

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมาย

#### 1) วิสัยทัศน์ (VISION)

บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำทางธุรกิจทันตสุขภาพของประเทศไทย

#### 2) พันธกิจ (MISSION)

บริษัทฯ ภายใต้งานให้บริการทันตกรรมของ ศูนย์ทันตกรรมและ คลินิกทันตกรรม จะให้บริการทางทันตกรรม ด้วยคุณภาพตามหลักวิชาชีพ และมาตรฐานบริการ โดยคำนึงถึงความปลอดภัยและความพึงพอใจของผู้รับบริการ และมุ่งมั่นที่จะพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง ภายใต้สโลแกน “เราสร้างรอยยิ้ม เพื่อปกป้องความเป็นคุณ” โดยให้ความสำคัญในการดำเนินงานและการส่งมอบคุณค่าสำคัญ (VALUES) ให้แก่ลูกค้า ได้แก่

- “Smile Quality” หมายถึง มุ่งเน้นการให้บริการที่ได้คุณภาพมาตรฐานระดับสากล ด้วยการเลือกใช้เทคโนโลยีทางทันตกรรมที่สากลยอมรับและมีมาตรฐานสูง ด้วยทันตแพทย์ผู้ทรงคุณวุฒิและเชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่หลากหลายสาขา ภายใต้งานกำกับดูแลคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนด
- “Smile Price” หมายถึง การกำหนดราคาค่าบริการที่ชัดเจนและเหมาะสมต่อการให้บริการ ตรวจสอบได้ รวมถึงรูปแบบการบริการที่นำเสนอลูกค้า (Packages) เป็นสิ่งที่คุ้มค่า
- “Smile Services” หมายถึง กระบวนการดูแลรักษาทางทันตกรรม มีความสะอาดปราศจากเชื้ออย่างเชื่อถือได้ และกระบวนการดูแลลูกค้าทั่วไปเป็นไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว และเป็นมิตร

#### 3) เป้าหมาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในช่วงระยะเวลา 1 - 3 ปีข้างหน้าคือ

- ให้มีการเติบโตทางด้านผลประกอบการอย่างต่อเนื่อง;
- ควบคุมและลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไร;
- บริหารจัดการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น;
- เพิ่มฐานลูกค้าใหม่ โดยใช้ช่องทางการตลาด เช่น Website, Social media ต่างๆ เป็นต้น;
- รักษาฐานลูกค้าปัจจุบัน โดย พัฒนาเพื่อยกระดับคุณภาพการให้บริการเพื่อ สร้างความพึงพอใจ ของผู้รับบริการ

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

### ประวัติความเป็นมา

เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2548 กลุ่มนายพรงค์ดี ตันตปากุล ได้ก่อตั้งบริษัท บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ จำกัด (“BIDC”) ตั้งอยู่ที่ซอยพหลโยธิน 21 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาทเพื่อประกอบธุรกิจ เป็นคลินิกทันตกรรมครบวงจร โดยสาขาแรกคือที่พหลโยธิน ใช้ชื่อว่า Bangkok Dental Home ในปี 2549 เปิดอีก 2 สาขา ได้แก่ สาขาสยามสแควร์ใช้ชื่อว่า Bangkok Dental Group และสาขารัชดาภิเษก ชื่อ Bangkok International Dental Center หรือ BIDC ต่อมากลุ่มนายพรงค์ดี ตันตปากุลได้ก่อตั้ง “บริษัท กรุงเทพมหานครทันตแพทย์ จำกัด” เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2551 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจ ให้บริการทางทันตกรรมทั่วไป แต่ ณ ขณะนั้นยังไม่ได้เริ่มดำเนินธุรกิจใดๆ ต่อมาเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2555 บริษัท กรุงเทพมหานครทันตแพทย์ จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 10 ล้านบาท และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“บริษัทฯ”) โดยในปีเดียวกันได้ซื้อสินทรัพย์สาขาพหลโยธินและสาขาสยามสแควร์จาก BIDC แล้วใช้ชื่อทางการค้าเป็น Smile Signature แทน ส่วน BIDC ยังคงมีสาขาที่เหลือสาขาเดียวคือ ที่รัชดาภิเษก ซึ่งเป็นที่ตั้งปัจจุบัน

บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 70 ล้านบาท เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2558 บริษัท ฯ ได้ปรับปรุงรูปแบบและพัฒนาการให้บริการในรูปศูนย์ทันตกรรม และคลินิกทันตกรรม ที่ให้บริการทางทันตกรรมทั่วไปและเฉพาะด้านโดยทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ และบริษัทฯ ได้มีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง

คลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัท (บริษัทฯ และบริษัทย่อย) ประกอบด้วยทีมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญมากกว่า 150 ท่าน มีห้องรักษาทันตกรรมมากกว่า 80 ห้องทันตกรรม มีเครื่องเอกซเรย์ดิจิตอลอันทันสมัยทุกสาขา และมีทีมงานที่ได้รับการอบรมให้มีมาตรฐานการให้บริการเป็นอย่างดี เพื่อให้การบริการที่สุภาพ เป็นกันเอง รวมทั้งได้ทำการจัดเตรียมเทคโนโลยีทางทันตกรรมและเครื่องมือทันตกรรมที่ทันสมัยไว้ให้บริการ ไม่ว่าจะเป็นการทำรากฟันเทียม การจัดฟันแบบเร่งด่วน การฟอกสีฟัน เทคนิคใหม่ล่าสุดจากประเทศสหรัฐอเมริกา การครอบฟันรุ่นใหม่เพื่อป้องกันเหงือกดำ และการทำครอบฟันเซรามิกวีเนียร์ เป็นต้น โดยคำนึงถึงความสะดวก ปลอดภัย ความปลอดภัย และมุ่งเน้นคุณภาพ ภายใต้สโลแกน “เราสร้างรอยยิ้ม เพื่อปกป้องความเป็นคุณ” นอกจากนี้คลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัทที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ด้านการให้บริการทางทันตกรรมเต็มระบบ ได้แก่ ศูนย์ทันตกรรม BIDC และ ศูนย์ทันตกรรม สไมล์ซิกเนเจอร์รัชดาภิเษก นอกจากนี้ศูนย์ทันตกรรม BIDC ยังได้รับการรับรองมาตรฐาน JCI Accreditation จากประเทศสหรัฐอเมริกา

เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2559 บริษัท ฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็น บริษัทมหาชน โดยมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 100 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วเท่ากับ 70 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 140 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ต่อมาเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2559 บริษัท ฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 10 ล้านหุ้น ราคาหุ้นละ 0.50 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 75 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 150 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และมีส่วนทุนจดทะเบียนที่รอการเสนอขายต่อประชาชนทั่วไป อีกเท่ากับ 25 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก ระหว่างวันที่ 23 - 27 มีนาคม 2560 ทำให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทฯ เท่ากับ 100 ล้านบาท และเข้าทำการซื้อขาย หลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ MAI (1<sup>st</sup> Trading Day) เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2560

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมทั้งหมด 16 สาขา โดยดำเนินการภายใต้ชื่อ

- “ศูนย์ทันตกรรม บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ ” หรือ “BIDC” จำนวน 1 สาขาที่สำนักงานใหญ่รัชดาภิเษก;
- “เดนทัล ซิกเนเจอร์” (“Dental Signature”) จำนวน 4 สาขา ได้แก่ สาขาภูเก็ต, สาขาพาราณสี, สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์ และ สาขาเอ็มควอเทียร์
- “สไมล์ ซิกเนเจอร์” (“Smile Signature”) จำนวน 8 สาขา ได้แก่ สาขารัชดาภิเษก 19, สาขาสยามสแควร์, สาขารามอินทรา, สาขาพหลโยธิน, สาขาซีคอนสแควร์นครินทร์, สาขาเซ็นทรัลเวสต์เกต, สาขาภูเก็ต และ สาขาเซ็นทรัลพลาซ่าปิ่นเกล้า
- “เดนทัล แพลเนต” (“Dental Planet”) จำนวน 3 สาขา ได้แก่ สาขาเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ รังสิต, สาขามหาวิทยาลัยกรุงเทพ รังสิต และ สาขาเมเจอร์ อเวนิว รัชโยธิน

นอกจากสาขาที่ดำเนินการในปัจจุบัน บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสในการขยายสาขาผ่านการเปิดสาขาเอง และ/หรือการรวมกิจการ เพื่อให้สามารถครอบคลุมพื้นที่ให้บริการทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัดที่มีศักยภาพสูง

### พัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัท เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงอำนาจในการควบคุมบริษัทฯ และลักษณะการประกอบธุรกิจนับตั้งแต่จัดตั้งบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

- |         |   |
|---------|---|
| ปี 2548 | - กลุ่มผู้ก่อตั้งบริษัทฯ (นายพรศักดิ์ ตันตาปกุล ) ก่อตั้งบริษัท บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ จำกัด (BIDC) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรม สาขาแรกคือ สาขาพหลโยธิน  |
| ปี 2549 | - BIDC มีสาขาเพิ่มอีก 2 สาขา ได้แก่ สาขาสยามสแควร์ และสาขารัชดาภิเษก (ซึ่งเป็นที่ตั้งของศูนย์ทันตกรรม BIDC ปัจจุบัน)  |
| ปี 2550 | - ปี 2550 กลุ่มผู้ก่อตั้งบริษัทฯ (นายพรศักดิ์ ตันตาปกุล) ก่อตั้งบริษัท โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (BIDH) ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจโรงพยาบาลทันตกรรมครบวงจร ซึ่งปัจจุบัน อยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างโรงพยาบาล คาดว่าจะแล้วเสร็จและเริ่มเปิดให้บริการได้ภายในกลางปี 2562 |
| ปี 2551 | - บริษัทฯ จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทเพื่อประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรม ภายใต้ชื่อ บริษัท กรุงเทพทันตแพทย์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท โดยสำนักงาน   |

- ใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 1701/12 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร แต่ขณะนั้นยังไม่ได้ดำเนินการ
- ปี 2555
- บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด” และจดทะเบียนชื่อที่ใช้ในการประกอบพาณิชย์กิจ “สไมล์ซิกเนเจอร์” (“Smile Signature”)
  - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 10 ล้านบาท และซื้อสินทรัพย์สาขาพหลโยธินและสาขาสยามสแควร์จาก BIDD มาดำเนินการต่อ ภายใต้ชื่อ “สไมล์ซิกเนเจอร์”
  - BIDD และกลุ่มนายพรศักดิ์เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของ กิจการของบริษัท ไบรท์สไมล์ ไวเท็นนิง สป้า (ประเทศไทย) จำกัด (“BS”) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านการฟอกฟันขาวโดยใช้สเปาทันตกรรมจากสหรัฐอเมริกาและมีทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท ณ ขณะนั้น ทั้งนี้ BIDD ลงทุนซื้อหุ้นในส่วนที่ BIDD ถือร้อยละ 90 ของหุ้นทั้งหมด ที่ ราคาพาร์เท่ากับ 18 ล้านบาท การซื้อหุ้นกิจการดังกล่าวเป็นการซื้อจากผู้ถือหุ้นเดิมของ BS ซึ่งไม่ได้เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทแต่อย่างใด และเพื่อเป็นการขยายบริการด้านการฟอกฟันขาว ของกลุ่มบริษัท
  - BIDD ได้ไปรับรองการบริหารจัดการด้านการให้บริการทางทันตกรรมจาก Joint Commission International หรือ JCI Accreditation ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานระดับสากลทางด้านการให้บริการด้านการดูแลสุขภาพและการบริหารองค์กรของประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปี 2556
- บริษัทฯ มีสาขาเพิ่มอีก 2 สาขา ได้แก่ สไมล์ซิกเนเจอร์คลินิกทันตกรรม สาขารามอินทรา และศูนย์ทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์รัชดาภิเษก (รัชดาภิเษก 19)
- ปี 2557
- ศูนย์ทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ รัชดาภิเษก ของบริษัทฯ และศูนย์ทันตกรรม BIDD ได้ไปรับรองคุณภาพ ISO 9001:2008 ด้านการให้บริการทางทันตกรรมจาก Intertek Certification Limited
  - บริษัทฯ มีสาขาเพิ่มขึ้นอีก 3 สาขา ได้แก่ คลินิกทันตกรรม สไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาซีคอนสแควร์ศรีนครินทร์, คลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาสยามพารากอน (เดิมคือ สเปาทันตกรรม ไบรท์สไมล์ ไวเท็นนิง สป้า (BS) ของ BIDD; บริษัทฯ ซื้อทรัพย์สินทั้งหมดของ BS แล้วปรับปรุงเพิ่มเติมเป็นคลินิกทันตกรรม ) และคลินิกทันตกรรม ภูเก็ต เดนทัลซิกเนเจอร์
  - ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยบริษัทฯ เข้าถือหุ้น BIDD และ BIDDH ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และ 99.99 ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทฯ ซื้อหุ้นของ BIDD และ BIDDH จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมที่ราคาพาร์
- ปี 2558
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 70 ล้านบาท
  - บริษัทฯ มีสาขาเพิ่มขึ้นอีก 3 สาขา ได้แก่ คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต สไมล์ซิกเนเจอร์, คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลเวสต์เกต, และคลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์

## สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์

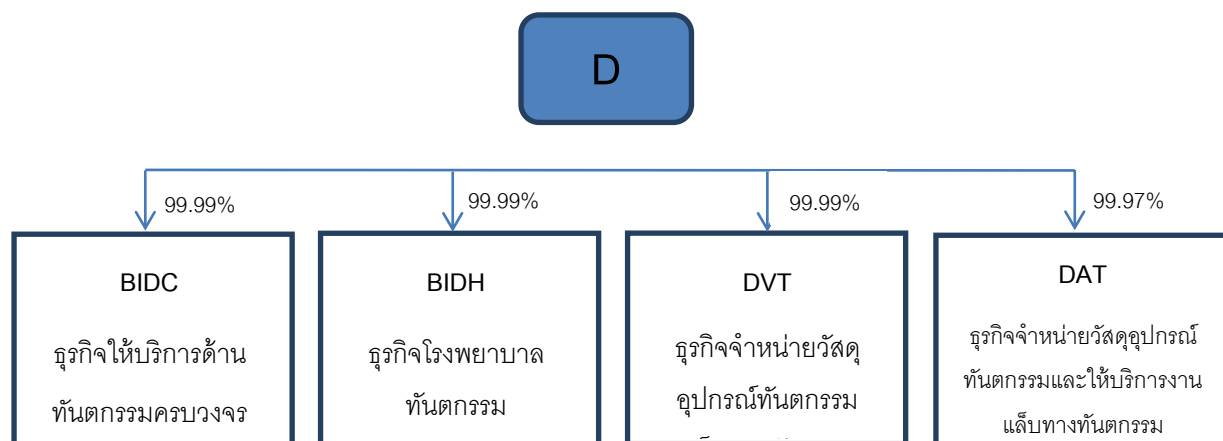
- จัดตั้ง บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด (“DAT”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจ ให้บริการงานแล็บทันตกรรมภายในกลุ่มบริษัท ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (“DVT”) โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน DVT ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน
  - BIDD ขายหุ้นที่ถือใน BS ให้แก่กลุ่มนายพรศักดิ์ที่ ราคา 19.90 ล้านบาท ใกล้เคียงกับ มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 57 (มูลค่าตามบัญชีตามสัดส่วนที่ BIDD ถือเท่ากับ 19.73 ล้านบาท) ทั้งนี้ BS ได้จดทะเบียนเลิกกิจการและชำระบัญชีแล้วเสร็จเมื่อเดือนกรกฎาคม 2559
- ปี 2559
- บริษัทฯ มีสาขาเพิ่มขึ้นอีก 1 สาขา ได้แก่ คลินิกทันตกรรม สไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลพลาซ่าปิ่นเกล้า
  - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของ บริษัทฯ เมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2559 มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของ บริษัทฯ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท พร้อมทั้งมีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 70 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท โดยเป็นการเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 5 ล้านบาท และเพื่อเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก 25 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีกจำนวน 60 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เป็นการเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 10 ล้านหุ้น และเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก 50 ล้านหุ้น พร้อมทั้งจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนของ บริษัทฯ เป็น 100 ล้านบาท
  - บริษัทฯ จดทะเบียนแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)” เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2559
  - บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2559 ทำให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ บริษัทฯ เท่ากับ 75 ล้านบาท
- ปี 2560
- บริษัทฯ เสนอขายหุ้น สามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก ระหว่างวันที่ 23 - 27 มีนาคม 2560 ทำให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ บริษัทฯ เท่ากับ 100 ล้านบาท
  - บริษัทฯ เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ MAI (1<sup>st</sup> Trading Day) เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2560
  - บริษัทฯ มีสาขาเพิ่มขึ้นอีก 1 สาขา ได้แก่ คลินิกทันตกรรม เดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาเอ็มควอเทียร์
  - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2560 ของ บริษัทฯ เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2559 มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ของ บริษัทฯ ในการซื้อที่ดิน และ ลงทุนก่อสร้างโรงพยาบาลทันตกรรม เป็นอาคาร 7 ชั้นและชั้นใต้ดิน 1 ชั้น ประกอบด้วย ห้องทันตกรรมจำนวน 33 ห้อง ห้องผ่าตัด จำนวน 1 ห้อง และ ห้องพักฟื้น จำนวน 2 ห้อง รวมมูลค่าทั้งโครงการไม่เกิน 450 ล้านบาท

ปี 2561

- BIDH เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท เป็นทุนชำระแล้ว 180 ล้านบาท
- บริษัทฯ เข้าทำรายการซื้อทรัพย์สินทั้งหมด ภายใต้ชื่อ คลินิกทันตกรรมเดนทัล แพลนเน็ต ประกอบด้วย สาขาเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ รังสิต, สาขามหาวิทยาลัยกรุงเทพ รังสิต และ สาขาเมเจอร์ อเวนิว รัชโยธิน รวมทั้งสิ้น 3 สาขา เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2561
- บริษัทฯ เข้าทำรายการซื้อสินทรัพย์ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมของ บริษัท เด็นทัล วิชั่น จำกัด (“DV”) โดยบริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุ และอุปกรณ์ทันตกรรมภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งต่อมาได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (“DVT”) รวมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท เป็นทุนชำระแล้ว 200.10 ล้านบาท โดย DVT ได้รับโอนสินทรัพย์ข้างต้นจาก DV เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2561
- จัดตั้ง บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด (“DAT”) ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2561 เพื่อประกอบธุรกิจ จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม ให้บริการงานแลปทันตกรรม (รับโอนส่วนงานแลปทันตกรรมจาก DVT) และให้บริการจัดฝึกอบรม ปัจจุบันบริษัทฯ ถือหุ้นใน DAT ร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียน

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการถือหุ้นในบริษัทย่อยดังนี้



บริษัท บางกอกอินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ จำกัด (“BIDC”) ทำธุรกิจเป็นศูนย์ทันตกรรมที่ให้บริการด้านทันตกรรมแบบครบวงจร ด้วยทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางหลายสาขา ให้บริการด้วยเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัยและได้มาตรฐานระดับสากล ปัจจุบัน BIDC มี 1 สาขา คือ ศูนย์ทันตกรรมบางกอกอินเตอร์เนชั่นแนล (Bangkok International Dental Center, “BIDC”) ตั้งอยู่บนถนนรัชดาภิเษก

บริษัท โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“BIDH”) จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจโรงพยาบาลทันตกรรมที่ให้บริการด้านทันตกรรม โดยเป็นสถานพยาบาลที่สามารถรับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ปัจจุบัน อยู่ระหว่างการ

ดำเนินการก่อสร้างโรงพยาบาล คาดว่าจะแล้วเสร็จและเริ่มเปิดให้บริการได้ภายในต้นปี 2562 ภายหลังโรงพยาบาลเปิดให้บริการ จะช่วยเพิ่มศักยภาพและคุณภาพในการให้บริการในทุกๆ ด้านเพื่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

บริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (“DAT”) (เดิมชื่อ บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด) จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านแล็บ ทันตกรรม โดยในเบื้องต้นให้บริการด้าน ทันตกรรมประดิษฐ์ที่ทำจากการวัสดุประเภทเซรามิค เช่น การทำฟันเทียม ครอบฟัน และสะพานฟัน เป็นต้น เพื่อสนับสนุนส่งเสริมการดำเนินงานของศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัท ซึ่งจะเป็นการลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านแล็บ ทันตกรรม ปัจจุบัน DVT มีแล็บทันตกรรมอยู่ที่จังหวัดภูเก็ตเพื่อให้บริการด้านแล็บทันตกรรมให้กับสาขาที่ภูเก็ต 2 สาขา และมีแล็บทันตกรรมที่ชั้น 7 ของอาคารศูนย์ทันตกรรม BIDC อีกหนึ่งแห่ง (เปิดให้บริการเมื่อเดือนกรกฎาคม 2559) เพื่อเป็นหน่วยสนับสนุนให้กับสาขาต่างๆ ที่กรุงเทพฯ อย่างไรก็ดีตาม เนื่องจากการให้บริการทางทันตกรรมจะต้องใช้บริการแล็บ ทันตกรรมเป็นจำนวนมาก การให้บริการโดย DVT จึงยังไม่เพียงพอสำหรับความต้องการของทุกสาขา ดังนั้นในช่วงระยะสั้นนี้ กลุ่มบริษัทยังคงมีความจำเป็นต้องใช้บริการแล็บ ทันตกรรมอื่นต่อไป ปัจจุบันในปี 2561 DVT สามารถให้บริการแล็บทันตกรรม แก่กลุ่มบริษัทได้ประมาณร้อยละ 10.00 ของค่าใช้จ่ายแล็บทันตกรรมทั้งหมดของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ในปี 2561 DVT มีรายได้จากการให้บริการแล็บทันตกรรมให้กับคลินิกที่อยู่นอกกลุ่มบริษัท เนื่องจากมีทันตแพทย์บางคนสั่งทำแล็บทันตกรรมมาที่ DVT จากคลินิกอื่น อย่างไรก็ดีตาม รายได้จากคลินิกนอกกลุ่มบริษัทเป็นเพียงส่วนน้อยมาก โดยในปี 2561 คิดเป็นประมาณร้อยละ 3.93 ของรายได้แล็บทันตกรรมทั้งหมดของ DVT เท่านั้น อย่างไรก็ดีตาม หากในอนาคตมีการขยายในส่วนแล็บ ทันตกรรมของ DVT และสามารถให้บริการสนับสนุนภายในกลุ่มได้ครบถ้วนแล้ว และยังมีศักยภาพเพียงพอที่จะสามารถรับงานแล็บทันตกรรมของผู้ประกอบการคลินิกทันตกรรมรายอื่นได้อีกด้วย นอกเหนือจากธุรกิจข้างต้น DVT ยังขยายธุรกิจในการเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าทันตกรรม โดยเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2561 DVT ได้รับใบอนุญาตฯ ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมของ บริษัท เดนทัล วิชั่น จำกัด (“DV”)

บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด (“DAT”) จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมให้บริการด้านแล็บทันตกรรม (รับโอนส่วนงานแล็บ ทันตกรรมจาก DVT) และให้บริการจัดฝึกอบรม ซึ่ง ณ สิ้นปี 2561 ยังไม่ได้ดำเนินการ

### นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

หน่วยงานสนับสนุนส่วนกลางจะรวมศูนย์ที่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ ย่อยต้องใช้บริการงานสนับสนุนของบริษัทฯ (Outsourcing) ได้แก่ งานด้านบัญชี ระบบบัญชีการเงิน ต้นทุน วางแผนและงบประมาณ

ส่วนบริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด (“DAT”) ซึ่งเป็นบริษัทฯ ย่อย จะดำเนินงานเสมือนหน่วยธุรกิจเพื่อสนับสนุนส่งเสริมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท โดยส่วนงานหลักของ DAT คือ ส่วนงานแล็บทันตกรรม เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการให้บริการของกลุ่มบริษัท

ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ย่อยต้องเป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์การดำเนินธุรกิจที่กำหนดโดยบริษัทฯ

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัท”) ประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจรด้วยเทคโนโลยีและวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัย ให้บริการทางทันตกรรมโดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ มีมาตรฐานการรักษาในระดับสูง และมุ่งเน้นการเอาใจใส่ต่อผู้เข้ารับบริการ ในรูปแบบศูนย์ ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรม ภายใต้แบรนด์ “BIDC”, “Dental Signature”, “Smile Signature” และ “Dental Planet”

ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัทประกอบด้วยทีมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญแต่ละสาขา มีทีมงานที่ได้รับการอบรมให้มีมาตรฐานในการให้บริการเป็นอย่างดี เน้นการให้บริการที่สุภาพเป็นกันเอง พร้อมด้วยเทคโนโลยีและวัสดุอุปกรณ์ที่ปลอดภัยและทันสมัย กลุ่มบริษัทให้บริการทางทันตกรรมแบบทั่วไป ทันตกรรมเพื่อความงาม ทันตกรรมรากฟันเทียม ทันตกรรมประดิษฐ์ ทันตกรรมจัดฟัน นอกจากนี้ยังมีส่วนสัณยกรรมช่องปาก รักษาโรคฟัน และรักษาโรคเหงือก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทมีทั้งหมด 16 สาขา เป็นศูนย์ทันตกรรมจำนวน 2 สาขา และคลินิกทันตกรรมจำนวน 14 สาขา ดังต่อไปนี้

### ศูนย์ทันตกรรม

- 1) ศูนย์ทันตกรรม สไมล์ ชิกเนเจอร์ รัชดาภิเษก ซ.19
- 2) ศูนย์ทันตกรรม บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ (BIDC)

### คลินิกทันตกรรม

- 1) คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต เดนทัล ชิกเนเจอร์
- 2) คลินิกทันตกรรม เดนทัล ชิกเนเจอร์ สาขาสยามพารากอน
- 3) คลินิกทันตกรรม เดนทัล ชิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์
- 4) คลินิกทันตกรรม สไมล์ ชิกเนเจอร์ สาขาสยามสแควร์
- 5) คลินิกทันตกรรม สไมล์ ชิกเนเจอร์ สาขาซีคอนสแควร์\*
- 6) คลินิกทันตกรรม สไมล์ ชิกเนเจอร์ สาขารามอินทรา
- 7) คลินิกทันตกรรม สไมล์ ชิกเนเจอร์ สาขาพหลโยธิน
- 8) คลินิกทันตกรรม สไมล์ ชิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัล เวสต์เกต
- 9) คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต สไมล์ ชิกเนเจอร์
- 10) คลินิกทันตกรรม สไมล์ ชิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลพลาซ่าปิ่นเกล้า
- 11) คลินิกทันตกรรม เดนทัล ชิกเนเจอร์ สาขาเอ็มควอเทียร์
- 12) คลินิกทันตกรรม เดนทัล แพลนเน็ต สาขาเมเจอร์ ซีนีเพล็กซ์ รังสิต
- 13) คลินิกทันตกรรม เดนทัล แพลนเน็ต สาขามหาวิทยาลัยกรุงเทพ รังสิต
- 14) คลินิกทันตกรรม เดนทัล แพลนเน็ต สาขาเมเจอร์ อเวนิว รัชโยธิน

