

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 ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิตซึ่งมีจำนวนผู้ผลิตรวมจำนวนกว่า 29 ราย จาก 16 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สวีเดน เดนมาร์ก ฝรั่งเศส อิตาลี ตุรกี ออสเตรเลีย เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ญี่ปุ่น ไต้หวัน มาเลเซีย อังกฤษ สิงคโปร์ สเปน รวมถึงประเทศไทย โดยมีตัวอย่างรายชื่อบริษัทผู้ผลิตที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็น Exclusive Distributor เช่น Cardinal Health 200 LLC., HemoCue AB, LivaNova PLC. (เดิมชื่อ Sorin Group Italia S.r.l.) และ Famos Medizintechnik Vertriebs GmbH ซึ่งทั้งหมดล้วนเป็นบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (ประเทศไต้หวันและมาเลเซีย) และในประเทศไทย (Original Equipment Manufacturer : OEM) เพื่อผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์บางชนิด ได้แก่

- ขอบบรรจุเวชภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Medipak”
- จุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Stericap”
- อุปกรณ์ที่ใช้ในการปิดปลาย Syringe ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ “TM Red Cap”
- สายให้ยาหรือสารน้ำทางหลอดเลือดดำ ชนิดมีหัวล็อก ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Extension Tubing”
- ชุดสายยางสำหรับการผ่าตัดหัวใจของเด็กทารก เด็กเล็ก เด็กโต และผู้ใหญ่ ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ “TM Tubing Pack”
- เจลสำหรับทาหล่อลื่น ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ “TM Gel”
- เสื้อคลุมผ่าตัด ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ “TM Surgical Gown”

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่าย สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม แยกตามลักษณะผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้งาน ประกอบด้วย

1. กลุ่มอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลือง
2. กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์

จากการดำเนินธุรกิจมากกว่า 15 ปี ส่งผลให้ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทมีประสบการณ์ ความรู้ความชำนาญในผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย และเนื่องด้วยเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่มีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาอยู่เสมอ บริษัทจึงมีนโยบายในการขยายประเภทผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายให้มีความหลากหลาย มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล มีความปลอดภัย มี

ความน่าเชื่อถือเป็นที่ยอมรับของลูกค้า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย ตลอดจนการให้ความสำคัญต่อบุคลากรของบริษัทในแง่ของการพัฒนาศักยภาพ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และสวัสดิการพนักงาน เพื่อให้บริษัทเป็นองค์กรที่มีความแข็งแกร่ง เพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศในธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยยึดปณิธานในการสร้างสรรคงานคุณภาพในทุก ๆ ด้าน เพื่อลูกค้าของบริษัท ภายใต้โลโก้ของ บริษัท “คุณภาพ และบริการ คืองานของเรา : Quality and Service are Our Main Concerns”

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

บริษัทมุ่งเน้นความเป็นเลิศทางด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ได้มาตรฐาน มุ่งมั่นพัฒนาบริการและขยายตลาดเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในอินโดจีน

พันธกิจ

1. จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน พร้อมจัดส่งสินค้าตามเวลา ด้วยราคาที่ยุติธรรม
2. ให้ความสำคัญในการติดตามข่าวสารด้านการแพทย์และพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรให้ทันสมัย เพื่อมุ่งสู่การให้บริการด้านการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ระดับสากล
3. ดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างผลตอบแทนอย่างเป็นธรรมแก่ผู้ลงทุนและพนักงานในองค์กร
4. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าเพื่อเป็นพันธมิตรที่ได้รับความไว้วางใจในระยะยาว
5. ให้พนักงานมีส่วนร่วมในการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความมั่นคงก้าวหน้าอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์

บริษัท เทคโนโลยีคัล 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) ตำบลบางโฉลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540

นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท ในปี 2545 เป็นต้นมา บริษัทมีความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

| ปี | รายละเอียด |
|---------|---|
| ปี 2545 | <ul style="list-style-type: none"> จัดตั้งบริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยครอบครัวจรรโลงบุตร โดยนายแพทย์ศุภพงษ์ จรรโลงบุตร และนางสุนทรี จรรโลงบุตร จัดตั้งสำนักงานพร้อมคลังสินค้า ตั้งอยู่บนถนนพระราม 9 กรุงเทพมหานคร เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ สำหรับใช้ในหัตถ์ปฏิบัติการภายในโรงพยาบาลในประเทศ โดยผลิตภัณฑ์ 2 กลุ่มแรกที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทย (Exclusive Distributor) ได้แก่ <ol style="list-style-type: none"> กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ของบริษัท Cardinal Health 200 LLC. จากประเทศสหรัฐอเมริกา กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ของบริษัท Eurotrol B.V. จากประเทศเนเธอร์แลนด์ และบริษัท HemoCue AB จากประเทศสวีเดน เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จาก 1.00 ล้านบาท เป็น 5.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 40,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมบางส่วนและผู้ถือหุ้นใหม่อีกบางส่วน |
| ปี 2547 | <ul style="list-style-type: none"> ขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายจากบริษัท Aspen Surgical Products, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา |
| ปี 2549 | <ul style="list-style-type: none"> เป็นสมาชิกของสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย (Thai Medical Device Technology Industry Association : THAIMED) |

| ปี | รายละเอียด |
|---------|---|
| ปี 2550 | <ul style="list-style-type: none"> ย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่มายังเลขที่ 29 ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 เนื่องจากที่ตั้งสำนักงานเดิมไม่เพียงพอต่อการขยายธุรกิจของบริษัท |
| ปี 2552 | <ul style="list-style-type: none"> ขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือดให้มากขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Becton, Dickinson and Company จากประเทศสหรัฐอเมริกา ขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 กลุ่มใหม่ ได้แก่ <ol style="list-style-type: none"> กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Famos Medizintechnik Vertriebs GmbH จากประเทศเยอรมนี กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท GEISTER Medizintechnik GmbH จากประเทศเยอรมนี ขยายการดำเนินงานโดยว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไต้หวัน เพื่อผลิตสินค้าให้แก่บริษัท (Original Equipment Manufacturer : OEM) ประเภทของบรรจุภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Medipak” |
| ปี 2553 | <ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจาก 5.00 ล้านบาทเป็น 23.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 180,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อลงทุนในการตกแต่งและต่อเติมอาคารสำนักงานใหญ่ ขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ <ol style="list-style-type: none"> กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Pacific Hospital Supply Co., Ltd. จากประเทศไต้หวัน และบริษัท Medikit Co., Ltd. จากประเทศญี่ปุ่น กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท GOJO Industries, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา บริษัท Whiteley Corporation Pty Ltd. จากประเทศออสเตรเลีย บริษัท Besmed Health Business Corp. จากประเทศไต้หวัน กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท MacoPharma จากประเทศฝรั่งเศส และบริษัท Vitrex Medical A/S จากประเทศเดนมาร์ก |
| ปี 2554 | <ul style="list-style-type: none"> ขยายการดำเนินงานโดยว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไต้หวัน เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ให้แก่บริษัท (Original Equipment Manufacturer : OEM) ประเภทจุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Stericap” ขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ <ol style="list-style-type: none"> กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท HERSILL, S.L. จากประเทศสเปน |

| ปี | รายละเอียด |
|---------|---|
| | 2) กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท SP Medikal San. Ltd. จากประเทศตุรกี บริษัท Péters Surgical International Co.,Ltd. (เดิมชื่อ Vitalitec International, SAS.) จากประเทศฝรั่งเศส |
| ปี 2555 | • ได้รับรางวัล Excellence in Trade Certificate ในระดับ Gold Award จาก U.S. Embassy, Bangkok |
| ปี 2557 | • ขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการเก็บชิ้นเนื้อ โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Devicor Medical Products, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา |
| ปี 2558 | <ul style="list-style-type: none"> • เพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต บริษัทได้เช่าคลังสินค้าแห่งใหม่ตั้งอยู่ที่ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ เนื้อที่ประมาณ 2,160 ตารางเมตร และย้ายผลิตภัณฑ์ทั้งหมดไปยังคลังสินค้าใหม่แห่งนี้ • ขยายการดำเนินงาน <ol style="list-style-type: none"> 1) ขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Insightra Medical, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา และของบริษัท LivaNova PLC. (เดิมชื่อ Sorin Group Italia S.r.l.) จากประเทศอิตาลี 2) ว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศมาเลเซีย เพื่อผลิตสินค้าให้แก่บริษัท (Original Equipment Manufacturer : OEM) ประเภทชุดสายยางสำหรับการผ่าตัดหัวใจของเด็กทารก เด็กเล็ก เด็กโต และผู้ใหญ่ ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ “TM Tubing Pack” |
| ปี 2559 | <ul style="list-style-type: none"> • เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็น 100.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 770,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น และเรียกชำระเต็มมูลค่า เพื่อใช้รองรับการขยายตัวของธุรกิจและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ • เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเพื่อเป็นการระดมทุนและเสนอขายหุ้นของบริษัทให้กับประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) จำนวน 40.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 80,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท • วันที่ 30 มีนาคม 2559 ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท เทคโนโลยีคัล จำกัด (มหาชน) ทุนจดทะเบียนจำนวน 140.00 ล้านบาท และมีหุ้นที่ออกและชำระแล้วจำนวน 100.00 ล้านบาท • ได้รับรางวัล Outstanding Achievement Award 2015 จาก บริษัท LivaNova • วันที่ 31 สิงหาคม 2559 จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ • ขยายการดำเนินงาน |

