบริการนี้มีผลบังคับใช้จนกว่าสัญญาเช่าอาคารระหว่างผู้ให้บริการกับผู้รับบริการจะระงับสิ้นลง

#### 4.3.2 สัญญาบริการดูแลสินค้าและบรรจุสินค้า

บริษัทได้ทำสัญญาบริการดูแลสินค้าและบรรจุสินค้า ที่คลังสินค้าของบริษัท โดยมีรายละเอียดสัญญาที่สำคัญ ดังนี้

รายละเอียดสำคัญของสัญญาดูแลสินค้าและบรรจุสินค้า	
คู่สัญญา	บริษัท แพนเมดิคัล จำกัด ในฐานะผู้ให้บริการ ซึ่งเป็นบริษัทที่มีกรรมการคือ นายฉัตรชัย เลิศอมรพงษ์ มีความสัมพันธ์เป็นหลานของนางสุนทรี จรรโลงบุตร (นางสุนทรี จรรโลงบุตร เป็นกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท) ซึ่งไม่เข้านิยามเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันและไม่เป็นการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ กับบริษัท และคู่สัญญาอีกฝ่าย คือ บริษัท เทคโนโลยีคัล จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้รับบริการ
วันที่ทำสัญญา	3 มกราคม 2560
รายละเอียดสัญญา	ผู้ให้บริการตกลงให้บริการดูแลสินค้าและบรรจุสินค้าที่อยู่ในคลังสินค้า ที่ตั้งอยู่เลขที่ 11/17 หมู่ที่ 9 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โดยผู้รับบริการตกลงจ้างผู้ให้บริการเข้ามาดูแลสินค้า บรรจุสินค้า ยกสินค้าเข้า-ออก ตรวจนับสินค้าและดูแลคลังสินค้าให้สะอาดเรียบร้อย
อายุสัญญา	2 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 3 มกราคม 2560 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2562
อัตราค่าบริการ	ผู้ให้บริการจะเรียกเก็บเงินค่าบริการจากค่าจ้างและค่าตอบแทนของพนักงาน บริษัท แพนเมดิคัล จำกัด ที่ได้จ่ายไปตามจริง โดยผู้ให้บริการจะคิดค่าดำเนินการ 15% ของยอดค่าใช้จ่ายจริง

#### 4.3.3 สัญญาประกันอัคคีภัยสำหรับทรัพย์สินของบริษัท

- 1) บริษัทได้ทำประกันภัยอัคคีภัยทรัพย์สินสำหรับอาคารสำนักงานของบริษัท กับ บริษัท สามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีรายละเอียดสัญญาที่สำคัญ ดังนี้

รายละเอียดสำคัญของกรมธรรม์ประกันภัยอัคคีภัยสำหรับอาคารสำนักงานของบริษัท	
คู่สัญญา	บริษัท ซัปปี สามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารบริษัท
เลขที่กรมธรรม์	000-16-11-109-03467
วันที่ทำสัญญา	วันที่ 2 กันยายน 2559
ประเภทประกันภัย	การประกันอัคคีภัยทรัพย์สินสำหรับอาคารสำนักงานของบริษัท บนที่ตั้งเลขที่ 29, 31, 33, 35 (บนโฉนดเลขที่ 20312, 245915 - 245917) ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310
ระยะเวลาประกันภัย	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 2 กันยายน 2559 - 2 กันยายน 2560 เวลา 16.00 น.
วงเงินเอาประกันภัย	25,280,000 บาท สำหรับตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน)
ผู้รับผลประโยชน์	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ตามภาระผูกพัน

- 2) บริษัทได้ทำประกันภัยอัคคีภัยทรัพย์สินสำหรับเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงานในสำนักงานของบริษัท และสินค้าคงคลังของบริษัท กับ บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีรายละเอียดสัญญาที่สำคัญ ดังนี้

รายละเอียดสำคัญของกรมธรรม์ประกันภัยอัคคีภัยสำหรับเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงานในสำนักงานของบริษัท และสินค้าคงคลังของบริษัท	
คู่สัญญา	บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารบริษัท
เลขที่กรมธรรม์	09415-59100/POL/001749-051
วันที่ทำสัญญา	10 กรกฎาคม 2559
ประเภทประกันภัย	การประกันอัคคีภัยทรัพย์สิน สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมฐานราก) รวมเฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ต่าง ๆ รวมเครื่องใช้สำนักงานของบริษัท บนที่ตั้งเลขที่ 29, 31, 33, 35 (บนโฉนดเลขที่ 20312, 245915 - 245917) ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310
ระยะเวลาประกันภัย	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 10 กรกฎาคม 2559 – 10 กรกฎาคม 2560 เวลา 16.00 น.
วงเงินเอาประกันภัย	สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมฐานราก) รวมเฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ต่าง ๆ รวมเครื่องใช้สำนักงาน วงเงิน 40,000,000 บาท
ผู้รับผลประโยชน์	บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน)


3) บริษัทได้ทำประกันภัยอัคคีภัยทรัพย์สินในคลังสินค้าของบริษัท กับ บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีรายละเอียดสัญญาที่สำคัญ ดังนี้