หมายเหตุ : \* สาขาซีคอนสแควร์ย้ายจากพื้นที่เช่าเดิมเนื่องจากทางศูนย์การค้าขอคืนพื้นที่เช่าเพื่อปรับปรุงเป็นทางเข้าอาคารจอดรถ จึงย้ายไปยังพื้นที่เช่าใหม่ ชั้นเดิม ภายในศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ มีการปิดการให้บริการเพื่อปรับปรุงตกแต่งภายใน ตั้งแต่ 15 - 31 มกราคม 2560 และเปิดให้บริการในพื้นที่เช่าใหม่ตั้งแต่วันที่ ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 เป็นต้นไป



## 2.1 โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท งวดปี 2559– 2561 มีรายละเอียดดังนี้

	2559		2560		2561	
	ลบ.	ลบ.	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
รายได้จากการบริการ	438.70	98.25	458.04	97.83	503.67	77.23
- ทันตกรรมทั่วไป	137.47	30.79	119.44	25.51	135.30	20.75
- ทันตกรรมเพื่อความงาม	201.16	45.05	235.10	50.21	264.98	40.63
- การทำรากฟันเทียม	99.99	22.39	103.31	22.07	103.17	15.82
- แล็บทันตกรรม	0.07	0.02	0.19	0.04	0.22	0.03
รายได้จากการขาย	2.64	0.59	1.59	0.34	139.52	21.39
รายได้อื่น	5.18	1.16	8.56	1.83	9.02	1.38
รวมรายได้	446.52	100.00	468.19	100.00	652.21	100.00

รายได้รวมของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย 1) รายได้จากการให้บริการด้านทันตกรรม โดยจำแนกเป็นกลุ่มใหญ่ๆ ตามการรักษา ก) การให้บริการด้านทันตกรรมทั่วไป ได้แก่ การตรวจสภาพช่องปากและฟัน การขูดหินปูน การอุดฟัน ถอนฟัน และการรักษาโรคเหงือก เป็นต้น; ข) การให้บริการด้านทันตกรรมเพื่อความสวยงาม ได้แก่ การจัดฟัน การครอบฟัน การเคลือบฟัน การฟอกสีฟัน เป็นต้น และ ค) การให้บริการด้านการรักษาทางทันตกรรมรากฟันเทียม , 2) รายได้จากการขาย ได้แก่ วัสดุอุปกรณ์ทันตกรรม และสินค้าทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับการดูแลสุขภาพช่องปากและฟัน เช่น ยาสีฟัน แปรงสีฟันไหมขัดฟัน เป็นต้น และ 3) รายได้อื่น ได้แก่ รายได้ค่าเช่า ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

## 2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทคือธุรกิจให้บริการทางด้านทันตกรรมแบบครบวงจร โดยแบ่งประเภทการให้บริการหรือการรักษาเป็นดังนี้

#### 1) ทันตกรรมแบบทั่วไป (Dental Diagnosis & General Dentistry)

หมายถึง การตรวจสภาพช่องปากและฟัน การทำความสะอาดและการรักษาสุขภาพเหงือกและฟัน เพื่อให้มีสุขอนามัยที่ดีและสามารถมีอายุการใช้งานได้ในระยะยาว ประกอบไปด้วย การตรวจวินิจฉัยโรคทางทันตกรรม, การถ่ายภาพเอกซเรย์, การให้คำปรึกษาและวางแผนการรักษา การขูดหินปูนและขัดฟัน และการอุดฟันและการเปลี่ยนวัสดุอุดเก่า

#### 2) ทันตกรรมรากฟันเทียม (Dental Implants)

ได้แก่ การปลูกรากฟันเทียม การปลูกรากฟันเทียมแบบทันที และแบบเสร็จภายในหนึ่งวัน

#### 3) ทันตกรรมเพื่อความงาม (Cosmetic Dentistry)

เป็นการนำวิธีการทางทันตกรรมต่างๆ ในการช่วยเสริมสร้างการพัฒนาความสวยงามของฟันและรอยยิ้ม ได้แก่ การฟอกสีฟัน การเคลือบผิวฟัน การครอบฟัน การทำสะพานฟัน การตกแต่งและบูรณะฟันด้วยวัสดุเรซินสีเหมือนฟัน

**4) การรักษารากฟัน (Endodontic Dentistry)**

การรักษารากฟัน โดยใช้กล้องไมโครสโคปที่สามารถขยายได้ถึง 5 เท่าทำให้เพิ่มศักยภาพการมองเห็นอย่างชัดเจน เห็นความลึกและช่องแคบของรากฟันได้ดีขึ้นทำให้การรักษารากฟันมีประสิทธิภาพสูงสุด และปลอดภัย ช่วยในการรักษาฟัน

**5) ศัลยกรรมช่องปาก (Oral Surgery)**

เป็นวิธีการรักษาทางทันตกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผ่าตัด ได้แก่ การผ่าฟันคุด การถอนฟัน การผ่าตัดเพื่อปลูกถ่ายกระดูก การผ่าตัดเพื่อฝังรากฟันเทียมไททาเนียม และการผ่าตัดเหงือกก่อนเข้ารับการรักษาทางทันตกรรมประดิษฐ์ เป็นต้น

**6) การรักษาโรคเหงือก (Periodontic Dentistry)**

รักษาโดยปริทันตแพทย์ ที่จะมุ่งเน้นการรักษาโรคปริทันต์หรือโรคเหงือก เช่น เหงือกอักเสบ โรคเยื่อหุ้มฟันอักเสบ รวมถึงการทำศัลยกรรมเหงือกและการปลูกถ่ายเหงือก เป็นต้น

**7) ทันตกรรมประดิษฐ์ (Prosthodontic Dentistry)**

เป็นศาสตร์แขนงหนึ่งที่ช่วยทดแทนฟันที่สูญเสียไปและแก้ไขปัญหาฟันที่เปราะบางหรือแตกหัก ได้แก่ การทำครอบฟัน การทำสะพานฟัน และการทำฟันปลอมแบบถอดได้

**8) ทันตกรรมจัดฟัน (Orthodontic Dentistry)**

เป็นการจัดการเรียงตัวของฟันที่เรียงอย่างไม่เป็นระเบียบ เช่น ฟันเก ภาวะสบ ลึกหรือการสบฟันหน้าไม่สนิท ขากรรไกรยื่น หรือมีช่องว่างระหว่างฟัน เป็นต้น การดัดฟันมีแบบโลหะธรรมดา , แบบสีเหมือนฟัน , แบบถอดออกได้ไม่เห็นเครื่องมือ, แบบไม่เห็นเครื่องมือ และเครื่องมือคงสภาพฟัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทให้บริการด้านทันตกรรมผ่านสาขาทั้งหมด 16 สาขา โดยมีรายละเอียดดังนี้

	สาขา	โดย	ปีที่เปิดให้บริการ	จำนวนห้องทันตกรรมที่เปิดให้บริการ (ห้อง)	จำนวนทันตแพทย์ <sup>2)</sup> (คน)
1	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาพหลโยธิน	บริษัทฯ	2548 <sup>1)</sup>	4	15
2	ศูนย์ทันตกรรม BDC	BDC	2549	21	56
3	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาสยามสแควร์	บริษัทฯ	2549 <sup>1)</sup>	6	26
4	ศูนย์ทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ รัชดาภิเษก	บริษัทฯ	2556	5	15
5	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขารามอินทรา	บริษัทฯ	2556	3	18

	สาขา	โดย	ปีที่เปิดให้บริการ	จำนวนห้องทันตกรรมที่เปิดให้บริการ (ห้อง)	จำนวนทันตแพทย์ <sup>2)</sup> (คน)
6	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาซีคอนสแควร์ ศรีนครินทร์	บริษัทฯ	2557	3	18
7	คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต เดนทัลซิกเนเจอร์	บริษัทฯ	2557	8	12
8	คลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาสยามพารากอน	บริษัทฯ	2557	5	20
9	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลเวสต์เกต	บริษัทฯ	2558	3	15
10	คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต สไมล์ซิกเนเจอร์	บริษัทฯ	2558	4	8
11	คลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัลอีสต์วิลล์	บริษัทฯ	2558	3	24
12	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลปิ่นเกล้า	บริษัทฯ	2559	2	16
13	คลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาเอ็มควอเทียร์	บริษัทฯ	2560	4	24
14	คลินิกทันตกรรมเดนทัลแพลนเน็ต สาขาเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ รังสิต	บริษัทฯ	2561	5	18
15	คลินิกทันตกรรมเดนทัลแพลนเน็ต สาขามหาวิทยาลัยกรุงเทพ รังสิต	บริษัทฯ	2561	1	6
16	คลินิกทันตกรรมเดนทัลแพลนเน็ต สาขาเมเจอร์ อเวนิว รัชโยธิน	บริษัทฯ	2561	3	11

หมายเหตุ : <sup>1)</sup> เปิดให้บริการภายใต้การบริหารงานของ BDC มาก่อนและเปลี่ยนมาอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ ในปี 2555

<sup>2)</sup> จำนวนทันตแพทย์รวมทั้งหมดของกลุ่มบริษัทจะไม่เท่ากับจำนวนทันตแพทย์แต่ละสาขารวมกัน เนื่องจากมีทันตแพทย์บางส่วนที่ทำการรักษามากกว่าหนึ่งสาขา

กลุ่มบริษัทแบ่งศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมออกเป็น 3 กลุ่ม ซึ่งใช้แบรนด์ที่ต่างกัน โดยมีเกณฑ์ในการจัดกลุ่มดังต่อไปนี้

แบรนด์	บริการ	กลุ่มลูกค้า	อัตราค่าบริการ	สถานที่
BDC	- ให้บริการที่ครบวงจร พร้อมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง - วัสดุ, อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี - เทียบเท่าศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาลชั้นนำ - ได้มาตรฐาน JCI จากสหรัฐอเมริกา	- กลุ่มรายได้ระดับสูง - ลูกค้าต่างประเทศ	- เทียบเท่าศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาลชั้นนำ	- เป็นอาคารขนาดใหญ่มีสถานที่เฉพาะของตนเอง
Dental Signature	- ให้บริการที่ครบวงจร	- กลุ่มรายได้ระดับ	- ใกล้เคียงศูนย์ทันตกรรม	- ตั้งในห้างสรรพ

แบรนด์	บริการ	กลุ่มลูกค้า	อัตราค่าบริการ	สถานที่
	พร้อมทันตแพทย์ ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง - วัสดุ อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี - การให้บริการในคุณภาพ เดียวกับ BIDC	ปานกลางถึงสูง	ของโรงพยาบาลชั้นนำ	สินค้าชั้นนำ - อาคารที่อยู่ใน ทำเลที่มีศักยภาพ
Smile Signature	<u>ศูนย์ทันตกรรม</u> - ให้บริการที่ครบวงจร พร้อมทันตแพทย์ ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง - วัสดุ อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี - ได้ใบรับรองคุณภาพ ตามมาตรฐาน ISO 9001:2008	- กลุ่มรายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง	- อยู่ในระดับใกล้เคียงกับ ศูนย์ทันตกรรมทั่วไป	- เป็นอาคารสถานที่ เฉพาะของตนเอง - เดินทางได้สะดวก ใกล้ระบบขนส่ง สาธารณะ
	<u>คลินิกทันตกรรม</u> - ให้บริการด้านทันตกรรม ครบวงจรโดยทันตแพทย์ ผู้เชี่ยวชาญ - วัสดุ อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี	- กลุ่มรายได้ระดับ ปานกลาง	- อยู่ในระดับสูงกว่าคลินิก ทันตกรรมทั่วไป	- ตั้งในห้างสรรพ สินค้า - อาคารที่อยู่ใน ทำเลที่มีศักยภาพ ย่านชุมชน
Dental Planet	<u>คลินิกทันตกรรม</u> - ให้บริการด้านทันตกรรม ครบวงจรโดยทันตแพทย์ ผู้เชี่ยวชาญ - วัสดุ อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี	- กลุ่มรายได้ระดับ ปานกลาง	- อยู่ในระดับใกล้เคียงกับ คลินิกทันตกรรมทั่วไป	- ตั้งในคอมมูนิตี้ มอลล์ - อาคารที่อยู่ใน ทำเลที่มีศักยภาพ ย่านชุมชน

## 2.3 การตลาดและการแข่งขัน

### กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ มีกลยุทธ์การแข่งขันในการให้บริการทางทันตกรรม โดยเน้นคุณภาพในการให้บริการเป็นหลัก ได้แก่

- 1) การให้บริการทางทันตกรรมโดยทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน กลุ่มบริษัทจะคัดเลือกเฉพาะทันตแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการให้บริการแต่ละด้าน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถให้บริการแก่ผู้เข้ารับบริการได้อย่าง ถูกต้อง ปลอดภัย และเป็นทีพึงพอใจต่อผู้เข้ารับบริการ ทีมทันตแพทย์และทันตแพทย์เฉพาะทางของกลุ่มบริษัทต่างสำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัยชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ

- 2) เน้นการให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจร คือ สามารถให้บริการทางทันตกรรมได้อย่างครบถ้วนตามความต้องการของผู้เข้ารับบริการ และเลือกใช้เทคโนโลยีในการให้บริการที่มีความทันสมัยเป็นที่ยอมรับในระดับสากลและยังอยู่ในระดับราคาที่เหมาะสม
- 3) เลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีความปลอดภัย และทันสมัย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความสะอาดและความรวดเร็วให้กับทีมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ ในการรักษา และให้ความสำคัญในการควบคุมคุณภาพ โดยเฉพาะด้านการทำความสะอาดและฆ่าเชื้อเครื่องมือทันตกรรมทุกชิ้น ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด
- 4) เน้นการให้บริการด้านทันตกรรมเท่ากับระดับสากล โดยดูได้จากการที่บริษัทในกลุ่มได้รับรางวัลหรือใบรับรองต่างๆ อาทิเช่น
  - ในปี 2553 BIDC ได้รับรางวัล Outstanding Quality, Customer Focus & Branding จาก Bai Po Business Awards 2010 โดยสถาบันคีนท์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นรางวัลที่ให้ความสำคัญในด้านการบริหารจัดการด้านการบริการที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และในปีเดียวกัน ยังได้รับรางวัล Thailand Prime Minister's Export Award 2010



- ปี 2555 ศูนย์ทันตกรรม BIDC ได้ใบรับรองการบริหารจัดการด้านการให้บริการทางทันตกรรมจาก Joint Commission International หรือ JCI Accreditation ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานระดับสากลทางด้านการให้บริการด้านการดูแลสุขภาพและการบริหารองค์กรของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยศูนย์ทันตกรรม BIDC เป็นศูนย์ทันตกรรมแห่งแรกของประเทศไทยที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน JCI และเป็นแห่งที่สองในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (รองจากสิงคโปร์) ทั้งนี้ การรับรองมาตรฐาน JCI จะมีระยะเวลา 3 ปี ซึ่งจะต้องได้รับการ Re-accredit ทุก 3 ปี ซึ่งศูนย์ทันตกรรม BIDC ผ่านการ Re-accredit เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2558 และ เดือนธันวาคม 2561 ตามลำดับ

การรับรองตามมาตรฐาน JCI ครอบคลุมถึงการบริหารจัดการองค์กร ทิศทางและภาวะผู้นำ ระบบโครงสร้างความปลอดภัยทางกายภาพ ระบบการรองรับภาวะฉุกเฉิน ระบบการป้องกันและควบคุมการติดเชื้อ ระบบการสื่อสารและสารสนเทศ ระบบการบริหารทรัพยากรบุคคล ระบบคุณภาพและความปลอดภัยผู้ป่วย รวมถึงการพัฒนาและปรับปรุง คุณภาพการดูแลรักษาตั้งแต่ผู้ป่วยเข้ามาในสถานพยาบาลจนกระทั่งออกจากสถานพยาบาล

มาตรฐาน JCI จึงเป็นที่ยอมรับและรู้จักดีในกลุ่มชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวยุโรปและอเมริกา  
มาตรฐาน JCI สร้างความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นให้แก่คนไข้ที่มาเข้ารับการรักษา ศูนย์ทันตกรรม  
BIDC จึงได้รับความสนใจจากคนไข้ต่างชาติในการเข้ามาใช้บริการรักษาอย่างต่อเนื่อง



- ปี 2557 ศูนย์ทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ รัชดาภิเษก และศูนย์ทันตกรรม BIDC ได้ใบรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 ด้านการให้บริการทางทันตกรรม



- ศูนย์ทันตกรรม สไมล์ ซิกเนเจอร์ ได้รับรางวัล Prime Minister's Export Award 2015 จากนายกรัฐมนตรี พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา ในฐานะผู้ให้บริการยอดเยี่ยม



นอกจากนี้ บริษัทฯ และ BIDC ยังได้รับรางวัลมากมายทั้งจากบริษัทคู่ค้าที่สำคัญและจากผู้บริโภค แสดงถึงการบริการที่ได้มาตรฐานสากลและเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง อาทิเช่น

- Top Associate Partner Award จาก บริษัท Straumann ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรากฟันเทียมรายใหญ่ของโลก และเป็นผู้นำในด้านนวัตกรรมรากฟันเทียม มีสำนักงานใหญ่อยู่สวีเดน;
- Global Patients' Choice Winner โดย Smile Signature ได้ Ranked Top 3 for Dental Choice in Thailand;
- รางวัล Thailand Trust Mark โดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ;
- DBD Award โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นต้น

จากการที่ศูนย์ทันตกรรมของกลุ่มบริษัทได้ใบรับรองคุณภาพข้างต้น ทำให้ผู้เข้ารับบริการทั้งที่เป็นชาวไทยและชาวต่างประเทศจะมีความไว้วางใจและเชื่อถือที่จะเข้ารับบริการจากศูนย์ทันตกรรมของกลุ่มบริษัท และให้ความเชื่อมั่นต่อคลินิกทันตกรรมอื่นๆ ในเครือด้วย เนื่องจากมีความเชื่อมั่นว่าจะได้รับการบริการทางทันตกรรมที่มีมาตรฐานเดียวกัน

- 5) พัฒนาการดูแลเอาใจใส่และให้ความสะดวกสบายและรวดเร็วแก่ผู้เข้ารับบริการ คัดเลือกทีมงานที่ผ่านการอบรมและความรู้ด้านทันตกรรมมาอย่างดีในการให้บริการ เพื่อความพึงพอใจและประทับใจต่อผู้เข้ารับบริการ ที่จะแนะนำคนรู้จักมาใช้บริการของศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัทต่อไป

กลุ่มบริษัทเน้นความพึงพอใจของลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นปัจจัยที่สำคัญ จึงมีการส่ง Email ถึงผู้เข้ารับบริการเพื่อขอบคุณที่มาใช้บริการ และมีการให้ผู้เข้ารับบริการกรอกแบบสอบถามหลังการรับบริการ เพื่อนำข้อมูลจากแบบสอบถามต่างๆ มาพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพการให้บริการต่อไป

- 6) มีแผนและแนวทางในการสร้างแบรนด์ทั้ง BIDC, Dental Signature และ Smile Signature ให้เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป โดยเพิ่มช่องทางในการโฆษณาที่เป็น Social Network เพิ่มขึ้น เช่น Facebook, Website ของบริษัทฯ เป็นต้น รวมถึงสร้างความจงรักภักดีต่อแบรนด์ของกลุ่มบริษัท (Brand Loyalty)
- 7) เข้าร่วมงาน Event ต่างๆ ที่หน่วยงานภาครัฐ (เช่น กระทรวงพาณิชย์ , กระทรวงการท่องเที่ยว เป็นต้น ) จัดขึ้นในต่างประเทศ เพื่อเป็นการสนับสนุนนโยบายการเป็นศูนย์กลางการให้บริการทางการแพทย์หรือ Medical Hub ของเอเชีย และนโยบายด้านการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ซึ่งกลุ่มบริษัทจะมีการออกบูธแนะนำบริการทางทันตกรรมที่มีมาตรฐานระดับสากลของศูนย์ทันตกรรมของกลุ่มบริษัทให้เป็นที่รู้จักของชาวต่างชาติ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่สามารถขยายกลุ่มผู้เข้ารับบริการได้

### ภาวะอุตสาหกรรม

ผู้ประกอบการด้านการให้บริการทันตกรรม สามารถแบ่งออกเป็น 1) คลินิกทันตกรรมหรือศูนย์ทันตกรรมที่เป็นสถานพยาบาลประเภทที่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ได้แก่ คลินิกหรือศูนย์ทันตกรรมทั่วไป , ศูนย์ทันตกรรมภายในโรงพยาบาล และ 2) สถานพยาบาลทันตกรรม /โรงพยาบาลทันตกรรม ที่เป็นสถานพยาบาลที่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็น



โรงพยาบาลทันตกรรมที่เป็นของคณะทันตแพทยศาสตร์ของมหาวิทยาลัยต่างๆ ที่เปิดสอนคณะทันตแพทยศาสตร์ โดยใช้สำหรับการเรียนการสอนด้วย เช่น มหาวิทยาลัยมหิดล จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และมหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นต้น แต่ยังไม่มีความสำคัญที่เป็นของเอกชนที่ให้บริการในเชิงพาณิชย์

กฎกระทรวง เรื่องการกำหนดลักษณะของสถานพยาบาลและลักษณะการให้บริการของสถานพยาบาล พ.ศ. 2558 และกฎกระทรวง ว่าด้วยวิชาชีพและจำนวนผู้ประกอบการวิชาชีพในสถานพยาบาล พ.ศ. 2545 ได้กำหนดนิยามสถานพยาบาลด้านทันตกรรม ไว้ดังนี้

สถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน

- “คลินิกทันตกรรม ” หมายความว่า คลินิกที่จัดให้มีการประกอบวิชาชีพทันตกรรม ซึ่งดำเนินการโดยผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรม จำนวนหนึ่งคน

สถานพยาบาลประเภทที่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน

- “สถานพยาบาลทันตกรรม ” หมายความว่า สถานพยาบาลที่จัดให้มีการประกอบวิชาชีพทันตกรรม โดยมีจำนวนเตียงไม่เกิน 30 เตียง ซึ่งดำเนินการโดยผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรม 2 คนสำหรับสถานพยาบาลที่มีจำนวนเตียงไม่เกิน 10 เตียง หรือมี 4 คนสำหรับสถานพยาบาลที่มีจำนวนเตียง 11 - 30 เตียง
- “โรงพยาบาลทันตกรรม” หมายความว่า โรงพยาบาลที่จัดให้มีการประกอบวิชาชีพทันตกรรม โดยมีจำนวนเตียงมากกว่า 30 เตียง ซึ่งดำเนินการโดยผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรม 6 คนสำหรับโรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียง 31 - 60 เตียง หรือมี 8 คนสำหรับโรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียง 61 - 90 เตียง และสัดส่วนผู้ประกอบการวิชาชีพต่อจำนวนเตียงที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 2 คน ต่อ 1 - 30 เตียงที่เพิ่มขึ้น และต้องมีหน่วยบริการและระบบสนับสนุนการให้บริการตามที่กำหนดในกฎกระทรวงดังกล่าว เช่น แผนกเวชระเบียน แผนกผู้ป่วยนอก แผนกผู้ป่วยใน แผนกเภสัชกรรม แผนกผ่าตัด แผนกรังสีวิทยา ระบบควบคุมการติดเชื้อ บำบัดน้ำเสีย ไฟฟ้าสำรอง เป็นต้น

จากข้อมูลสถิติสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน (คลินิก) ของสำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข ณ วันที่ 9 ตุลาคม 2558 ระบุว่าทั่วประเทศมีคลินิกทันตกรรมทั้งสิ้น 4,244 แห่ง แบ่งเป็น

เขต	คลินิกทันตกรรม ทั่วไป	คลินิกทันตกรรม เฉพาะทาง	รวม
กรุงเทพมหานคร	1,456	5	1,461 (34.4%)
ภูมิภาค	2,715	68	2,783 (65.6%)
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>4,171</b>	<b>73</b>	<b>4,244 (100.0%)</b>

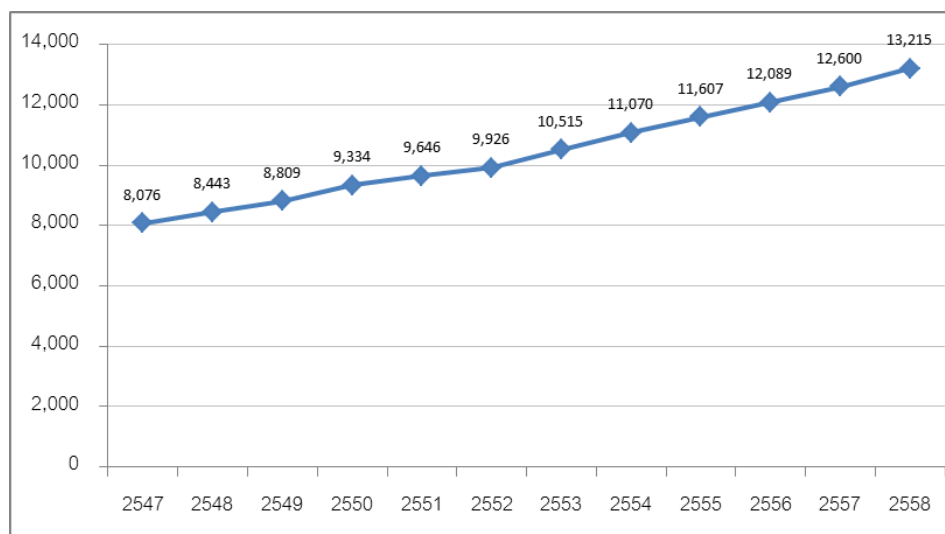
แหล่งที่มา : สำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข , ข้อมูลปรับปรุงล่าสุด ถึงวันที่ 22 มี.ค. 2562



จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นว่าจำนวนคลินิกทันตกรรมในเขตกรุงเทพมหานครเพียงจังหวัดเดียวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.4 ของทั่วประเทศ แสดงให้เห็นถึงความกระจุกตัวของสถานประกอบการที่ไม่ได้กระจายคลินิกทันตกรรมในประเทศอย่างทั่วถึง