| ปี | รายละเอียด |
|---------|--|
| | <ol style="list-style-type: none"> 1) ว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศมาเลเซียเพื่อผลิตสินค้าให้แก่บริษัท (Original Equipment Manufacturer : OEM) ประเภทอุปกรณ์ที่ใช้ในการปิดปลาย Syringe ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ “TM Red Cap” ประเภทอุปกรณ์สายให้ยาหรือสารน้ำทางหลอดเลือดดำ ชนิดมีหัวล็อก ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Extension Tubing” ว่าจ้างผู้ผลิตในประเทศไทยเพื่อผลิตเจลสำหรับทาหล่อลื่น “TM Gel” และ “TM Surgical Gown” ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท 2) ขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์เพิ่มขึ้น โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท CT Asia Robotics Limited จากประเทศไทย 3) ขยายการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Mahe medical จากประเทศไทย |
| ปี 2560 | <ul style="list-style-type: none"> • จัดกลุ่มประเภทผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มได้แก่ 1) กลุ่มอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลือง และ 2) กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ • ขยายการดำเนินงาน <ol style="list-style-type: none"> 1) กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท BenQ Medical Technology Corporation จากประเทศไต้หวัน บริษัท Cantel Medical Asia/Pacific จากประเทศสิงคโปร์ 2) กลุ่มอุปกรณ์อุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลือง โดยเริ่มเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Lily Medical Corporation จากประเทศไต้หวัน 3) ขยายการดำเนินงานโดยว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไต้หวันเพื่อผลิตสินค้าให้แก่บริษัท (Original Equipment Manufacturer : OEM) ประเภทของบรรจุภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ “TM Medipak” • ได้รับรางวัล Excellence Award Inspire 2016 จากบริษัท LivaNova • ได้รับรางวัล Highest Sales Achiever 2016/2017 จากบริษัท CardinalHealth • เริ่มการก่อสร้างอาคารสำนักงานและโชว์รูมแสดงผลิตภัณฑ์แห่งใหม่ซึ่งติดกับสำนักงานปัจจุบันเพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต |

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 มกราคม 2545 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยบริษัทนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ชั้นนำของโลก ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์แบบ Exclusive Distributor หลากหลายยี่ห้อจากผู้ผลิตกว่า 29 ราย จาก 16 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สวีเดน เดนมาร์ก ฝรั่งเศส อิตาลี ตุรกี ออสเตรเลีย เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ญี่ปุ่น ไต้หวัน มาเลเซีย อังกฤษ สิงคโปร์ สเปน รวมถึงประเทศไทย เพื่อจำหน่ายให้กับสถานพยาบาลชั้นนำในประเทศ ทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย

นอกจากนี้ บริษัทยังได้เข้าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไต้หวัน มาเลเซีย และประเทศไทย (Original Equipment Manufacturer : OEM) เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท

บริษัทได้จดทะเบียนสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทยกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) โดยผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทจำหน่าย เป็นเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัยและได้รับมาตรฐานสากล

ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม แยกตามลักษณะผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้งาน ได้แก่

1. กลุ่มอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลือง
2. กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์

1. กลุ่มอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลือง



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)



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 ชนิดไม่มีแป้ง
(Protexis Latex Essential)

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



เครื่องตรวจค่าความเข้มข้นของฮีโมโกลบิน
(Hb301 Analyzer)



น้ำยาควบคุมคุณภาพสำหรับใช้วิเคราะห์
คุณภาพของฮีโมโกลบิน
(Liquid Control)



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)

2. กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์



เครื่องหัวใจและปอดเทียม
(Heart Lung Machine)



ปอดเทียม
(Oxygenator)



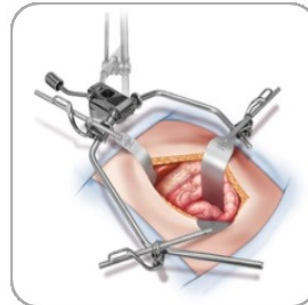
ลิ้นหัวใจเทียม
(Heart valves)



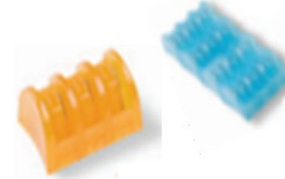
เครื่องมือผ่าตัด
(Surgical Instruments)



เครื่องพองการทำงานของหัวใจและปอด
(ECMO)



เครื่องมือดึงเปิดหน้าท้อง
(Retractor)



อุปกรณ์สำหรับหนีบเส้นเลือด
ในการผ่าตัดทั่วไป
(Haemostatic Clip)



เครื่องดูดเจาะชิ้นเนื้อเต้านม
(Breast Biopsy)



สายสวนหลอดเลือดแดง
เอออร์ตา
(IAB Catheter)



ท่อต่อหลอดเลือดแดง
(Cannulae)



ขอบสิ้นหัวใจ
(Ring)



เครื่องเก็บล้างเม็ดเลือดแดงกลับมาใช้ใหม่
(Autotransfusion)



ชุดไฟส่องผ่าตัด
ชนิดสวมศีรษะไร้สาย
(LED Headlight System)



อุปกรณ์ยกหัวใจระหว่างผ่าตัด
(Tentacles)



อุปกรณ์ต่อเส้นเลือดหัวใจ
(Enclose II)



หุ่นยนต์ Dinsaw Mini

การได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์แบบ Exclusive Distributor

ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตทั้งหมดกว่า 29 ราย จากผู้ผลิตรายสำคัญ 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 |
| 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 |
| Besmed Health Business Corp. | ไต้หวัน | ปี 2553 |
| Whiteley Corporation Pty Ltd. | ออสเตรเลีย | ปี 2553 |
| GOJO Industries, Inc. | สหรัฐอเมริกา | ปี 2553 |
| Vitrex Medical A/S | เดนมาร์ก | ปี 2553 |
| Medikit Co., Ltd. | ญี่ปุ่น | 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 |
| 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 |
| Cair LGL | ฝรั่งเศส | ปี 2559 |
| Mahe Medical Co.,Ltd | ไทย | ปี 2559 |
| CT Asia Robotics Limited | ไทย | ปี 2559 |
| Lily Medical Corporation | ไต้หวัน | ปี 2560 |
| Sterileright Packaging MEF Inc. | ไต้หวัน | ปี 2560 |
| Canter Medical Asia/Pacific Ptd. Ltd. | สิงคโปร์ | ปี 2560 |
| BenQ Medical Technology Corporation | ไต้หวัน | ปี 2560 |

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้กับสถานพยาบาลชั้นนำในประเทศ ทั้งโรงพยาบาล รัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย โดยแบ่งประเภทลูกค้าออกเป็น 3 ประเภท แยกตามลักษณะของลูกค้า ดังนี้

1. โรงพยาบาลรัฐบาล และศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติสภากาชาดไทย เป็นลูกค้าโรงพยาบาลรัฐบาลทั้งใน กรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด รวมถึงศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติสภากาชาดไทย ในปัจจุบันบริษัทมีฐานลูกค้ากว่า 580 ราย เช่น โรงพยาบาลศิริราช โรงพยาบาลรามาธิบดี โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ โรงพยาบาลมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โรงพยาบาลราชวิถี โรงพยาบาลร้อยเอ็ด ศูนย์หัวใจสิริกิติ์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นต้น ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นลูกค้าหลักของบริษัทซึ่งมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมาก และมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง

การจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้กับโรงพยาบาลรัฐบาลเป็นไปตามขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 โดยมีวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง กระทำได้ 3 วิธีคือ 1) วิธีประกาศเชิญชวนทั่วไป (วิธีตลาดอิเล็กทรอนิกส์ e-market วงเงิน 500,000 บาท – 5,000,000 บาท, วิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ e-bidding วงเงินเกิน 5,000,000 บาท, วิธีสอบราคา) 2) วิธีคัดเลือก และ 3) วิธีเฉพาะเจาะจง

2. โรงพยาบาลเอกชน เป็นลูกค้าโรงพยาบาลเอกชนทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้ากว่า 250 รายในปัจจุบัน เช่น โรงพยาบาลกรุงเทพ โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โรงพยาบาลสมิติเวช โรงพยาบาลพระรามเก้า โรงพยาบาลจุฬารัตน์ เป็นต้น

การจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ให้กับโรงพยาบาลโรงพยาบาลเอกชนจะนำส่งไปสั่งซื้อตามระเบียบของโรงพยาบาลนั้น ๆ

3. คลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ เป็นลูกค้าคลินิก สถาบันการแพทย์ และบุคลากรทางการแพทย์ ปัจจุบันมีฐานลูกค้ากว่า 240 ราย บริษัทจะมีการเสนอราคาไปยังลูกค้าดังกล่าว ซึ่งก็จะได้รับใบสั่งซื้อ หรือลูกค้ามีการติดต่อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทโดยตรงก็มี

การตลาดและการแข่งขัน

บริษัทมีนโยบายในการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล มีความปลอดภัย มีความน่าเชื่อถือเป็นที่ยอมรับของลูกค้า และตอบสนองความต้องการของลูกค้า มีการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดดังนี้

1) ด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการ (Product and Service)

● มาตรฐานผลิตภัณฑ์

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก โดยเน้นจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ ได้รับมาตรฐานสากล และเป็นที่ยอมรับในวงการสาธารณสุขทั่วไป โดยผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดของ

บริษัทนำเข้าจากบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ชั้นนำที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต เช่น ระบบมาตรฐานการผลิตเครื่องมือแพทย์ (Good Manufacturing Practice : GMP) และระบบการบริหารจัดการคุณภาพอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ (Quality Management System) เช่น ISO13485 : 2003 รวมถึงผ่านการรับรองโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) โดยบริษัทได้รับหนังสือรับรองการขายและหนังสือรับรองระบบคุณภาพการผลิต ซึ่งออกโดยหน่วยงานของรัฐ หรือหน่วยงานเอกชน (Certified Body) ที่ทางราชการของประเทศผู้ผลิตรับรอง และผ่านการตรวจสอบจากคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) ตามพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551