รายละเอียดสำคัญของสัญญา – กรมธรรม์ประกันภัยอัคคีภัยสำหรับสินค้าคงคลังของบริษัท	
คู่สัญญา	บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารบริษัท
เลขที่กรมธรรม์	04490-59100/POL/001750-051
วันที่ทำสัญญา	10 กรกฎาคม 2559
ประเภทประกันภัย	การประกันอัคคีภัยทรัพย์สิน สินค้าในคลังสินค้าของบริษัท บนที่ตั้งเลขที่ 11/17 หมู่ที่ 9 ถนนบางนาตราด (กม.19) ตำบลบางโจรง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
ระยะเวลาประกันภัย	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 10 กรกฎาคม 2559 – 10 กรกฎาคม 2560 เวลา 16.00 น.
วงเงินเอาประกันภัย	สต็อกสินค้า สินค้าอุปกรณ์ทางการแพทย์ วงเงิน 130,000,000 บาท
ผู้รับผลประโยชน์	บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน)

#### 4.4 เครื่องหมายการค้า

ปัจจุบัน บริษัทมีเครื่องหมายการค้าสำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท (Brand Logo) ซึ่งเป็นสินค้าที่มีการว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศเพื่อผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท (Original Equipment Manufacturer : OEM) จำนวน 5 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ซองบรรจุเวชภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Medipak” จุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Stericap” อุปกรณ์ที่ใช้ในการปิดปลาย Syringe ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Red Cap” สายให้ยาหรือสารน้ำทางหลอดเลือดดำ ชนิดมีหัวล็อก ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Extension Tubing” และชุดสายสำหรับการผ่าตัดหัวใจของเด็กทารก เด็กเล็ก เด็กโต และผู้ใหญ่ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Tubing Pack” ของบริษัท ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในกระบวนการทำให้ปราศจากเชื้อที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล (Central Sterile Supply Department : CSSD) โดยมีรายละเอียดเครื่องหมายการค้าของบริษัท ดังต่อไปนี้

เครื่องหมายการค้า	ภาพเครื่องหมายการค้า	กรรมสิทธิ์	สำหรับสินค้าประเภท	ระยะเวลาคุ้มครอง
TM		บริษัท	ซองพลาสติกใช้บรรจุของ <sup>1/</sup>	10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี (บริษัทจดทะเบียน เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2558)
TM		บริษัท	กล่องใส่เครื่องมือแพทย์และศัลยกรรม	10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี (บริษัทจดทะเบียน เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2558)
TM		บริษัท	จุกยาง	บริษัทอยู่ระหว่างขั้นตอนการยื่นขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับกรมทรัพย์สินทางปัญญา (ทางบริษัทได้ยื่น

เครื่องหมายการค้า	ภาพเครื่องหมายการค้า	กรรมสิทธิ์	สำหรับสินค้าประเภท	ระยะเวลาคุ้มครอง
				คำขอฯ เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559)
TM		บริษัท	สายยางให้น้ำเกลือ ท่อยางให้เลือด อาหาร และยาในทางการแพทย์	บริษัทอยู่ระหว่างขั้นตอนการยื่นขอ จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับกรม ทรัพย์สินทางปัญญา (ทางบริษัทได้ยื่น คำขอฯ เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559)

หมายเหตุ: <sup>1</sup> บริษัทฯจ้างผู้ผลิตภายนอกเพื่อผลิตของบรรจุเวชภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Medipak” ของบริษัท เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทฯจะดำเนินการยื่นขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับกรมทรัพย์สินทางปัญญา สำหรับสินค้ารายการอื่น

## 5. เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม ในการพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมรวมทั้งโครงการลงทุนแต่ละโครงการนั้น บริษัทฯจะให้ความสำคัญกับการพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯเป็นสำคัญ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยงและสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯอย่างรอบคอบ ซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ และต้องดำเนินการให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมาย กฎระเบียบ หรือประกาศคำสั่งต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯจะควบคุมผ่านการส่งกรรมการและ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯเข้าไปเป็นกรรมการเพื่อควบคุมทิศทางและนโยบายการบริหารงานให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

## 6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาทหรือเข้าเกี่ยวข้องในคดีความหรือการดำเนินการทางกฎหมายอื่นใดที่มีผลกระทบในด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่เป็นจำนวนสูงกว่า ร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

## 7. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัทภาษาไทย	:	บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	:	Techno Medical Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107559000117
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายให้กับสถานพยาบาลในประเทศ ทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 29 ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310
ที่ตั้งสำนักงานสาขา (คลังสินค้า)	:	เลขที่ 11/17 หมู่ที่ 9 ถนนบางนาตราด (กม. 19) ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
โทรศัพท์	:	02-933-6112, 02-933-6119
โทรสาร	:	02-933-9763
เว็บไซต์	:	www.technomedical.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	140,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสี่สิบล้านบาท)

### ข้อมูลอ้างอิงอื่น

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 4 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 62 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 02-229-2800, 02-654-5599 โทรสาร 02-359-1259
----------------------	---	---

ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด ห้อง 705-706 อาคารเจ้าพระยาทาวเวอร์ 89 ซอยวัดสวนพลู ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ 02-630-7500 โทรสาร 02-630-7506
-------------	---	--

ผู้ตรวจสอบภายใน	:	บริษัท ผู้ความสำเร็จ จำกัด เลขที่ 499 ซอยเจริญสุขนิทวงศ์ 75 แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700 โทรศัพท์ 080-589-7594
-----------------	---	--