นอกจากนี้ จำนวนของทันตแพทย์ยังเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการให้บริการด้านทันตกรรมเช่นกัน โดยในปี 2558 มีทันตแพทย์ทั้งหมดทั่วประเทศ 13,215 คน ซึ่งเมื่อเทียบกับจำนวนประชากรทั้งหมด 64,930,085 คน ทำให้สัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากรทั่วประเทศเท่ากับ 1 ต่อ 4,913 คน เท่านั้น หากอ้างอิงถึงองค์การอนามัยโลกที่ระบุว่าประเทศพัฒนาแล้วมีสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากรเท่ากับ 1 ต่อ 2,000 คน จะเห็นได้ว่าปริมาณทันตแพทย์ของไทยยังมีไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรทั้งหมด

## แผนภาพแสดงข้อมูลจำนวนทันตแพทย์ในช่วงปี 2547-2558 (รวมภาคเอกชน)



แหล่งที่มา : รายงานบุคลากรด้านทันตสาธารณสุขประจำปี 2558 ของสำนักทันตสาธารณสุข กรมอนามัย, ข้อมูลปรับปรุงล่าสุด ถึงวันที่ 22 มี.ค. 2562

จากข้อมูลจำนวนทันตแพทย์ปี 2558 สามารถแบ่งตามสังกัดได้ดังนี้

สังกัด	ทันตแพทย์ (คน)	สัดส่วน
กระทรวงสาธารณสุข	5,140	38.90%
ภาครัฐอื่นๆ	1,553	11.75%
ภาคเอกชน	6,522	49.35%
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>13,215</b>	<b>100.00%</b>

แหล่งที่มา : รายงานบุคลากรด้านทันตสาธารณสุขประจำปี 2558 ของสำนักทันตสาธารณสุข กรมอนามัย, ข้อมูลปรับปรุงล่าสุด ถึงวันที่ 22 มี.ค. 2562

หากพิจารณาในเรื่องพื้นที่การให้บริการและสัดส่วนจำนวนทันตแพทย์ต่อประชากรในแต่ละภูมิภาคจะเป็นดังนี้

ภาค	ทันตแพทย์ (คน/ สัดส่วน*)	ประชากร (คน)**	ทันตแพทย์ : ประชากร
กรุงเทพมหานคร	5,578 / 42.2%	5,605,672	1 : 1,005
ภาคกลาง	2,514 / 19.0%	16,203,757	1 : 6,445
ภาคใต้	1,287 / 9.7%	9,214,521	1 : 7,181
ภาคเหนือ	1,800 / 13.6%	12,001,535	1 : 6,668
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	2,036 / 15.4%	21,877,600	1 : 10,745
<b>รวมทั้งประเทศ</b>	<b>13,215 / 100.0%</b>	<b>64,930,085</b>	<b>1 : 4,913</b>

แหล่งที่มา : รายงานบุคลากรด้านทันตสาธารณสุขประจำปี 2558 ของสำนักทันตสาธารณสุข กรมอนามัย, ข้อมูลปรับปรุงล่าสุด ถึงวันที่ 22 มี.ค. 2562

หมายเหตุ : \* เป็นสัดส่วนของภาคต่อจำนวนรวมทั้งประเทศ

\*\* ข้อมูลจำนวนประชากรปี 2558 จากสำนักทะเบียนกลาง กรมการปกครอง

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่าทันตแพทย์ส่วนใหญ่จะทำงานให้กับภาคเอกชนมากกว่าสังกัดหน่วยงานรัฐ และการกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานครคิดเป็นเกือบครึ่งของจำนวนทันตแพทย์ทั้งหมดทั่วประเทศ และเมื่อเทียบจำนวนทันตแพทย์กับจำนวนประชากร ในเขตกรุงเทพมหานครมีสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชาชนสูงที่สุด และดีกว่าสัดส่วนของ

ประเทศที่พัฒนาแล้วที่อ้างอิงจากที่องค์การอนามัยโลกระบุอีกด้วย ในขณะเดียวกันในส่วนภูมิภาคมีสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากรต่ำกว่าเขตกรุงเทพมหานครมาก โดยภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นเขตที่มีสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากรต่ำที่สุด จากปัญหาขาดแคลนทันตแพทย์ (รวมถึงบุคลากรทางการแพทย์อื่น) การกระจายตัวและการกระจุกตัวของบุคลากรในแต่ละพื้นที่ที่ยังมีความแตกต่างกันอย่างมากรุนแรง กระทรวงสาธารณสุขกำลังอยู่ระหว่างการพัฒนาคุณภาพระบบบริการ และจัดทำแผนกำลังคนด้านสุขภาพโดยภาพรวมของประเทศ

นอกจากนี้ กลุ่มผู้ใช้บริการทันตกรรมโดยเฉพาะในพื้นที่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวหรือเมืองใหญ่ ในปัจจุบันมีสัดส่วนกลุ่มลูกค้าต่างชาติที่มาใช้บริการศูนย์ทันตกรรมของไทยเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการให้บริการมีคุณภาพดีในราคาที่ไม่สูงสำหรับชาวต่างชาติ และเนื่องจากระยะเวลาในการรักษาทันตกรรมไม่ต้องใช้เวลานาน ชาวต่างชาติบางกลุ่มจึงใช้บริการระหว่างการมาท่องเที่ยว หรือสามารถนัดเวลามาเพื่อการรักษาแบบไม่ต้องค้างคืนได้อย่างสะดวก

### ภาวะการแข่งขัน

สถานพยาบาลที่ให้บริการด้านทันตกรรมที่ จัดอยู่ในกลุ่มเดียวกันกับของกลุ่มบริษัท จะเป็นสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ซึ่งได้แก่ คลินิกทันตกรรม , ศูนย์ทันตกรรม และศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาล ซึ่งคลินิกทันตกรรม และศูนย์ทันตกรรม มีคุณสมบัติที่แตกต่างกันดังนี้

คลินิกทันตกรรม หมายถึง คลินิกที่จัดให้มีการประกอบวิชาชีพทันตกรรม ซึ่งดำเนินการโดยผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมจำนวน 1 คน และต้องจัดให้มีหน่วยทำฟัน เครื่องมือและอุปกรณ์ทางทันตกรรมขั้นพื้นฐานครบถ้วน

ศูนย์ทันตกรรม หมายถึง คลินิกที่จัดให้มีการประกอบวิชาชีพทันตกรรม ซึ่งดำเนินการโดยผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรมจำนวน 3 คน และมีตารางเวลาปฏิบัติงานที่แน่นอน และมีทันตแพทย์อย่างน้อย 3 คนอยู่ปฏิบัติงานตลอดเวลาที่เปิดทำการ มีห้องทันตกรรมอย่างน้อย 3 ห้อง มีเครื่องเอกซเรย์ทางทันตกรรมอย่างน้อย 1 เครื่อง และมีเครื่องมืออุปกรณ์ทางทันตกรรมสำหรับการรักษาที่ครบถ้วน

ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัทถือเป็นกลุ่มคลินิกให้บริการด้านทันตกรรมอย่างครบวงจร และมีศักยภาพให้บริการเทียบเท่าระดับสากล โดยศูนย์ทันตกรรม และ/หรือ คลินิกทันตกรรมเอกชนที่ถือความเป็นคู่แข่งโดยตรงที่สำคัญของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย 1) ศูนย์ทันตกรรมหรือคลินิกทันตกรรมของบริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน); 2) ศูนย์ทันตกรรม “โรงพยาบาลฟัน” สุขุมวิท 49; 3) บางกอกสไมล์เด็นทัลกรุ๊ป และ 4) ศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาลเอกชน เช่น โรงพยาบาลกรุงเทพ โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เป็นต้น โดยคู่แข่งดังกล่าวถือเป็นศูนย์ทันตกรรมที่มีความพร้อมในการให้บริการทางทันตกรรมในระดับสูง และมีกลุ่มลูกค้าที่เข้ารับบริการใกล้เคียงกับของกลุ่มบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าในระดับที่มีรายได้ปานกลางค่อนข้างสูงถึงกลุ่มลูกค้าในระดับที่มีรายได้สูง เป็นกลุ่มที่ไม่คำนึงถึงอัตราค่าบริการมากนัก แต่มีความคาดหวังจากการบริการค่อนข้างสูงเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลกรมพัฒนาธุรกิจการค้า พบว่าบริษัทที่ประกอบธุรกิจให้บริการด้านทันตกรรมที่มีรายได้รวมสูงสุด 5 อันดับแรก ในปี 2560 ได้แก่

รายชื่อ	รายได้รวม (ล้านบาท)
1. กลุ่มบริษัท	459.63
2. บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน)	402.74
3. บริษัท โรงพยาบาลฟัน 2002 จำกัด	336.76

รายชื่อ	รายได้รวม (ล้านบาท)
4. บริษัท อาร์เอสยู เฮลท์ แคร์ จำกัด	213.78
5. บริษัท แพทย์จัดฟัน จำกัด	119.22

นอกจากนี้ การดำเนินงานของแต่ละสาขาของกลุ่มบริษัทอาจประสบภาวะการแข่งขันกับคลินิกทันตกรรมอื่นที่อยู่ใกล้ที่ตั้งใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการให้บริการของศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัท จะเน้นการให้บริการโดยทันตแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญ มีคุณภาพและมาตรฐานการให้บริการระดับสูง มีเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย และใช้วัสดุที่ปลอดภัยในระดับสูง จึงอาจกล่าวได้ว่าคลินิกทันตกรรมทั่วไปเป็นคู่แข่งในทางอ้อมเท่านั้น

ผู้ประกอบการคลินิกทันตกรรมให้ความสำคัญเรื่องทำเลที่ตั้งคลินิกและคำนึงถึงความสะดวกในการเข้าถึงสถานบริการของผู้เข้ารับบริการมากขึ้น โดยการเข้าไปตั้งคลินิกทันตกรรมตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ มากขึ้น หรือสำหรับผู้ประกอบการที่มีเงินทุนสูงก็อาจจะเลือกทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพ สร้างเป็นอาคารแบบ stand alone เพื่อให้มีพื้นที่ให้บริการมากขึ้น มีห้องทันตกรรมมากขึ้น มีที่จอดรถเพื่ออำนวยความสะดวกต่อผู้มาใช้บริการ เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการหลายรายเริ่มเร่งหากกลยุทธ์เพื่อสร้างแรงจูงใจสำหรับการให้บริการผสมผสานไปกับการนำเทคโนโลยีทันสมัยของเครื่องมืออุปกรณ์มาใช้ ในขณะเดียวกันก็มีการออกมาสร้างแบรนด์ให้มีความน่าสนใจและเข้าถึงผู้รับบริการให้มากขึ้น

กลุ่มบริษัทไม่เน้นการแข่งขันในด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่นๆ แต่จะเน้นการพัฒนาการให้บริการและการรักษาที่มีคุณภาพเพื่อความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการเป็นหลัก จะใช้การตั้งราคาตามคุณภาพและคุณค่าที่ลูกค้ายอมรับในบริการ เพื่อให้คุณค่าต่อลูกค้ามากที่สุด

กลุ่มบริษัทใช้กลยุทธ์การบริการทางทันตกรรมเพื่อสร้างความแตกต่างกับคู่แข่ง โดยกำหนดกลุ่มลูกค้ากับงานบริการ เช่น กลุ่มลูกค้าที่ทำงานสายการบิน กลุ่มนี้จะเน้นรอยยิ้มและฟันที่สวยงาม เรียงตัวและขาว งานบริการที่ตรงกับกลุ่มนี้ได้แก่ จัดฟันแบบใส, การทำวีเนียร์ และการฟอกสีฟันให้ขาว; กลุ่มลูกค้าที่เป็นนักเรียนนักศึกษา กลุ่มนี้จะเน้นเรื่องแฟชั่น ความน่ารัก การดูแลสุขภาพฟันให้แข็งแรง งานบริการที่ตรงกับกลุ่มนี้ได้แก่ งานทันตกรรมจัดฟัน, การทำวีเนียร์, การฟอกสีฟัน และทันตกรรมทั่วไป และกลุ่มลูกค้าประเภท Entertainment กลุ่มนี้จะเน้นเรื่องความสวยงามของฟัน รอยยิ้ม ความสะดวกของช่องปาก งานบริการที่ตรงกับกลุ่มนี้ได้แก่ จัดฟันแบบใส, งานครอบฟันและวีเนียร์, การฟอกสีฟันให้ขาว, รากฟันเทียม และทันตกรรมทั่วไป เป็นต้น

นอกจากนี้บริษัทฯ มีการทำวิจัยตลาดและพฤติกรรมของผู้มาใช้บริการ ซึ่งช่วยในเรื่องของการวัดผลและประเมินความต้องการของผู้มาใช้บริการโดยใช้แบบสอบถามความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ หรือให้เสนอแนะผ่าน Website และ Social network ต่างๆ พร้อมทั้งมีการสอบถามข้อมูลผ่านพนักงานเคาน์เตอร์ซึ่งถือว่าใกล้ชิดกับลูกค้า เพื่อให้ทราบถึงระดับความพึงพอใจในการบริการ และนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการต่อไป

### ช่องทางการขยายฐานลูกค้า

ปัจจุบันผู้เข้ารับบริการของกลุ่มบริษัทมี 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) กลุ่มที่เดินทางมาใช้บริการที่คลินิกโดยตรง คิดเป็นประมาณร้อยละ 30; 2) กลุ่มที่มาจากบอกรับจองผู้ที่เข้ามาใช้บริการแล้ว คิดเป็นประมาณร้อยละ 20; และ 3) กลุ่มที่