ในเรื่องของการส่งมอบผลิตภัณฑ์ บริษัทมีรถขนส่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทเอง โดยแบ่งเขตการขนส่งอย่างเป็นระบบครอบคลุมในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และมีคู่มือด้านการขนส่งเพื่อจัดส่งผลิตภัณฑ์ในเขตภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วทั้งประเทศไทย ส่งผลให้สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ได้ตามกำหนดเวลา และผลิตภัณฑ์อยู่ในสภาพสมบูรณ์ไม่เสียหายหรือชำรุด

บริษัทยังให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ เช่น เครื่องหัวใจและปอดเทียม ซึ่งต้องมีผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ในการสาธิตการใช้งานผลิตภัณฑ์ การติดตั้งผลิตภัณฑ์ให้ใช้งานได้อย่างถูกต้อง ตลอดจนการให้คำแนะนำและให้บริการดูแลหลังการขายแก่ลูกค้า เช่น การให้บริการดูแลรักษาการใช้งานเพื่อให้สามารถใช้งานได้ตามปกติ หรือการซ่อมแซมเมื่อเกิดการบกพร่องในการใช้งาน เป็นต้น

• จัดหาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย และเพิ่มผลิตภัณฑ์กลุ่มเฉพาะทางมากยิ่งขึ้น

บริษัทมีนโยบายในการขยายการจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในกลุ่มที่บริษัทจำหน่ายอยู่เดิม ให้มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์มากขึ้น โดยมุ่งเน้นขยายการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมผลิตใหม่ ๆ และยังไม่เคยมีผู้นำเข้าจำหน่ายในประเทศไทย เพื่อนำมาจำหน่ายให้กับโรงพยาบาลและสถานพยาบาลต่าง ๆ ในประเทศไทย โดยคำนึงถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และคำนึงถึงผู้บริโภคในการนำไปใช้งานเป็นหลัก

ในปัจจุบันบริษัทได้รับการติดต่อจากบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์ต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเสนอให้บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้น ๆ บริษัทมีหลักการในการคัดสรรผลิตภัณฑ์โดยคำนึงถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นสำคัญ

นอกจากนี้ ในแต่ละปีผู้บริหารจะเข้าเยี่ยมชมงานแสดงสินค้านานาชาติทางด้านอุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้ามาจำหน่าย โดยในปี 2560 ผู้บริหารได้เข้าร่วมงาน European Association for Cardio – Thoracic Surgery (EACTS) และ MEDICA

• นโยบายการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย โดยมีการรับรองมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายว่าผลิตภัณฑ์เป็นของแท้ ของใหม่ ไม่เคยผ่านการใช้งานมาก่อน และไม่ใช่วินิจฉัยเก่าเก็บ ซึ่งจะมีการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนการส่งมอบให้ลูกค้า เพื่อรับรองว่าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายมีคุณภาพไม่ต่ำกว่ามาตรฐานที่กำหนด

สำหรับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ เช่น เครื่องหัวใจและปอดเทียม เครื่องพองการทำงานของหัวใจและปอด เครื่องแยกส่วนประกอบเลือด กล้องใส่เครื่องมือผ่าตัด เป็นต้น ทางบริษัทมีการรับประกันความชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์เป็นระยะเวลา 1 ปี ภายหลังจากติดตั้ง โดยภายในกำหนดเวลารับประกันดังกล่าวหากผลิตภัณฑ์เกิดชำรุดบกพร่องหรือขัดข้องอันเนื่องมาจากการใช้งานตามปกติ ทางบริษัทมีบริการซ่อมแซมผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าโดยไม่คิด

ค่าใช้จ่าย ซึ่งบริษัทมีทีมวิศวกรเครื่องมือแพทย์ซึ่งผ่านการอบรมวิธีการใช้งานและซ่อมบำรุงอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทาง ในขณะเดียวกัน หากผลิตภัณฑ์ที่รับประกันเกิดชำรุดบกพร่องหรือขัดข้องในช่วงเวลาประกัน ทางบริษัทสามารถนำผลิตภัณฑ์ไปเคลมต่อกับผู้ผลิตได้อีกต่อหนึ่ง

นอกจากนี้ หากพ้นช่วงระยะเวลาประกันผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจแล้ว ทางบริษัทมีการจัดทำสัญญาจ้างบำรุงรักษากับลูกค้า (การทำสัญญาจ้างบำรุงรักษาขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า โดยให้บริการเป็นจำนวนครั้งในแต่ละปี ค่าบริการดังกล่าวไม่รวมค่าเปลี่ยนอะไหล่อุปกรณ์/เครื่องมือที่ต้องใช้ในการซ่อมแซมเพื่อให้อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์กลับมาใช้งานได้ตามปกติ) โดยบริษัทจะจัดให้มีทีมวิศวกรเครื่องมือแพทย์ที่ผ่านการอบรมแล้วจากบริษัทผู้ผลิตในการให้บริการตรวจเช็คอุปกรณ์เพื่อการซ่อมบำรุงตามปกติเป็นประจำตามกำหนดเวลา (Preventive Maintenance) หรือให้บริการซ่อมแซมเมื่อเกิดการชำรุดด้วย ส่งผลให้ลูกค้ามีความประทับใจและซื้อผลิตภัณฑ์และบริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

● พัฒนาคูณภาพและบริการในทุก ๆ ด้าน

บริษัทมีนโยบายการพัฒนาคูณภาพในทุก ๆ ด้าน ภายใต้สโลแกนของบริษัท “คุณภาพ และบริการ คืองานของเรา” (“Quality and Service are Our Main Concerns”) ตั้งแต่ขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์ การสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ การบริการการขนส่งผลิตภัณฑ์ที่รวดเร็วและทันเวลา การบริการติดตั้งอุปกรณ์และการสาธิตวิธีการใช้งานโดยทีมผู้เชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ตลอดจนการให้บริการหลังการขายโดยทีมวิศวกรเครื่องมือแพทย์ซึ่งผ่านการอบรมวิธีการใช้งานและซ่อมบำรุงอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทาง เช่น การตรวจสอบให้ผลิตภัณฑ์อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน การดูแลรักษาและซ่อมบำรุงให้สามารถใช้งานได้ตามปกติ การซ่อมแซมเมื่อเกิดความขัดข้องในการใช้งาน (เฉพาะผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางแพทย์) รวมถึงมีการจัดอบรมหรือสัมมนาวิชาการเพื่อเรียนรู้วิธีการใช้งานผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บุคลากรของบริษัทมีความรู้เกี่ยวกับลักษณะการใช้งานของผลิตภัณฑ์ (Product Knowledge) เป็นอย่างดี

2) ด้านการขาย (Price)

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาขายตามต้นทุนของผลิตภัณฑ์บวกด้วยอัตรากำไรที่เหมาะสม หรือวิธีการบวกส่วนเพิ่มจากต้นทุน (Cost Plus Pricing) พิจารณาปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนราคาคูณภาพผลิตภัณฑ์ ตามภาวะการแข่งขันหรือตามสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทมีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน (Forward Contract) เพื่อลดความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการให้ส่วนลดหรือการส่งเสริมการขายอื่น ๆ แก่ลูกค้า โดยพิจารณาประกอบกับมูลค่าที่ลูกค้าสั่งซื้อ พฤติกรรมการสั่งซื้อของลูกค้า และประวัติการชำระเงินของลูกค้าในอดีต บริษัทกำหนดให้มีการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าตามนโยบายและอำนาจการอนุมัติตามที่บริษัทกำหนดไว้ ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายการแข่งขันด้านราคาหรือตัดราคาขายเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น แต่จะมุ่งเน้นในเรื่องการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพที่ได้มาตรฐานเป็นสำคัญ

3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์เป็นการดำเนินการผ่านพนักงานขายของบริษัท โดยพนักงานขายทำหน้าที่ในการประสานงานการติดต่อซื้อขายระหว่างบริษัทกับลูกค้า รักษาฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้ารายใหม่ให้กับบริษัท โดยเน้นโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในประเทศ บริษัทมีการแบ่งทีมขายแยกตาม

กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายและมีลักษณะการใช้งานของเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่แตกต่างกัน และแยกตามประเภทลูกค้าที่ตั้งอยู่ในภูมิภาคที่แตกต่างกัน (กรุงเทพฯ และปริมณฑล และต่างจังหวัด) ซึ่งพนักงานขายแต่ละทีมของบริษัทจะมีความรู้ความเข้าใจ และมีความเชี่ยวชาญในตัวผลิตภัณฑ์เฉพาะกลุ่มเป็นอย่างดี เพื่อที่จะสามารถให้คำแนะนำและนำเสนอวิธีการใช้งานที่ถูกต้องให้แก่ลูกค้า ตลอดจนชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ทางบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย เนื่องด้วยพนักงานขายถือเป็นช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรทางด้านการขาย การให้ความรู้และการอบรมประสิทธิภาพการใช้งานเกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์ การจัดให้พนักงานขายของบริษัทเข้าร่วมอบรมสัมมนาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

4) ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ (Promotion)

บริษัทให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการขายและโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีกิจกรรมทางการตลาดและการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างสม่ำเสมอเพื่อประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รับทราบถึงลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่าย นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากบริษัทผู้ผลิต โดยผ่านช่องทางหลัก ได้แก่ การจัดงานสัมมนาความรู้เชิงวิชาการ และการออกบูธในการประชุมเชิงวิชาการเพื่อส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์ของบริษัท ซึ่งจัดขึ้นสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในวงการแพทย์ เพื่อประชาสัมพันธ์ให้บุคลากรในวงการการแพทย์ได้รู้จักผลิตภัณฑ์ และวิธีการใช้งาน มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ที่ทางบริษัทจัดจำหน่าย อีกทั้งเป็นช่องทางที่บริษัทสามารถสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่นำมาประกอบกลยุทธ์ด้านการตลาดได้ โดยมีตัวอย่างการร่วมจัดแสดงสินค้า และสนับสนุนการประชุมเชิงวิชาการ ดังนี้

1. ประชุมใหญ่สามัญประจำปีครั้งที่ 31 “Evolving technologies in cardio thoracic surgery”
2. ประชุมวิชาการ ICN Forum ครั้งที่ 11 เรื่อง IC Update 2017 : TIPS & TRICKS for Successful in IC สหุยอดกลเม็ด (เคล็ดไม่ลับ) สู่อำนาจสำเร็จในงาน IC โดยชมรมพยาบาลควบคุมการติดเชื้อในโรงพยาบาล
3. ประชุมวิชาการเรื่อง “Best Practices to Minimize risk in Transfusion Service” โดยคณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดล
4. ประชุมวิชาการ สมาคมนักเทคโนโลยีหัวใจและทรวงอก ครั้งที่ 1 The First Annual Conference on CCT 2017 (ACTT)
5. ประชุมวิชาการงานบริหารโลหิตระดับชาติ ครั้งที่ 25 ประจำปี 2560 น้อมรำลึกในพระมหากรุณาธิคุณพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช The 25th Annual Academic Meeting of National Blood Centre 2017 in Remembrance of His Majesty King Bhumibol Adulyadej
6. ประชุมวิชาการ 2560 โดยสมาคมแผลไหม้และสमानแผล (ประเทศไทย)
7. ประชุมวิชาการระยะสั้น ครั้งที่ 19 โดยสมาคมศัลยแพทย์ทรวงอกแห่งประเทศไทย “Short Course in Cardiothoracic Surgery”
8. ประชุมวิชาการพัฒนาศักยภาพพยาบาลห้องผ่าตัด ประจำปี 2560 โดยโรงพยาบาลราชวิถี กรมการแพทย์
9. การประชุมวิชาการเสวนา ครั้งที่ 6 โดยภาควิชาศัลยศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ร่วมกับโครงการจัดตั้งชมรมศัลยเสวนา ภาควิชาศัลยศาสตร์และห้องผ่าตัด โรงพยาบาลสงขลานครินทร์
10. ประชุมวิชาการ เรื่อง “Critical care nursing 2017 : Monitoring and Management” โดยโรงพยาบาลตำรวจ
11. การประชุมวิชาการประจำปี 2560 ครั้งที่ 43 โดยราชวิทยาลัยศัลยแพทย์แห่งประเทศไทย
12. ประชุมวิชาการใหญ่สามัญประจำปี 2560 Perioperative Nursing Care Conference 11th 2017 : เรื่อง “Revolution to perioperative nurse 4.0” โดยสมาคมพยาบาลห้องผ่าตัดแห่งประเทศไทย

13. การสัมมนาระดับชาติ เรื่อง “การป้องกันการติดเชื้อในโรงพยาบาล” ครั้งที่ 14 ในหัวข้อเรื่อง “Key Evidence on Infection Prevention and Control” โดยชมรมควบคุมโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล
14. สมาคมศัลยแพทย์ทรวงอกแห่งประเทศไทย ร่วมกับ หน่วยศัลยกรรมหัวใจ ภาควิชาศัลยศาสตร์ โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ จัดอบรมสำหรับแพทย์ประจำบ้าน สาขาศัลยศาสตร์หัวใจ (Boot Camp for New CVT Resident)
15. การป้องกันและควบคุมโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล ร่วมกับ กลุ่มการพยาบาลจัดทำโครงการ พัฒนาศักยภาพพยาบาลด้านการป้องกันและควบคุมโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล ประจำปี 2560 โดยโรงพยาบาลพระนั่งเกล้า
16. ประชุมวิชาการอุปกรณ์การแพทย์ ครั้งที่ 29 โดย สมาคมอุปกรณ์การแพทย์ไทย ศูนย์วิจัย และพัฒนาอุปกรณ์ชีวการแพทย์ มหาวิทยาลัยมหิดล ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม
17. สัมมนาวิชาการประจำปี ครั้งที่ 15 สำนักการแพทย์ ร่วมกับมูลนิธิโรงพยาบาลกลาง
18. ประชุมวิชาการประจำปี 15th CDI-CVT Surgery Annual Meeting โดยสถาบันโรคทรวงอก
19. ประชุมวิชาการประจำปี 2560 เรื่อง “CULTIVATING KING RAMA IX'S WORKING PRINCIPLES FOR CSSD CREATIVITIES AND INNOVATION” โดยสมาคมศูนย์กลางงานปราศจากเชื้อแห่งประเทศไทย
20. ประชุมวิชาการการควบคุมและป้องกันการติดเชื้อในโรงพยาบาล ครั้งที่ 7 เรื่อง “Special issue in infection control”
21. ประชุมนานาชาติ 4th Heart Care Heart International Symposium ของ อ.ทวิศักดิ์ โชติวัฒนพงษ์
22. ประชุมวิชาการนานาชาติ สมเด็จพระเจ้าลูกเธอ เจ้าฟ้าจุฬาภรณวลัยลักษณ์ อัครราชกุมารี เนื่องในโอกาสทรงเจริญพระชนมายุ 60 พรรษา (The 1st CICM International Conference “Translational: From Bench to Bedside”)
23. ประชุมวิชาการร่วม บริษัท กรุงเทพดุสิตเวชการ จำกัด (มหาชน) ประจำปี 2560 โดยโรงพยาบาลกรุงเทพ
24. โครงการประชุมวิชาการสาขาการบริการโลหิต เรื่อง “การให้บริการโลหิตอย่างปลอดภัย” (Blood Safety) 2017 โรงพยาบาลสรรพสิทธิประสงค์ จ.อุบลราชธานี
25. ประชุมวิชาการ BCIO 2017 3rd Bangkok Conference in Interventional Oncology
26. ประชุมวิชาการ Chula Advanced Respiratory Intervention (CAR-i) “Workshop on-Soft cadaver-” หน่วยโรคระบบทางเดินหายใจและภาวะวิกฤต ภาควิชาอายุรศาสตร์ โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์
27. ประชุมวิชาการองค์กรพยาบาลโรงพยาบาลกรุงเทพกลุ่ม 6 ครั้งที่ 1 (1st NSO Forum group 6) เรื่อง “Transforming Nursing: Smart Nurse Smart life”
28. สมาคมออร์เวชแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ กลุ่มงาน Assembly of Intervention 1st Thailand Interventional Pulmonology Advance Your Bronchoscopy and Pleuroscopy Skills
29. ประชุมวิชาการงาน Two Days in Cardiology 27th Two Days in Cardiology

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น แคตตาล็อกออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ ของบริษัท (www.technomedical.co.th) หนังสือและวารสารต่างๆ เพื่อการเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัท รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ตัวอย่างให้ทดลองใช้จริงในกลุ่มอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลือง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การโฆษณาประชาสัมพันธ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัทจะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขและได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) ด้วย

5) ด้านการบริหารสินค้าคงคลัง (Warehouse Management)

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทเป็นอย่างมาก โดยได้พัฒนาระบบควบคุมการบริหารสินค้าคงคลัง (Warehouse Management System) ทำให้บริษัทสามารถพัฒนาการบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถตรวจสอบปริมาณคงเหลือของสินค้าคงคลังได้ตลอดเวลา (Real Time) และสามารถใช้ระบบในการควบคุมการเบิกจ่ายแทนการใช้บุคลากร อีกทั้งยังเป็นการลดต้นทุนในการใช้บุคลากรในการจัดการสินค้าคงคลัง การลดความเสี่ยงด้านการขายและเบิกผลิตภัณฑ์ที่อาจไม่สัมพันธ์กัน และเป็นประโยชน์ในการบริหารสินค้าคงคลังที่มีอายุการเก็บรักษาเพื่อป้องกันผลิตภัณฑ์เสื่อมสภาพหรือล้าสมัย ตลอดจนเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต ทั้งนี้ การบริหารสินค้าคงคลัง ประเภทเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัทจะใช้นโยบายผลิตภัณฑ์ใดที่จะหมดอายุก่อนจะถูกจำหน่ายออกไปก่อน เพื่อลดความเสียหายจากสินค้าหมดอายุและไม่เกิดการสูญเสีย หรือนโยบายการบริหารสินค้าคงคลังแบบ FEFO (First Expired, First Out) ซึ่งบริษัทได้เริ่มใช้งานระบบการบริหารสินค้าคงคลัง (Warehouse Management System) อย่างเป็นทางการได้ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2559 เป็นต้นมา

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

| กลุ่มผลิตภัณฑ์ | ปี 2558 | | ปี 2559 | | ปี 2560 | |
|---|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| 1. กลุ่มอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลือง | 449.73 | 88.04 | 493.24 | 88.74 | 528.23 | 84.05 |
| 2. กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ | 61.08 | 11.96 | 62.58 | 11.26 | 100.25 | 15.95 |
| รวมรายได้จากการขาย | 510.81 | 100.00 | 555.82 | 100.00 | 628.48 | 100.00 |

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สถานภาพตลาดเครื่องมือแพทย์ของโลก

(ที่มา ฝ่ายวิจัยนโยบาย สวทช และ อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ไทย โดย วิจัยกรุงศรี กุมภาพันธ์ 2561)