สนใจ หาข้อมูล และสอบถามเกี่ยวกับการรักษา โดยผ่านทางสื่อต่างๆ เช่น Email, Website หรือสอบถามมายัง Contact Center ของกลุ่มบริษัท เป็นต้น คิดเป็นประมาณร้อยละ 50

กลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์ที่จะสร้างแบรนด์ทั้ง 4 ให้เป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไปให้มากขึ้น โดยเริ่มจากการมีเครื่องหมายตราบริการที่เป็นที่น่าสนใจและจดจำง่าย, พัฒนาเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทเพื่อให้ข้อมูลต่างๆ แก่ผู้สนใจให้มากขึ้นและเข้าใจง่าย โดยจะมีข้อมูลเบื้องต้นของการรักษาของแต่ละสาขา , ราคา และมาตรฐานด้านต่างๆ ของกลุ่มบริษัท , มีการผูก link ของกลุ่มบริษัทกับ Website ที่เกี่ยวข้องเช่น Website เกี่ยวกับสุขภาพ หรือที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย เช่น Website: Thai Cabin Crew เนื่องจากกลุ่มพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินเป็นหนึ่งในกลุ่มเป้าหมายของสาขาทันตกรรมเพื่อความสวยงามของกลุ่มบริษัท, ช่องทาง Social Media เช่น Facebook โดยมีการเปิด Facebook page แยกเป็นแต่ละสาขา เพื่อวัตถุประสงค์ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของแต่ละสาขาให้ง่าย รวดเร็วมากขึ้น อาทิเช่น Facebook page ของสาขาที่อยู่ในย่านที่เป็นที่นิยมของวัยรุ่นถึงวัยทำงาน การให้บริการด้านการจัดฟันก็จะมีผู้สนใจเข้าชมหรือหาข้อมูลเป็นจำนวนมาก ส่วน Facebook page ของสาขาที่อยู่ในย่านกลุ่มคนวัยทำงานจนถึงผู้สูงวัย กลุ่มเป้าหมายกลุ่มดังกล่าวก็ จะให้ความสนใจเกี่ยวกับการให้บริการด้านการทำรากฟันเทียม เป็นต้น มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เฉพาะกลุ่มสื่อ Online และสังคม Online ของกลุ่มโดยตรง เพื่อให้สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังมี Contact Center สำหรับตอบคำถามและให้คำอธิบายเมื่อมีผู้สนใจเข้ารับบริการติดต่อมาทั้งทางโทรศัพท์ , LINE, email หรือ Facebook ด้วย ซึ่งเจ้าหน้าที่ของ Contact Center จะต้องได้รับการฝึกอบรมให้สามารถตอบคำถามที่เกี่ยวกับการให้บริการและสามารถอธิบายเกี่ยวกับการรักษาเบื้องต้นของแต่ละสาขาได้ และยังคงมีทักษะให้การชักชวนหรือจูงใจให้ผู้เข้ามาสอบถามเข้ามาใช้บริการของกลุ่มด้วย โดยมีนโยบายว่าจะต้องตอบข้อสอบถามต่างๆ ภายใน 24 ชั่วโมง ทั้งนี้ การนัดหมายเพื่อพบแพทย์จะไม่สามารถทำนัดผ่านทางเว็บไซต์หรือทาง Facebook ได้ คนไข้ต้องติดต่อ Contact center หรือเจ้าหน้าที่ของแต่ละสาขาเท่านั้น

เว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทที่เป็นช่องทางเข้าถึงผู้เข้ารับบริการในกลุ่มต่างๆ ได้แก่

- [www.dentalcorpthailand.com](http://www.dentalcorpthailand.com)
- [www.bangkokdentalcenter.com](http://www.bangkokdentalcenter.com)
- [www.smilesignature.com](http://www.smilesignature.com)
- [www.phuketdentalsignature.com](http://www.phuketdentalsignature.com)
- [www.phuketsmilesignature.com](http://www.phuketsmilesignature.com)
- [www.identalplanet.com](http://www.identalplanet.com)
- [www.dentalvision.co.th](http://www.dentalvision.co.th)

นอกจากนี้ ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมบางสาขาของกลุ่มบริษัท (เฉพาะสาขาที่มีความพร้อมในการให้บริการคนไข้ต่างชาติ ได้แก่ BIDC, สาขารัชดาภิเษก , สาขาพารากอน, สาขาสยามสแควร์ และสาขาภูเก็ต ) ยังอยู่ในรายชื่อของผู้ให้บริการทางทันตกรรมสำหรับคนไข้ชาวต่างชาติ ที่ทาง Agency ที่ให้บริการเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Medical Tourism) โดยจะติดต่อและจัดโปรแกรมให้กับคนไข้ชาวต่างชาติที่ต้องการมาทำฟันที่ประเทศไทยโดยคนไข้สามารถเลือกผู้ให้บริการได้จากรายชื่อที่มีอยู่ โดย Agency เหล่านี้เป็นผู้ติดต่อมายังกลุ่มบริษัทและมีการทำสัญญาแบ่งรายได้ให้เป็นค่าตอบแทน (Commission) ซึ่งเป็นอัตราปกติทั่วไป ในตลาด ทั้งนี้ สาขาที่มีชาวต่างชาติมาใช้

บริการเป็นจำนวนมากและมีสัดส่วนเกินครึ่งหนึ่งได้แก่ BIDC และสาขาที่ภูเก็ต โดยในช่วงปีที่ผ่านมาสัดส่วนรายได้ของชาวต่างชาติของสาขาดังกล่าวเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 66 และร้อยละ 97 ของรายได้ของสาขานั้นตามลำดับ

กลุ่มบริษัทได้จัดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามช่วงอายุ ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีความสนใจในการรักษาที่ต่างกัน โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

กลุ่มลูกค้า	การรักษา
วัยรุ่น (อายุ 12-21 ปี)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทันตกรรมทั่วไป</li> <li>- จัดฟัน</li> <li>- ฟอกสีฟัน</li> </ul>
วัยทำงาน (อายุ 21-45 ปี)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทันตกรรมทั่วไป</li> <li>- จัดฟัน</li> <li>- ฟอกสีฟัน</li> <li>- รากฟันเทียม</li> <li>- เคลือบผิวหน้าฟันด้วยเซรามิก</li> </ul>
วัยทำงานกลุ่มที่อายุ 45 ปีขึ้นไป	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทันตกรรมทั่วไป</li> <li>- จัดฟัน</li> <li>- ฟอกสีฟัน</li> <li>- รากฟันเทียม</li> <li>- เคลือบผิวหน้าฟันด้วยเซรามิก</li> </ul>

### แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคต

ช่วง 3 - 5 ปีที่ผ่านมา การให้บริการทางทันตกรรมไม่ได้เป็นแค่เพียงการรักษาหรือดูแลสุขภาพช่องปากเท่านั้น แต่รวมถึงการรักษาหรือให้บริการเพื่อความสวยงามเพิ่มมากขึ้น ทันตกรรมเพื่อความสวยงามเป็นการนำวิธีการทางทันตกรรมต่างๆ ในการช่วยเสริมสร้างมุงเน้นด้านการพัฒนาความสวยงามของฟันและรอยยิ้ม สร้างสรรค์ให้ฟันของผู้เข้ารับบริการมีความสวยงามได้ตามต้องการ ทั้งขนาด รูปร่าง การเรียงตัว และสีของฟัน ดังนั้นตลาดธุรกิจทันตกรรมจึงเป็นมีบริการด้านนี้เพิ่มขึ้นอย่างมาก นอกจากนี้ทันตกรรมจัดฟันซึ่งเป็นรักษาการเรียงฟันและการสบฟันที่ผิดปกติ และช่วยเสริมบุคลิกภาพนั้นได้รับความนิยมจากกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงานในช่วงที่ผ่านมาและคาดว่าจะมีต่อเนื่องต่อไปอีก ซึ่งยังไม่มีการทำการตลาดด้านทันตกรรมสวยงามนี้ยังเป็นรูปธรรม จึงทำให้มีโอกาสที่จะขยายตลาดได้อีกมาก

อย่างไรก็ตาม การให้บริการด้านทันตกรรมทั่วไปยังคงมีผู้เข้ารับบริการอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากปัจจุบันคนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสุขภาพช่องปากมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มคนที่มีรายได้อยู่ในระดับปานกลางถึงสูง ซึ่งยินดีที่จะใช้จ่ายในส่วนของการรักษาหรือดูแลสุขภาพช่องปากของตนเอง จึงยังคงมีคลินิกทันตกรรมที่ให้บริการด้านทันตกรรมทั่วไป เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ก็ยังมีปัญหาในเรื่องการกระจุกตัวในกรุงเทพมหานครหรือเมืองใหญ่นั้น นอกจากนี้กระทรวงสาธารณสุขอยู่ระหว่างการดำเนินการตามแผนพัฒนาระบบบริการสุขภาพช่องปาก (Oral Health Service Plan) พ.ศ. 2556 - 2560 ซึ่งจะมีหลักประกันสุขภาพเพื่อเป็น การลดอุปสรรคและภาระในการจ่ายค่ารักษาพยาบาลของประชาชน ,

โครงการผลิตทันตแพทย์เพิ่มปีละ 200 คนเป็นระยะเวลา 10 ปี เพื่อช่วยลดภาวะการขาดแคลนทันตแพทย์ ให้มีแนวโน้มที่ดีขึ้น และยังคงมีปัญหาระยะยาวเรื่องการกระจุกตัวในกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาระบบบริการทันตกรรม ตั้งแต่ปี 2554 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการทันตกรรมและเพิ่มทันตบุคลากรในระดับโรงพยาบาล เพื่อส่งเสริมสุขภาพให้แก่ตำบลทุกแห่ง

จากการสำรวจของกระทรวงสาธารณสุข พบว่าประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ภาคกลางและภาคใต้ นิยมใช้บริการทันตกรรมจากคลินิกเอกชนเป็นอันดับ หนึ่ง ส่วนภาคเหนือและตะวันออกเฉียงเหนือใช้บริการจากโรงพยาบาลชุมชน รองลงมาคือ คลินิกเอกชน ดังนั้นกลุ่มบริษัทซึ่งมีฐานการให้บริการหลักอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและมี 2 สาขาที่จังหวัดภูเก็ต (ภาคใต้) จึงมีโอกาที่จะขยายธุรกิจได้อีกในอนาคต

การเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ซึ่งมีการเปิดเสรีธุรกิจการรักษาพยาบาล ทำให้มีโอกาสในการขยายการลงทุนและส่งออกบริการรักษาพยาบาลของผู้ประกอบการไทยในตลาดอาเซียนมากขึ้น ผู้ประกอบการไทยสามารถขยายการลงทุนเพื่อรองรับความต้องการการรักษาพยาบาลที่เพิ่มขึ้น ในลักษณะการให้บริการรักษาเฉพาะทาง เช่น ศัลยกรรมด้านกระดูก ผ่าตัดหัวใจ ทันตกรรม และศัลยกรรมความงาม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีธุรกิจการรักษาพยาบาลเป็นปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยต้องปรับตัวเพื่อเตรียมรับมือกับการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นจากประเทศใน กลุ่ม และพัฒนาให้ธุรกิจการรักษาพยาบาลของไทยก้าวขึ้นเป็นศูนย์กลางสุขภาพ หรือ Medical Hub ของเอเชียในอนาคต

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### 1) บุคลากรทางการแพทย์

กลุ่มบริษัทจัดหาทันตแพทย์ผู้มีความเชี่ยวชาญด้านทันตกรรมทุกสาขา รวมถึงผู้ช่วยทันตแพทย์ผ่านการรับสมัครโดยประกาศทางสื่อต่างๆ เช่น โปสเตอร์ Website ที่เป็นที่รู้กันว่าเป็น website ที่กลุ่มทันตแพทย์จะเข้าไปดูข้อมูลและมีการฝากข้อมูลของแต่ละคนไว้ ซึ่งเป็นช่องทางที่ใช้กันอย่างกว้างขวางในวงการทันตกรรม นอกจากนี้วิธีการสรรหาทันตแพทย์ที่ได้ผลดีมาก คือ จากการแนะนำโดยทันตแพทย์ที่ประจำกับกลุ่มบริษัท หรือจากการแนะนำโดยอาจารย์ประจำคณะทันตแพทย์ของมหาวิทยาลัยต่างๆ ปัจจุบันกลุ่มบริษัท มีทันตแพทย์รวมประมาณ 150 คนและมีผู้ช่วยทันตแพทย์รวม 81 คน ซึ่งสามารถให้บริการแก่ผู้เข้ารับบริการได้อย่างเพียงพอ ไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนทันตแพทย์แต่อย่างใดตั้งแต่เปิดดำเนินการมา

เกณฑ์คุณสมบัติหลักของทันตแพทย์ที่กลุ่มบริษัทใช้ในการสรรหา ได้แก่ เป็นทันตแพทย์ที่จบการศึกษาจากคณะทันตแพทย์ศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยทั้งไทยและต่างประเทศที่รัฐบาลรับรองวิทยฐานะ , มีประสบการณ์ประมาณ 3 - 5 ปี, มีความเชี่ยวชาญในการรักษา และต้องได้รับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพทันตกรรมจากทันตแพทย์สภา หรือถ้าเป็นทันตแพทย์ที่จบการศึกษาจากต่างประเทศ จะต้องมีการรับรองเป็นทางการจากสถาบันที่จบการศึกษา หรือทางบริษัท จะส่งหนังสือไปสอบถามข้อมูลการศึกษา, การทำงานจากสถาบันการศึกษาและสถานที่ทำงานที่อ้างถึงในต่างประเทศด้วย ส่วนเกณฑ์คุณสมบัติของผู้ช่วยทันตแพทย์ ได้แก่ วุฒิมัธยมศึกษาชั้นต้นระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6, เคยผ่านการศึกษามาจากโรงเรียนการบริบาลด้านทันตกรรม โดยจะเน้นจากโรงเรียนของภาครัฐก่อน ซึ่งจะมีความรู้และประสบการณ์มากกว่า เนื่องจากใช้เวลาในการเรียน 1 ปี