ปัจจุบันทั่วโลกมีการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์เป็นจำนวนมาก และมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแถบอเมริกา ยุโรปตะวันตก และเอเชียแปซิฟิก ทำให้มูลค่าตลาดโดยเฉลี่ยของเครื่องมือแพทย์จากทั่วโลกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วหรือประมาณร้อยละ 6.4 ต่อปี โดยในปี 2560 มีมูลค่าสูงถึง 360.8 พันล้านเหรียญสหรัฐ และคาดการณ์ว่าในปี 2563 จะเพิ่มขึ้นเป็น 435.8 พันล้านเหรียญสหรัฐ โดยในส่วนของอเมริกาจะมีการเติบโตสูงสุดคิดเป็นมูลค่าประมาณ 176.5 พันล้านเหรียญสหรัฐ และคาดว่าในปี 2563 จะมีมูลค่าสูงถึง 208.6 พันล้านเหรียญสหรัฐ ส่วนยุโรปตะวันตกมีมูลค่าตลาด 85.1 พันล้านเหรียญสหรัฐ และคาดว่าในปี 2563 จะมีมูลค่าสูงถึง 106.2 พันล้านเหรียญสหรัฐ ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกมีมูลค่าตลาดคิดเป็น 72.6 พันล้านเหรียญสหรัฐ และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 88.6 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2563

ตารางมูลค่าตลาดและคาดการณ์การเติบโตเครื่องมือแพทย์ของโลก

หน่วย : พันล้านเหรียญสหรัฐ

| ภูมิภาค | 2559 | 2560 | 2561 | 2562 | 2563 |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Americas | 16 | 176.5 | 187.3 | 197.9 | 208.6 |
| Asia/Pacific | 68.7 | 72.6 | 77.6 | 82.9 | 88.6 |
| Central/Eastern | 14.6 | 15.7 | 17 | 18.1 | 19.1 |
| Middle East/Africa | 10 | 10.8 | 11.5 | 12.5 | 13.2 |
| Western Europe | 79.5 | 85.1 | 92.6 | 101.4 | 106.2 |
| Total | 339.5 | 360.8 | 386.1 | 412.8 | 435.8 |

ที่มา: 2016 ITA Medical Device Top Market Report : International Trade Administration

ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าสหรัฐอเมริกา เป็นประเทศที่มีรายได้สูงสุดจากการจำหน่ายอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์ ซึ่งเป็นทั้งผู้ผลิตและส่งออกเครื่องมือแพทย์รายใหญ่ของโลก หรือคิดเป็นร้อยละ 26 ของตลาดทั่วโลก มีฐานการผลิตกระจายไปยังภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก ในส่วนของภูมิภาคยุโรป ประเทศที่มีการผลิตเครื่องมือแพทย์ที่สำคัญ คือ เยอรมนี อิตาลี ฝรั่งเศส และสหราชอาณาจักร โดยเฉพาะเยอรมนีถือเป็นผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์ที่ได้รับการยอมรับในเรื่องของคุณภาพ รวมถึงการพัฒนาคิดค้นเทคโนโลยีและกระบวนการผลิตด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง

ส่วนภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการผลิตเครื่องมือแพทย์และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ในอันดับต้นๆ เนื่องจากญี่ปุ่นเป็นศูนย์กลางของนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ที่ทันสมัยและได้รับการยอมรับจากทั่วโลก โดยในปี 2559 อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของญี่ปุ่นมีมูลค่าสูงถึง 28.1 พันล้านเหรียญสหรัฐ และคาดว่าในปี 2563 จะมีมูลค่าเพิ่มขึ้นเป็น 31.7 พันล้านเหรียญสหรัฐ

ในปี 2560 ประเทศที่มีการส่งออกเครื่องมือแพทย์มากที่สุดคือ เยอรมนี คิดเป็นสัดส่วน 17.5% ของมูลค่าการส่งออกเครื่องมือแพทย์ทั้งหมดของโลก รองลงมาคือสหรัฐอเมริกา ส่วนประเทศที่นำเข้าเครื่องมือแพทย์มากที่สุดคือ

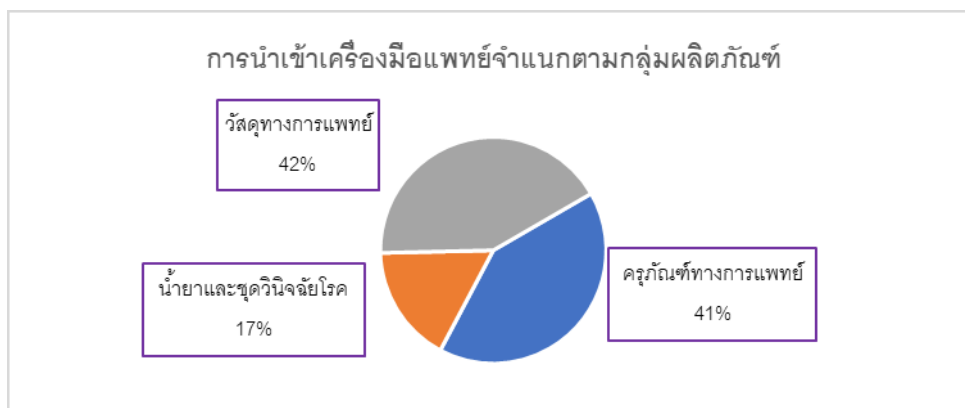
สหรัฐอเมริกา มีมูลค่าคิดเป็นสัดส่วน 24% ของมูลค่าการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ทั้งหมด รองลงมาคือเยอรมนี ส่วนประเทศไทยเป็นประเทศที่ส่งออกและนำเข้าเครื่องมือแพทย์อยู่ในลำดับที่ 15 และ 33 ของโลก ตามลำดับ

สถานภาพตลาดเครื่องมือแพทย์ไทย

อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ไทย ปัจจุบันอยู่ภายใต้ พ.ร.บ. เครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 โดยมีกองควบคุมเครื่องมือแพทย์ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) เป็นหน่วยงานในการกำกับ ดูแล และรับผิดชอบในการออกใบอนุญาตการผลิต/จำหน่าย/นำเข้าเครื่องมือแพทย์ที่ได้มาตรฐานตามที่สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) กำหนด

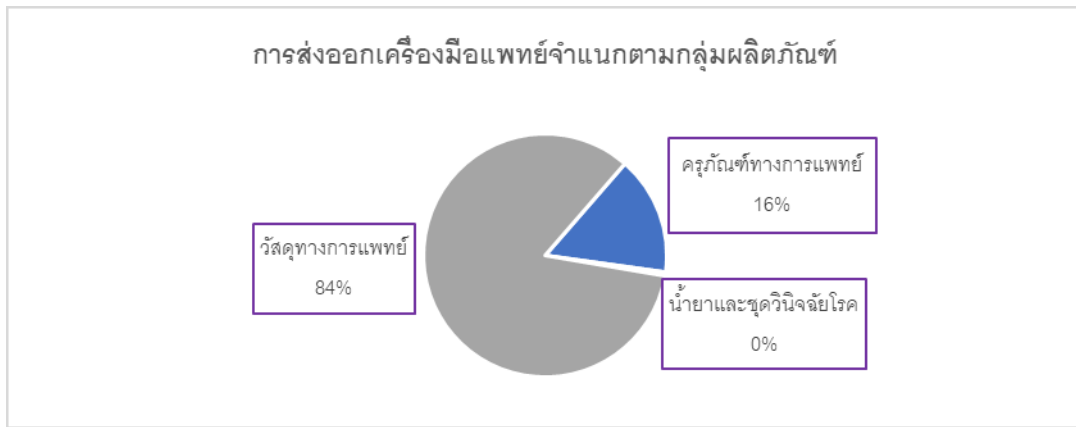
ประเทศไทยเป็นประเทศผู้นำเข้าและส่งออกเครื่องมือแพทย์รายใหญ่ในภูมิภาคอาเซียน อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ส่วนใหญ่ของไทยยังคงเป็นลักษณะของการซื้อมาขายไป และยังขาดการพัฒนาด้านเทคโนโลยีนวัตกรรมที่เป็นของตนเอง

ในปี 2560 ประเทศไทยนำเข้าเครื่องมือแพทย์ มีมูลค่ารวม 62,362 ล้านบาท โดยผลิตภัณฑ์ที่ไทยนำเข้าส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุทางการแพทย์ ซึ่งมีมูลค่า 26,225 ล้านบาท ประเทศไทยนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มากที่สุดคือ สหรัฐอเมริกา รองลงมาได้แก่ จีน เยอรมนี และญี่ปุ่น



ที่มา: Medical Device Intelligence (MeDIU)

ในปี 2560 ประเทศไทยส่งออกเครื่องมือแพทย์ มีมูลค่ารวม 102,478 ล้านบาท โดยผลิตภัณฑ์ที่ไทยส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุทางการแพทย์ ซึ่งมีมูลค่า 85,771 ล้านบาท ผลิตภัณฑ์ที่ประเทศไทยผลิตเพื่อส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องมือแพทย์ในกลุ่มวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ ได้แก่ ถุงมือยางทางการแพทย์ หลอดสวนและหลอด/เข็มฉีดยา และอุปกรณ์ทำแผล เป็นต้น ประเทศไทยส่งออกเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มากที่สุดคือ สหรัฐอเมริกา รองลงมาได้แก่ ญี่ปุ่น เยอรมนี และเนเธอร์แลนด์



ที่มา: Medical Device Intelligence (MeDIU)

ในปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการเครื่องมือแพทย์ที่จดทะเบียนเป็นสถานประกอบการตามพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 มีจำนวนผู้ประกอบการนับจากปี 2553 - 2558 มีจำนวนรวมกว่า 498 ราย และผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ มีจำนวนรวมกว่า 2,494 ราย (ข้อมูลจากกองควบคุมเครื่องมือแพทย์ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา)

แนวโน้มอุตสาหกรรม

ในระยะ 1-3 ปีข้างหน้า (ปี 2561-2563) คาดว่ามูลค่าการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ในประเทศจะขยายตัวต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยหนุนทั้งจากภาครัฐ และการเติบโตด้านอุปสงค์ และอุปทานดังนี้

1. นโยบายสนับสนุนจากภาครัฐในการให้สิทธิพิเศษการลงทุนกับธุรกิจอุปกรณ์การแพทย์ ส่งเสริมให้ไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (Medical Hub) ภายในปี 2568 นอกจากนี้ อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ยังอยู่ในอุตสาหกรรมเป้าหมาย (New S-Curve) ของภาครัฐที่มีแผนสนับสนุนการลงทุน
2. การเจ็บป่วยที่เพิ่มขึ้นของคนไทย โดยเฉพาะจำนวนผู้ป่วยจากโรคเฉพาะทาง อาทิ โรคหัวใจ โรคหลอดเลือดสมอง โรคมะเร็ง และโรคเบาหวาน (ที่มาข้อมูลจากกระทรวงสาธารณสุข) และจำนวนประชากรผู้สูงอายุที่มีมากขึ้น จะหนุนความต้องการใช้บริการทางการแพทย์ที่ทันสมัยและเทคโนโลยีขั้นสูงมากขึ้น
3. สัดส่วนจำนวนผู้ป่วยต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการในไทยมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นจากความได้เปรียบของไทยในด้านคุณภาพและมาตรฐานการรักษาเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งในอาเซียน จะช่วยสนับสนุนให้ความต้องการอุปกรณ์การแพทย์ในไทยขยายตัวต่อเนื่อง
4. ธุรกิจโรงพยาบาลมีแผนการขยายการลงทุนเพิ่มเติมทั้งการสร้างโรงพยาบาลแห่งใหม่ และการลงทุนทางด้านเครื่องมือแพทย์เพื่อรองรับผู้ป่วยทั้งชาวไทยและต่างชาติที่มีมากขึ้น
5. กลุ่มวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ซึ่งมีสัดส่วนสูงยังทยอยเติบโตต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยหนุนจากการขยายตัวของการให้บริการสาธารณสุข และเป็นสินค้าจำเป็นที่ใช้งานทั่วไป ทำให้ยังคงมีความต้องการใช้ในสถานพยาบาลและผู้ป่วยทั่วไปค่อนข้างสม่ำเสมอ

ภาพรวมจำนวนโรงพยาบาลในประเทศไทย

บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ให้แก่โรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย โดยโรงพยาบาลรัฐบาลเป็นลูกค้าหลักของบริษัท

ข้อมูลจำนวนโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในประเทศไทย

| โรงพยาบาล | จำนวน (แห่ง) |
|---|--------------|
| โรงพยาบาลรัฐบาล | |
| โรงพยาบาลศูนย์/ทั่วไป | 117 |
| โรงพยาบาลชุมชน | 779 |
| โรงพยาบาลอื่นสังกัดกระทรวงสาธารณสุข ^{1/} | 60 |
| โรงพยาบาลสังกัดกระทรวงอื่น ^{2/} | 116 |
| รวมจำนวนโรงพยาบาลรัฐบาล | 1,072 |
| โรงพยาบาลเอกชน | 341 |

ที่มา: ข้อมูลระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ ทรัพยากรสุขภาพ สำนักระบาดวิทยาและยุทธศาสตร์ ณ วันที่ 9 มีนาคม 2561

- ^{1/} โรงพยาบาลอื่นสังกัดกระทรวงสาธารณสุข คือ โรงพยาบาลที่อยู่ในสังกัดกรมอื่น ๆ ในกระทรวงสาธารณสุข เช่น สถาบันบำราศนราดูร โรงพยาบาลศรีธัญญา สถาบันโรคทรวงอก เป็นต้น
- ^{2/} โรงพยาบาลสังกัดกระทรวงอื่น คือ โรงพยาบาลที่ไม่ได้อยู่ในสังกัดหรือกรมที่กระทรวงสาธารณสุขดูแล แต่อยู่ในสังกัดอื่น เช่น กทม. โรงเรียนแพทย์ หรือกองทัพ หรือกระทรวงอื่น

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงในการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์แบบ Exclusive Distributor โดยนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศ ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ชั้นนำเป็นที่รู้จักในวงการแพทย์ทั่วไป เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าในประเทศ ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต บริษัทมีการลงนามในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิต อายุสัญญา 1 - 3 ปี การที่บริษัทไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ หากในอนาคต บริษัทไม่ได้รับการต่ออายุในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) จากบริษัทผู้ผลิต และ/หรือ บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง หรือบริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่น ๆ หรือ ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิต เช่น เงื่อนไขการกำหนดยอดขายสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ขั้นต่ำที่บริษัทต้องสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิต เป็นต้น จนทำให้บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ก็อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่บริษัทได้พิจารณาแล้วว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการขาย ประกอบกับบริษัทมีกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในประเทศไทย ซึ่งลักษณะการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยจะต้องใช้ความเชี่ยวชาญในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจในการเป็นตัวแทนจำหน่าย เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ประกอบกับการบริการที่ดีที่ทำให้ลูกค้าประทับใจมาโดยตลอด จึงสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า

บริษัทมีจุดเด่น (Strength) ในฐานะตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ การมีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ การมีทีมงานขายที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า ตลอดจนมีทักษะในการขาย ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต และได้รับการต่ออายุสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) จากผู้ผลิตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ หากเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายสั่งซื้อขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) โดยทางบริษัทได้ดำเนินการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อย่างสุดความสามารถแล้ว บริษัทก็จะมีภาระที่แรงเหตุผลของการไม่สามารถบรรลุยอดขายสั่งซื้อขั้นต่ำและหารือกับผู้ผลิตให้เข้าใจร่วมกันได้ โดยไม่เป็นเหตุให้ต้องยกเลิกสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) แต่อย่างใด และจากระยะเวลาที่ผ่านมา กรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายสั่งซื้อขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญา Distributor Agreement บริษัทก็ไม่เคยได้รับแจ้งความประสงค์ในการยกเลิกการต่อสัญญาจากผู้ผลิตจากสาเหตุดังกล่าว เนื่องจากบริษัทสามารถเจรจาต่อรองกับบริษัทผู้ผลิตได้

ด้วยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้บริหารบริษัทที่ยาวนานกว่า 15 ปี มีการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตมาเป็นระยะเวลานานอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการมีประสบการณ์ในการขายและการบริการลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้บริษัทสามารถคัดเลือกเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานการผลิตจากบริษัทผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ และเป็นที่ยอมรับของลูกค้ามาโดยตลอด บริษัทจึงได้รับการยอมรับและได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย

เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตกว่า 29 รายจาก 16 ประเทศ จึงเป็นการลดความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ผลิตรายใดมีปัญหาในการดำเนินธุรกิจจนทำให้ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทได้ บริษัทก็สามารถนำเข้าผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายอื่นที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายได้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการเจรจากับผู้ผลิตเพื่อให้สินค้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทจำหน่ายทุกรายการเป็นสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Exclusive Distributor

สำหรับกรณีที่บริษัทผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง โดยไม่แต่งตั้งบริษัทให้เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทประเมินว่าโอกาสที่ผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยเองโดยตรงเป็นไปได้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตต้องจัดให้มีบุคลากร รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดในประเทศไทยเอง ซึ่งไม่ใช่เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่ในต่างประเทศ

และในกรณีที่บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามักเกิดจากการที่บริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศมีการปรับโครงสร้างกิจการ เช่น การซื้อกิจการ การควบรวมกิจการ เป็นต้น ทำให้บริษัทผู้ผลิตอาจไม่เลือกบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายต่อ ซึ่งขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม หากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ทางบริษัทก็สามารถเจรจากับบริษัทผู้ผลิตรายใหม่ ๆ เพื่อนำสินค้าประเภทเดียวกันมาจำหน่ายได้

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่จำนวนสองรายในประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศอิตาลี

บริษัทมีการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์รายใหญ่สองราย โดยผู้ผลิตรายที่หนึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์สิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัดในโรงพยาบาลในประเทศสหรัฐอเมริกา หากในอนาคตผู้ผลิตรายดังกล่าวประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถขายสินค้าให้แก่บริษัทได้ หรือ ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่ทำให้บริษัทอาจจะไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายดังกล่าวในอนาคต เช่น ไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) จากบริษัทผู้ผลิต และ/หรือ บริษัทผู้ผลิตทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง หรือ บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่น ๆ หรือ ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิตรายดังกล่าว เช่น ไม่สามารถบรรลุเงื่อนไขยอดขายซึ่งผู้ผลิตกำหนดที่บริษัทต้องสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิต เป็นต้น จนทำให้บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ก็อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทในการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายใหญ่ และอาจจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม การที่ผู้ผลิตรายดังกล่าวเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์สิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัดในโรงพยาบาลรายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา มีฐานะทางการเงินที่ดี และมีรายได้รวมกว่า 100,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี มีพนักงานรวมกว่า 30,000 คน จึงทำให้โอกาสที่จะเกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ สำหรับความเสี่ยงในการจะถูกยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้น บริษัทเชื่อว่าการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตรายดังกล่าว นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทเป็นเวลาต่อเนื่องกันนานกว่า 15 ปี มีการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายดังกล่าวมาเป็นระยะเวลานานอย่างต่อเนื่อง และที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาในการสั่งซื้อจากผู้ผลิตรายดังกล่าว บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะยังคงเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตรายดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่อง