เนื่องจากปัจจุบันมีภาวะขาดแคลนทันตแพทย์ ซึ่งคู่แข่งในธุรกิจหลายรายที่มีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับภาวะการแข่งขันในธุรกิจมีความรุนแรงมากขึ้น จึงมีความต้อง การทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางมากขึ้น การรักษาบุคลากรทางการแพทย์ โดยเฉพาะทันตแพทย์เป็นสิ่งสำคัญสำหรับการทำธุรกิจบริการทางทันตกรรม ดังนั้นกลุ่ม บริษัทจึงมีแผนแพทย์ที่มีหน้าที่ในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับทันตแพทย์ , บริหารจัดการให้ทันตแพทย์ได้รับความ สะดวกสบายในการทำงาน, บริหารเวลาและจัดตารางเวลาผู้เข้ารับบริการให้ทันตแพทย์แต่ละคนให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงการบริหารจัดการให้ทันตแพทย์ทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่น เพื่อให้การรักษาที่มีประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้ยัง มีการประเมินคุณภาพงานของทันตแพทย์แต่ละคนด้วย เพื่อกำหนดค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์ที่เหมาะสมให้กับ ทันตแพทย์ รวมทั้งสร้างบรรยากาศในการทำงานให้เกิดความสัมพันธ์อันดีระหว่างบุคลากรของทั้งองค์กร ทั้งนี้ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนทันตแพทย์แต่อย่างใด

## 2) เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เครื่องมือและอุปกรณ์ทางทันตกรรมบางส่วนจะเกี่ยวเนื่องกับเทคโนโลยีเฉพาะทาง ซึ่งผู้ผลิตส่วนใหญ่จะเป็น บริษัทต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะมีการสั่งซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งในการสั่งซื้อเครื่องมือและ อุปกรณ์ต่างๆ บริษัทฯ จะมีการทำสัญญาซื้อขายกับทางบริษัทตัวแทนจำหน่ายซึ่งมีการกำหนดราคาที่แน่นอนในสกุลเงิน บาทไทย และมีข้อกำหนดของการให้บริการหลังการขายอย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีข้อผูกพันในการซื้อ เครื่องมือและอุปกรณ์ทางทันตกรรมกับตัวแทนจำหน่ายหรือผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ยังมี แผนช่องทางที่สามารถดูแลการซ่อมบำรุงการใช้งานเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ ในเบื้องต้น ซึ่งจะแวะไปตรวจการใช้งาน เครื่องมือและอุปกรณ์แต่ละสาขาเป็นประจำทุกสัปดาห์

ในการจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์ทางทันตกรรม ผู้บริหารของบริษัทฯ และทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางจะ เป็นผู้กำหนดคุณสมบัติของเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ แล้วแผนกจัดซื้อจะเป็นผู้หารายละเอียดผู้ผลิตหรือตัวแทน จำหน่ายของผู้ผลิตที่ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์นั้น พร้อมกับข้อมูลราคาและเงื่อนไขอื่นประกอบ และจัดซื้อเครื่องมือ อุปกรณ์ดังกล่าว โดยพิจารณาจากคุณสมบัติที่ตรงกับความต้องการ ช่วยให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ราคาที่เหมาะสม และ เป็นประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มบริษัท

## 3) แล็บทันตกรรม

แล็บทันตกรรมเป็นหน่วยงานที่สนับสนุนด้านคุณภาพต่อการให้บริการทางทันตกรรม โดยเฉพาะสาขาทันตกรรม ประดิษฐ์ เช่น ฟัน เทียม สะพานฟัน ครอบฟัน เป็นต้น กลุ่มบริษัทจะคัดเลือกแล็บทันตกรรมที่มีความเชี่ยวชาญ เป็นที่ ยอมรับและเชื่อถือในวงการทันตกรรม และมีมาตรฐานระดับสูง โดยที่ผ่านมากลุ่มบริษัทจะใช้บริการแล็บทันตกรรม มากกว่า 20 ราย โดยจะกระจายคำสั่งซื้อแบบไม่กระจุกตัวกับรายใดรายหนึ่ง แต่หากรายใดสามารถผลิตงานคุณภาพที่ดี ถูกต้องตามคุณสมบัติที่ต้องการ และให้ราคาและเงื่อนไขอื่นๆ ที่ดีกว่ารายอื่น ก็จะส่งคำสั่งซื้อให้รายดังกล่าวมากกว่า กลุ่ม บริษัทไม่มีข้อผูกพันใดๆ กับแล็บทันตกรรมรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ

ปัจจุบัน DVT บริษัทย่อยของบริษัทฯ ให้บริการแล็บทันตกรรม โดยในเบื้องต้นมีแล็บทันตกรรมอยู่ที่จังหวัดภูเก็ต ที่ให้บริการกับคลินิกของกลุ่มบริษัทสาขาภูเก็ต และแล็บทันตกรรมที่ศูนย์ทันตกรรม BIDD เพื่อให้บริการด้านแล็บทันต กรรมกับสาขาในกรุงเทพฯ แต่เนื่องจากศักยภาพในการให้บริการแล็บทันตกรรมยังไม่สามารถ สนับสนุนทุกสาขาของกลุ่ม



บริษัทได้ จึงยังมีความจำเป็นที่ต้องใช้บริการแล็บทันตกรรมอื่นๆ ต่อไป ทั้งนี้ ในปี 2561 DVT สามารถให้บริการแล็บทันตกรรมแก่กลุ่มบริษัทได้ประมาณร้อยละ 9 ของค่าใช้จ่ายแล็บทันตกรรมทั้งหมดของกลุ่มบริษัท

#### 4) ยาและเวชภัณฑ์ และวัสดุทางทันตกรรม

การให้บริการและการรักษาทางทันตกรรมมีการส่งจ่ายยาให้กับผู้รับบริการไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นยาชา ยาแก้ปวด ยารักษาการติดเชื้อ โดยมียาที่เป็นยาพิเศษเฉพาะน้อยมาก ดังนั้น การจัดซื้อยาและเวชภัณฑ์ จึงเป็นการสั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศหรือจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตต่างประเทศ โดยจะต้องเป็นผู้ผลิตที่ได้รับใบอนุญาตในการผลิตและจัดจำหน่ายยาและเวชภัณฑ์ รวมถึงมีใบรับรองตามมาตรฐาน Good Manufacturing Practice (GMP)

ในประเทศไทยมีตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตยาและเวชภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงของต่างประเทศและเป็นที่ยอมรับในวงการแพทย์หรือทันตกรรม และเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ ในการสั่งซื้อยาและเวชภัณฑ์ กลุ่มบริษัทจะสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่าย โดยดูจากคุณสมบัติยาและเวชภัณฑ์ต้องมีคุณสมบัติตามที่ต้องการ ราคา ระยะเวลาในการจัดส่งสินค้า และเงื่อนไขอื่นๆ ที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ บริษัทฯ ไม่มีข้อผูกพันในการซื้อยาและเวชภัณฑ์กับผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

สำหรับวัสดุทางทันตกรรม ซึ่งเป็นวัสดุสิ้นเปลืองในการ รักษาหรือให้บริการทางทันตกรรม คือวัสดุที่นำมาใช้ในงานทันตกรรมที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับฟันธรรมชาติ และต้องได้มาตรฐานสำหรับวัสดุที่ใช้ในงานทันตกรรมเท่านั้น ได้แก่ วัสดุอุดฟัน เช่น วัสดุอมัลกัม วัสดุเรซินสีเหมือนฟัน , ผงขัดฟัน, วัสดุพิมพ์ปากทุกชนิด , วัสดุทำเบ้าหล่อ และเซรามิกทางทันตกรรม เป็นต้น

ทั้งนี้กลุ่มบริษัทจะมีรายชื่อผู้จำหน่ายยาและเวชภัณฑ์ และวัสดุทางทันตกรรมที่สามารถติดต่อสั่งซื้อได้ โดยจะมีการประเมินเป็นประจำทุกปี นอกจากนี้แผนกคลังสินค้าของกลุ่มบริษัทจะบริหารจัดการยาและเวชภัณฑ์ รวมถึงวัสดุทางทันตกรรมให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีทะเบียนควบคุมการสั่งซื้อและการเบิกจ่ายให้สาขา รวมทั้งคอยตรวจนับปริมาณยาและเวชภัณฑ์และวัสดุทางทันตกรรมในคลังสินค้าให้ในแต่ละขณะมีปริมาณที่เพียงพอสำหรับให้สาขาเบิกใช้ได้ทันเวลา โดยจะมีจำนวนขั้นต่ำที่ต้องมีของแต่ละรายการที่เพียงพอ ซึ่งจะต้องวางแผนและบริหารการสั่งซื้อยา และเวชภัณฑ์ และวัสดุทางทันตกรรมต่างๆ ให้ทันท่วงที โดยไม่ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการของแต่ละสาขา

#### 2.5 การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญในเรื่องการจัดเก็บและการป้องกันที่เกี่ยวกับวัสดุ ของเสียและขยะติดเชื้อที่เกิดจากการให้บริการทางทันตกรรม โดยให้ความสำคัญในส่วนของการอุปกรณ์หรือภาชนะที่ใช้ในการจัดเก็บขยะติดเชื้อเป็นหลัก

ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัทมีการป ฏิบัติด้านการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม รวมถึงการจัดการ ควบคุม และกำจัดวัสดุและของเสียติดเชื้อที่เกิดจากการให้บริการทางทันตกรรมอย่างจริงจัง เพื่อให้เป็นไปตามกฎกระทรวงว่าด้วยการกำจัดขยะมูลฝอยติดเชื้อ พ.ศ. 2545 ของกระทรวงสาธารณสุข และข้อบังคับกรุงเทพมหานครว่าด้วยหลักเกณฑ์การกำจัดมูลฝอย ซึ่งสามารถสรุปแนวทางปฏิบัติได้ดังนี้

- 1) มีการจัดเตรียมภาษาที่เหมาะสมในการรองรับขยะทุกประเภท และมีแนวทางปฏิบัติในการคัดแยก ขนย้าย จัดเก็บ และกำจัดขยะประเภทต่างๆ ได้แก่ ขยะมูลฝอยทั่วไป และวัสดุและขยะติดเชื้อทางทันตกรรม

ขยะมูลฝอยทั่วไป : คัดแยกขยะตามประเภทให้เหมาะสม จัดเก็บด้วยภาษาที่เหมาะสม เพื่อให้น้องงาน กำจัดขยะนำไปกำจัดต่อไป

วัสดุและขยะติดเชื้อทางทันตกรรม : แบ่งออกเป็น

- แบบไม่มีคม ได้แก่ สำลี ผ้าก๊อซ เป็นต้น โดยแยกจัดเก็บในภาษาที่เหมาะสม มีฝาปิด มีสัญลักษณ์หรือป้ายที่ภาษาจัดเก็บว่าเป็นขยะติดเชื้อ เพื่อรอนำไปกำจัดต่อไป
- แบบมีคม ได้แก่ เข็มฉีดยา ใบมีดสำหรับใช้ในการผ่าตัด เป็นต้น จะใส่ภาษาที่ป้องกันการแทงทะลุ เช่น มีความหนาหรือเป็นภาษาที่ทำจากวัสดุที่เป็นโลหะ มีฝาปิดมิดชิด และมีป้ายติดที่ภาษาเพื่อให้ทราบว่าเป็นวัสดุและขยะติดเชื้อมีคม เป็นต้น

- 2) หน่วยงานสร้างจิตสำนึกด้านการคัดแยกขยะให้ถูกต้องตั้งแต่ต้นทางให้กับเจ้าหน้าที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อลดปริมาณวัสดุและขยะติดเชื้อ พร้อมกับจัดหาอุปกรณ์ที่เหมาะสมเพื่อรองรับขยะแต่ละประเภทให้เหมาะสม เพื่อป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นกับผู้จัดเก็บ/ผู้ขนย้าย/ผู้ทำลาย ก่อนส่งให้ทางเจ้าหน้าที่กำจัดขยะรับไปกำจัดด้วยกรรมวิธีต่างๆ ต่อไป

- 3) ศูนย์ทันตกรรม BIDC ได้ทำสัญญาว่าจ้างผู้ให้บริการรับกำจัดขยะติดเชื้อโดยเฉพาะรายหนึ่ง บริษัท กรุงเทพมหานคร จำกัด ให้มารับขยะติดเชื้อที่แยกและจัดเก็บอย่างเหมาะสมแล้วไปดำเนินการกำจัด เป็นประจำทุกสัปดาห์

ส่วนคลินิกทันตกรรมแต่ละสาขาจะมีหน่วยงานเก็บขนมูลฝอย กลุ่มงานกทม . 2 ซึ่งถูกควบคุมและดูแลโดย กรุงเทพมหานคร มารับเพื่อนำไปกำจัดทำลายด้วยกรรมวิธีพิเศษและถูกต้องต่อไปเป็นประจำ