บริษัทยังมีการพึ่งพิงผู้ผลิตรายที่สอง ซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจรายใหญ่ในประเทศไทย โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแบบ Exclusive Distributor จากผู้ผลิตในปี 2558 โดยมีระยะเวลาสัญญา 1 ปี จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายนี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับการต่ออายุสัญญาเนื่องจากสามารถขายสินค้าได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ตลอดจนได้รับรางวัลตัวแทนจำหน่ายดีเด่นจากผู้ผลิตในปี 2559 และปี 2560 ทำให้บริษัทเชื่อว่าจะได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายนี้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีความเป็นไปได้ค่อนข้างน้อยที่บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง หรือ บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่น

อย่างไรก็ดี หากเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) โดยทางบริษัทได้ดำเนินการจำหน่ายสินค้าอย่างสุดความสามารถแล้ว บริษัทก็จะมีภาระที่เสี่ยงต่อการไม่สามารถบรรลุยอดขายขั้นต่ำและหารือกับผู้ผลิตให้เข้าใจร่วมกันได้ โดยไม่เป็นเหตุให้ต้องยกเลิกสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) แต่อย่างใด และจากระยะเวลาที่ผ่านมา กรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดขายขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) บริษัทก็ไม่เคยได้รับแจ้งความประสงค์ในการยกเลิกการต่อสัญญาจากผู้ผลิตจากสาเหตุดังกล่าว เนื่องจากบริษัทสามารถเจรจาต่อรองกับบริษัทผู้ผลิตได้

สำหรับกรณีที่บริษัทผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง โดยไม่แต่งตั้งบริษัทให้เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทประเมินว่าโอกาสที่ผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยเองโดยตรงเป็นไปได้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตต้องจัดให้มีบุคลากร รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดในประเทศไทยเอง ซึ่งไม่ใช่เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่ในต่างประเทศ

และในกรณีที่บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามักเกิดจากการที่บริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศมีการปรับโครงสร้างกิจการ เช่น การซื้อกิจการ การควบรวมกิจการ เป็นต้น ทำให้บริษัทผู้ผลิตอาจไม่เลือกบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายต่อ ซึ่งขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม หากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ทางบริษัทก็สามารถเจรจากับบริษัทผู้ผลิตรายใหม่ ๆ เพื่อนำสินค้าประเภทเดียวกันมาจำหน่ายได้

1.3 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ในปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการเครื่องมือแพทย์ที่จดทะเบียนเป็นสถานประกอบการตามพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 มีจำนวนผู้ประกอบการนับจากปี 2553 - 2558 มีจำนวนรวมกว่า 498 ราย และผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ มีจำนวนรวมกว่า 2,494 ราย (ข้อมูลจากกองควบคุมเครื่องมือแพทย์ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา) การจดทะเบียนสถานประกอบการดังกล่าวนี้ไม่มีอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน (Low Barrier to Entry) มากนัก จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการมีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นในประเทศ โดยเฉพาะผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับการมีสินค้าที่มีผู้ประกอบการผลิตหรือผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์รายอื่น ๆ ที่มีการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าอื่นที่มีมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่าย ทำให้ลูกค้าอาจเลือกใช้ผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายอื่นทดแทนกันได้ง่าย

ถึงแม้ว่าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่จำหน่ายในประเทศไทยมีความหลากหลายของประเภทผลิตภัณฑ์ ลักษณะการใช้งาน คุณภาพผลิตภัณฑ์ และตราสินค้าจำนวนมากจากหลายประเทศทั่วโลก แต่ผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทจำหน่ายทั้งหมดนั้น เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการขาย

ประกอบกับบริษัทมีกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในประเทศไทย ทำให้บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบ Exclusive Distributor อีกทั้งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายมีความหลากหลายและส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง นอกจากนี้ บริษัทมีอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจที่ครอบคลุมหลากหลาย เมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ เช่น เครื่องหัวใจและปอดเทียม เครื่องพองการทำงานของหัวใจและปอด ลิ้นหัวใจเทียม ขอบลิ้นหัวใจเทียม ปอดเทียม ชุดสายยางสำหรับการผ่าตัดหัวใจ และสายสวนหลอดเลือดแดง โดยในปัจจุบันบริษัทมีนโยบายที่จะเพิ่มการจำหน่ายเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางให้มากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับคู่แข่ง ทำให้บริษัทสามารถจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

1.4 ความเสี่ยงจากลูกค้าการค้า

ปัจจุบัน บริษัทจัดจำหน่ายสินค้าให้แก่สถานพยาบาลในประเทศ ได้แก่ โรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย บริษัทมีนโยบายการเรียกเก็บหนี้สำหรับลูกค้าประเภทต่าง ๆ ดังนี้

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

บริษัทมีรายได้จากโรงพยาบาลรัฐบาลเป็นหลัก โรงพยาบาลรัฐบาลหลายแห่งมักมีประวัติการจ่ายชำระหนี้ที่ค่อนข้างล่าช้ากว่านโยบายที่บริษัทตั้งไว้ เนื่องจากต้องรอการเบิกจ่ายงบประมาณจากรัฐบาล ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการรับชำระหนี้ค่าสินค้าจากลูกค้าโรงพยาบาลที่ล่าช้าจากนโยบายที่ตั้งไว้ อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลประวัติการรับชำระหนี้ในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีหนี้สูญจากการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าโรงพยาบาลหรือลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ เลย เนื่องจากบริษัทจัดให้มีพนักงานเก็บเงินครอบคลุมภูมิภาคต่าง ที่คอยติดตามการเก็บเงินอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายในการติดตามหนี้จากลูกค้า ผ่านพนักงานขายของบริษัท โดยบริษัทกำหนดให้พนักงานขายติดตามการชำระหนี้จากลูกค้าที่อยู่ในความรับผิดชอบอย่างเต็มที่ ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าความเสี่ยงที่บริษัทจะมีหนี้สูญจากการรับชำระหนี้ที่ล่าช้าจากลูกค้าโรงพยาบาลมีน้อยมาก

2. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

2.1 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 24.97 ของทุนชำระแล้วของบริษัท โดยทั้งสองท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ และมีประสบการณ์ในธุรกิจเครื่องมือแพทย์มาเป็นเวลานาน เป็นผู้วิสัยทัศน์และมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงกรรมการและผู้บริหารรายดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทได้เริ่มใช้แนวทางการบริหารงานอย่างมืออาชีพ มีการมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบในการทำงานให้แก่ผู้บริหารท่านอื่น ๆ และพนักงานแต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการจัดการ และลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงกรรมการทั้งสองท่านในการดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการแต่งตั้งบุคลากรของบริษัทที่มีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์ในการทำงาน ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารหลักในสายงานด้านต่าง ๆ ตามความรู้ความสามารถของแต่ละท่าน ตลอดจนมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่จำเป็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องระหว่างผู้บริหารและพนักงานบริษัทอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทได้กำหนดให้ผู้บริหารในระดับต่าง ๆ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทให้มากขึ้น มีการกระจายอำนาจการบริหาร มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่าง ๆ อย่างชัดเจน ดังนั้นแม้ว่านายแพทย์ศุภพงษ์ จวรรโงบุตร และนางสุนทรี จวรรโงบุตร ยังคงเป็นผู้กำหนดนโยบายหลักของบริษัท แต่ผู้บริหารหลักในแต่ละฝ่ายก็เป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจดำเนินการด้านต่าง ๆ ในรายละเอียด ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารงานหลักได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการสรรหาผู้บริหารมืออาชีพและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาร่วมงานกับบริษัทเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงให้กับบริษัทในระยะยาวต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ตารางแสดงทรัพย์สินของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

| หน่วย : ล้านบาท | | | | | |
|-----------------|--|------------------|---|--|---|
| ประเภททรัพย์สิน | ลักษณะทรัพย์สิน | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน | มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 60 | 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 | ใช้เป็นส่วนหนึ่งของหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับเจ้าหนี้สถาบันการเงินจำนวน 1 แห่ง ในวงเงินสินเชื่อที่มีต่อสถาบันการเงินดังกล่าวรวม 130.00 ล้านบาท โดยทรัพย์สินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทมีวงเงินจดจำนองเป็นหลักประกัน 131.20 ล้านบาท | 21.46 (ยังไม่รวมมูลค่าสิ่งปลูกสร้างในอนาคต) | - ที่ดินเปล่าซึ่งจะมีการใช้ประโยชน์ในอนาคต เพื่อสร้างสำนักงานแห่งใหม่และโซลาร์รูฟท็อป |

| ประเภททรัพย์สิน | ลักษณะทรัพย์สิน | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน | มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 60 | การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน |
|---|---|---|---|--------------------------|---|
| 2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร | อาคารสำนักงานและคลังสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 29, 31, 33 และ 35 ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 ซึ่งตั้งอยู่บนที่ดินในข้อ 1.1) | บริษัท | ใช้เป็นส่วนหนึ่งของหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับเจ้าหนี้สถาบันการเงินจำนวน 1 แห่ง ในวงเงินสินเชื่อที่มีต่อสถาบันการเงินดังกล่าวรวม 304.07 ล้านบาท โดยทรัพย์สินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทมีวงเงินจดจำนองเป็นหลักประกัน มีมูลค่าตามบัญชีจำนวนประมาณ 79.96 ล้านบาท | 21.34 | - เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัท |
| 3. เครื่องตกแต่งติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน | เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงานที่ใช้ในอาคารสำนักงานของบริษัท | บริษัท | - ไม่มี - | 8.96 | - เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ในสำนักงานของบริษัท |
| 4. คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เชื่อมต่อ | คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เชื่อมต่อที่ใช้ในสำนักงาน และการดำเนินธุรกิจของบริษัท | บริษัท | - ไม่มี - | 4.90 | - เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท |
| 5. ยานพาหนะ | ยานพาหนะที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ และขนส่งสินค้า | บริษัท และบางส่วนอยู่ภายใต้สัญญาเช่าซื้อ และสัญญาเช่าทางการเงิน | - ไม่มี - | 23.81 | - เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ และขนส่งสินค้าของบริษัท |
| 6. อุปกรณ์เพื่อการสาธิต | อุปกรณ์ทางการแพทย์เพื่อการสาธิตที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท | บริษัท | - ไม่มี - | 11.85 | - เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท |
| 7. งานระหว่างก่อสร้าง | งานออกแบบก่อสร้างโรงจอดรถของบริษัท และอาคารสำนักงาน ไซวูมสินค้า | บริษัท | - ไม่มี - | 18.42 | - งานออกแบบก่อสร้างโรงจอดรถของบริษัทและ |

| ประเภททรัพย์สิน | ลักษณะทรัพย์สิน | ลักษณะ กรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน | มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 60 | การใช้ประโยชน์ ในทรัพย์สิน |
|-----------------|-----------------|----------------------|------------|-----------------------------|--|
| | | | | | ก่อสร้างอาคารสำนักงาน ไทรบุรีมลินคำ |
| รวม | | | | 178.47 | |

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 |

| รายละเอียดสำคัญของสัญญาบริการ | |
|-------------------------------|---|
| รายละเอียดสัญญา | ตามที่ผู้รับบริการได้ทำสัญญาเช่าอาคารตามสัญญาเช่าอาคาร ฉบับลงวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558 นั้น เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ผู้รับบริการ ผู้ให้บริการได้จัดให้มีบริการแก่ผู้รับบริการ 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 ซึ่งเป็นบริษัทที่มีกรรมกรคือ นายฉัตรชัย เลิศอมรพงษ์ มีความสัมพันธ์เป็นหลานของนางสุนทรี จรรโลงบุตร (นางสุนทรี จรรโลงบุตร เป็นกรรมกร ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท) ซึ่งไม่เข้านิยามเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันและไม่เป็นการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ กับบริษัท และคู่สัญญาอีกฝ่าย คือ บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้รับบริการ |
| วันที่ทำสัญญา | 3 มกราคม 2560 |
| รายละเอียดสัญญา | ผู้ให้บริการตกลงให้บริการดูแลสินค้าและบรรจุสินค้าที่อยู่ในคลังสินค้า ที่ตั้งอยู่เลขที่ 11/17 หมู่ที่ 9 ตำบลบางโจลง 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 ชับปี สามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีรายละเอียดสัญญาที่สำคัญ ดังนี้

| รายละเอียดสำคัญของกรมธรรม์ประกันภัยอัคคีภัยสำหรับอาคารสำนักงานของบริษัท | |
|---|--|
| คู่สัญญา | บริษัท ชับปี สามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารบริษัท |
| เลขที่กรมธรรม์ | 000-16-11-109-03467 |
| วันที่ทำสัญญา | วันที่ 2 กันยายน 2560 |
| ประเภทประกันภัย | การประกันอัคคีภัยทรัพย์สินสำหรับอาคารสำนักงานของบริษัท บนที่ตั้งเลขที่ 29, 31, 33, 35 (บนโฉนดเลขที่ 20312, 245915 - 245917) ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 |
| ระยะเวลาประกันภัย | 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 2 กันยายน 2560 - 2 กันยายน 2561 เวลา 16.00 น. |
| วงเงินเอาประกันภัย | 25,280,000 บาท สำหรับตัวอาคาร (ไม่รวมรากฐาน) |
| ผู้รับผลประโยชน์ | ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ตามภาระผูกพัน |

| รายละเอียดสำคัญของกรมธรรม์ประกันภัยอัคคีภัยสำหรับอาคารสำนักงานของบริษัท | |
|---|---|
| คู่สัญญา | บริษัท ชับปี สามัคคีประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารบริษัท |
| เลขที่กรมธรรม์ | 000-17-11-109-02905 |
| วันที่ทำสัญญา | วันที่ 23 สิงหาคม 2560 |
| ประเภทประกันภัย | การประกันอัคคีภัยทรัพย์สินสำหรับอาคารสำนักงานของบริษัท บนที่ตั้งเลขที่ 39 (บนโฉนดเลขที่ 20314) ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 |
| ระยะเวลาประกันภัย | 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 23 สิงหาคม 2560 - 23 สิงหาคม 2561 เวลา 16.00 น. |
| วงเงินเอาประกันภัย | 25,4930,000 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 | 04490-60100/POL/001679-051 |

| รายละเอียดสำคัญของกรมธรรม์ประกันภัยอัคคีภัยสำหรับเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงานในสำนักงานของบริษัท และสินค้าคงคลังของบริษัท | |
|--|--|
| วันที่ทำสัญญา | 10 กรกฎาคม 2560 |
| 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 2560 – 10 กรกฎาคม 2561 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 | 04490-60100/POL/001678-051 |
| วันที่ทำสัญญา | 10 กรกฎาคม 2560 |
| ประเภทประกันภัย | การประกันอัคคีภัยทรัพย์สิน สินค้าในคลังสินค้าของบริษัท บนที่ตั้งเลขที่ 11/17 หมู่ที่ 9 ถนนบางนาตราด (กม.19) ตำบลบางโกลน อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 |
| ระยะเวลาประกันภัย | 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 10 กรกฎาคม 2560 – 10 กรกฎาคม 2561 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 4 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ขอบบรรจุเวชภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Medipak” จุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Stericap” สายให้ยาหรือสารนำทางหลอดเลือดดำ ชนิดมีหัวล็อก ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Extension Tubing” โดยมีรายละเอียดเครื่องหมายการค้าของบริษัท ดังต่อไปนี้

| เครื่องหมายการค้า | ภาพเครื่องหมายการค้า | กรรมสิทธิ์ | สำหรับสินค้าประเภท | ระยะเวลาคุ้มครอง |
|-------------------|---|------------|--|--|
| TM |  | บริษัท | ซองพลาสติก ใช้บรรจุของ ^{/1} | 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ ทุก ๆ 10 ปี (บริษัทจดทะเบียน เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2558) |
| TM |  | บริษัท | กล่องใส่เครื่องมือแพทย์ และศัลยกรรม | 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ ทุก ๆ 10 ปี (บริษัทจดทะเบียน เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2558) |
| TM |  | บริษัท | จุกยาง | 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ ทุก ๆ 10 ปี (บริษัทจดทะเบียน เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2560) |
| TM |  | บริษัท | สายยางให้น้ำเกลือ ท่อยางให้เลือด อาหาร และ ยาในทางการแพทย์ | 10 ปี นับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ ทุก ๆ 10 ปี (บริษัทจดทะเบียน เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2560) |

5. เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม ในการพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมรวมทั้งโครงการลงทุนแต่ละโครงการนั้น บริษัทจะให้ความสำคัญกับการพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นสำคัญ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยง และสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทอย่างรอบคอบ ซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ และต้องดำเนินการให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมาย กฎระเบียบ หรือประกาศคำสั่งต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทจะควบคุมผ่านการส่งกรรมการและ/หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการเพื่อควบคุมทิศทางและนโยบายการบริหารงานให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาทหรือเข้าเกี่ยวข้องกับคดีความหรือการดำเนินการทางกฎหมายอื่นใดที่มีผลกระทบในด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่เป็นจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

7. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

| | | |
|---------------------------------------|---|--|
| ชื่อบริษัท (ภาษาไทย) | : | บริษัท เทคโนเมดิคัล จำกัด (มหาชน) |
| ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ) | : | Techno Medical Public Company Limited |
| ชื่อย่อ | : | TM |
| ทุนจดทะเบียน | : | 154,000,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 308,000,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท |
| ทุนชำระแล้ว | : | 153,999,993.50 บาท (หุ้นสามัญ 307,999,987 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท |
| ลักษณะการประกอบธุรกิจ | : | ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายให้กับสถานพยาบาลในประเทศ ทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน คลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 29 ซอยลาดพร้าว 92 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 02-933-6112, 02-933-6119 โทรสาร 02-933-9763 |
| ที่ตั้งสำนักงานสาขา (คลังสินค้า) | : | เลขที่ 11/17 หมู่ที่ 9 ถนนบางนาตราด (กม. 19) ตำบลบางโฉลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 |
| เลขทะเบียนบริษัท | : | 01075500000117 |
| เว็บไซต์ | : | www.technomedical.co.th |
| เลขานุการบริษัท | : | นางสาวสุพัตรา แกมแก้ว โทรศัพท์ 02-933-6112 : 203 E-mail: info@technomedical.co.th |
| นักลงทุนสัมพันธ์ | : | นางสาวสุพัตรา แกมแก้ว โทรศัพท์ 02-933-6112 : 203 E-mail: info@technomedical.co.th |
| ชื่อ สถานที่ตั้งของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ | : | บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 4 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย |

ผู้สอบบัญชี

:

62 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 02-229-2800, 02-654-5599

โทรสาร 02-359-1259

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 ควอนตัม พอยท์ คอนซัลติ้ง จำกัด

เลขที่ 256/194 หมู่ 4

แขวงคลองถนน เขตสายไหม

กรุงเทพมหานคร 10220

โทรศัพท์ 081-822-5309