## 2.6 การจัดการด้านความปลอดภัย

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญในด้านการปลอดภัยในการดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นการป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นในขณะปฏิบัติงาน การป้องกันและระงับอัคคีภัย เป็นต้น

- 1) การป้องกันการเกิดอุบัติเหตุในการทำงาน : กลุ่มบริษัทมีการประเมินความเสี่ยงและหามาตรการป้องกัน หน่วยงานเพื่อสร้างความตื่นตัวในการป้องกันการเกิดอุบัติเหตุในการทำงานในแต่ละฝ่าย มีการฝึกอบรมจัดเตรียมอุปกรณ์ป้องกันส่วนบุคคล มีการติดตามสถิติและแนวโน้มการเกิดอุบัติเหตุต่างๆ มีการวิเคราะห์หาสาเหตุและกำหนดมาตรการป้องกัน รวมถึงมีแนวทางในการดูแลบุคลากรที่ได้รับอุบัติเหตุจากการทำงาน
- 2) การป้องกันและระงับอัคคีภัย : กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญต่อการป้องกันอัคคีภัยด้วยการสนับสนุนอุปกรณ์ที่จำเป็น ได้แก่ ระบบเตือนภัย อุปกรณ์ดับเพลิง มีการกำหนดพื้นที่จัดเก็บและปริมาณที่จัดเก็บสำหรับวัสดุไวไฟ และกำหนดผู้รับผิดชอบในการดูแลระบบต่างๆ ที่เสี่ยงต่อการเกิดอัคคีภัย เช่น ระบบสายไฟ นอกจากนี้มีการฝึกซ้อมแผนการอพยพในกรณีที่เกิดเหตุอัคคีภัยเป็นประจำทุกปี

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีการทำประกันภัยแบบ All Risk ให้แก่ทุกสาขาของบริษัท เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุต่างๆ

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัทตระหนักดีว่าในการดำเนินธุรกิจใดๆ ย่อมต้องเผชิญกับความเสี่ยงต่างๆ เช่น ความเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ซึ่งสิ่งเหล่านี้สามารถส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยเหตุนี้ คณะกรรมการบริษัทจึงได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงขึ้นเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงในด้านต่างๆ สำหรับบริษัทฯ มีปัจจัยความเสี่ยงที่มีสาระสำคัญซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินการ ดังนี้

#### 3.1. ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

##### 3.1.1. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการด้านทันตกรรม ซึ่งเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยทันตแพทย์ที่มีความรู้ ความสามารถ และมีความเชี่ยวชาญในสาขาต่างๆ รวมถึงผู้ช่วยทันตแพทย์เป็นอย่างมาก ซึ่งในปัจจุบันสถานศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชนสามารถผลิตบุคลากรดังกล่าวได้ในจำนวนจำกัด ประกอบกับมีการขยายตัวและการแข่งขันของธุรกิจการให้บริการด้านทันตกรรมเพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งการที่บุคลากรดังกล่าวจะมีความเชี่ยวชาญนั้น จะต้องใช้ระยะเวลานานในการพัฒนา ทำให้ความต้องการบุคลากรที่มีคุณภาพ และมีประสบการณ์เพิ่มมากขึ้น ดังนั้นในอนาคต บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการขาดแคลนทันตแพทย์หรือผู้ช่วยทันตแพทย์ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีมาตรการในการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดย การมุ่งใจให้บุคลากรเหล่านั้นทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะยาว เพื่อเป็นการรักษาบุคลากรทางการแพทย์โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีแผนกแพทย์ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทันตแพทย์ให้ทันตแพทย์เกิดความสะดวกสบายในการปฏิบัติงาน และเสริมสร้างบรรยากาศการทำงานที่ดี อีกทั้งยังกำหนดค่าตอบแทนและตารางเวลาในการปฏิบัติงานของทันตแพทย์แต่ละท่านให้มีความเหมาะสม สำหรับผู้ช่วยทันตแพทย์นั้น แผนกสาขาจะเป็นผู้ดูแลให้แต่ละสาขามีจำนวนผู้ช่วยทันตแพทย์ที่เหมาะสมเพียงพอต่อการให้บริการของผู้มารับบริการในแต่ละสาขานั้นๆ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสรรหาบุคลากรทางการแพทย์ผ่านหลากหลายช่องทาง เช่น การรับสมัครผ่านทางเว็บไซต์ต่างๆ การบอกต่อระหว่างบุคลากรทางการแพทย์ด้วยกันเอง รวมถึงการเป็นพันธมิตรกับสถานศึกษาต่างๆ รวมถึงคณะทันตแพทยศาสตร์ต่างๆ เพื่อสร้างสายสัมพันธ์กับบุคลากรทางการแพทย์ที่มีคุณภาพต่างๆ เหล่านั้น เป็นต้น

##### 3.1.2. ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากผู้ให้บริการ

เนื่องจากปัจจุบันประชาชนรับทราบ ข้อมูลในเรื่องสิทธิของ ผู้ป่วยหรือผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น โดยทางภาครัฐได้ออกกฎหมายเพื่อมารับรองคุ้มครองสิทธิเสรีภาพ และเอื้อประโยชน์ให้กับผู้ป่วยหรือผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น เช่น พระราชบัญญัติสุขภาพแห่งชาติ พ.ศ. 2550 พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาความคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551 เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ ผู้บริโภค รวมทั้งผู้ป่วย ในการ ดำเนินคดีกับผู้ให้บริการ สถานพยาบาลเพิ่ม มากขึ้น กฎหมายฉบับดังกล่าว จึงอาจมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการสถานพยาบาลตลอดจนบุคลากรทางการแพทย์ ซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการให้บริการด้านการรักษาพยาบาลเพิ่ม ขึ้น หากมาตรฐานหรือผลการให้บริการทางทันตกรรมของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามที่ผู้ให้บริการคาดหวัง ทำให้บริษัทฯ ต้องระมัดระวังและรอบคอบในทุก ๆ ด้านที่เกี่ยวข้องกับผู้ให้บริการ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพการให้บริการแก่ผู้มาใช้บริการ การคัดกรองทันตแพทย์และผู้ช่วยทันตแพทย์ รวมทั้งคำนึงถึงสิทธิของผู้ป่วย ทั้งในด้านการให้ข้อมูล การบริหารความคาดหวังของผู้ใช้บริการ โดยมีการให้ผู้มาใช้บริการประเมินความพึงพอใจในการให้บริการภายหลังเข้ารับการให้บริการต่างๆ ของบริษัทฯ เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการให้บริการของบริษัทฯ ต่อไป นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีช่องทางในการรับข้อเสนอแนะ คำติชม หรือข้อร้องเรียนต่างๆ ผ่านช่องทางที่หลากหลาย เช่น สาขาต่างๆ ของบริษัทฯ ศูนย์บริการลูกค้าสัมพันธ์ (Contact Center) และสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ เป็นต้น โดยบริษัทฯ มี กระบวนการรายงานและการแก้ไขปัญหาเมื่อมีคำร้องเรียนจากผู้ให้บริการเพื่อเป็นการบริหารความพึงพอใจของผู้ใช้บริการได้อย่างทันท่วงที อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีการปรับปรุงคุณภาพและมีเครื่องมือชี้วัดการให้บริการให้ได้ตามมาตรฐานสากลอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในด้านนี้

### 3.1.3. ความเสี่ยงด้านการแข่งขันในธุรกิจการให้บริการด้านทันตกรรม

ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจและการให้บริการด้านทันตกรรมในประเทศมีการแข่งขันที่สูงขึ้น จากการที่มีผู้ประกอบการรายใหม่ในตลาดเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ประกอบการแต่ละรายต่างใช้กลยุทธ์การแข่งขันทั้งในด้านราคา ด้านคุณภาพการให้บริการ และความเชี่ยวชาญทางการแพทย์ เพื่อพยายามรักษาสถานะลูกค้าเดิมและหากกลุ่มลูกค้าใหม่ นอกจากนี้ การเปิดเสรีการค้าภายใต้ข้อตกลงของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้เกิดการแข่งขันเพิ่มสูงขึ้นจากผู้ประกอบการรายใหม่ในกลุ่มประเทศอาเซียน ที่ขยายธุรกิจด้านการให้บริการด้านทันตกรรมเข้ามาในประเทศไทย ทำให้บริษัทฯ อาจจะต้องสูญเสียกลุ่มลูกค้าไปให้แก่ผู้ประกอบการรายอื่นๆ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เตรียมรับมือกับการแข่งขันเพื่อรักษาสถานะลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพการให้บริการแก่ผู้มาใช้บริการ รวมถึงให้ฝ่ายการตลาดออกรายการส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าแต่ละประเภทของบริษัทฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังจัดให้มีช่องทางประชาสัมพันธ์บริการ และตอบข้อซักถามผ่านสื่อต่างๆ เช่น ศูนย์บริการลูกค้าสัมพันธ์ (Contact Center) และสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ เป็นต้น โดยมีการอบรมพนักงานผู้ดูแลสื่อต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ข้อมูลที่ต้องการและรวดเร็วแก่ผู้ที่สนใจเข้ารับบริการ

### 3.1.4. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากผู้รับบริการชาวต่างชาติ

บริษัทฯ มีรายได้ส่วนหนึ่งจากผู้รับบริการชาวต่างชาติ ซึ่งรวมถึงผู้ที่มิถุนีลำนานาหรือทำงานในประเทศไทย หรือ ที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย เพื่อเข้ารับการรักษาโดยเฉพาะ โดยปัจจัย ที่ทำให้ผู้รับบริการกลุ่มนี้เข้ามาใช้บริการ ด้านทันตกรรมในประเทศไทย ประกอบด้วยมาตรฐานและคุณภาพของการให้บริการทางการแพทย์ ที่เป็นที่ยอมรับในระดับมาตรฐานสากล ค่าใช้จ่ายในการให้บริการที่สมเหตุสมผล และความมีชื่อเสียงด้านอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทย

ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากวิกฤตการณ์ต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในการเข้ารับบริการ ด้านทันตกรรมในประเทศไทย ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ อาทิ สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ รวมไปถึงภัยธรรมชาติต่างๆ และการแข่งขัน ที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อปริมาณผู้รับบริการชาวต่างชาติ ที่จะเข้ามาใช้บริการด้านทันตกรรม ในประเทศไทย บริษัทฯ จึงได้มีนโยบายในการกระจายฐานลูกค้า และรักษาสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าในประเทศและต่างประเทศให้มีความเหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

### 3.1.5. ความเสี่ยงจากการไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีการเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจากบุคคลภายนอก รวมถึงห้างสรรพสินค้าชั้นนำต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจให้บริการด้านทันตกรรมของบริษัทฯ โดยสัญญาเช่าส่วนใหญ่มีอายุสัญญาประมาณ 3 ปี หากผู้ให้เช่าไม่ต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญา หรือผู้ให้เช่าบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดอายุสัญญา อาจส่งผลให้บริษัทฯ สูญเสียรายได้ และกลุ่มลูกค้าบางส่วนไป รวมถึงบริษัทฯ ยังต้องจัดหาสถานที่ตั้งแห่งใหม่เพื่อมาทดแทนสถานที่แห่งเดิม อีกทั้งบริษัทฯ อาจต้องมีการระงับค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มเติมในการปรับปรุงให้สถานที่ตั้งแห่งใหม่นั้น พร้อมสำหรับการให้บริการด้านทันตกรรม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ให้เช่ารายต่างๆ และปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าอย่างเคร่งครัด ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถทำให้บริษัทฯ ได้รับการต่อสัญญาเช่าอย่างต่อเนื่อง

### 3.1.6. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้การกำกับควบคุมดูแลโดยกระทรวงสาธารณสุข และหน่วยงานราชการ อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงต้องได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล และต้องมีผู้ประกอบวิชาชีพทางทันตกรรมหรือทันตแพทย์ที่มีใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลมาเป็นทันตแพทย์ประจำในแต่ละสาขาของบริษัทฯ ตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยสถานพยาบาล นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังต้องปฏิบัติตามกฎหมาย เกี่ยวกับสถานพยาบาล กฎหมายเกี่ยวกับบริษัท และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

การเปลี่ยนแปลงใด ๆ ในการตีความกฎระเบียบในปัจจุบัน หรือการประกาศใช้กฎหมาย หรือกฎระเบียบใหม่ หรือการกำหนดนโยบายใหม่ที่มีแนวโน้มว่าจะมีความเข้มงวดมากขึ้น อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ การประกาศใช้กฎหมาย หรือกฎระเบียบใหม่ดังกล่าว ดังนั้น บริษัทฯ ไม่อาจรับรองได้ว่า การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่างๆ หรือการประกาศใช้กฎหมาย หรือกฎระเบียบใหม่ หรือการกำหนดนโยบายใหม่ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อยได้มีดำเนินการ และปฏิบัติตามมาตรฐานของระบบคุณภาพต่าง ๆ ที่สำคัญ อาทิ มาตรฐาน JCI Accreditation (Joint Commission International) มาตรฐาน ISO 9001 (International Organization for Standardization) ระบบการบริหารงานคุณภาพ เป็นต้น โดยการดำเนินการและการปฏิบัติตามแนวทางตามระบบมาตรฐานสากลดังกล่าว บริษัทฯ เชื่อว่าจะช่วยลดผลกระทบที่อาจเกิดจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายต่างๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ได้

## 3.2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

### 3.2.1. ความเสี่ยงจากการชำระคืนเงินกู้ยืมแก่สถาบันทางการเงิน

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการจัดหาเงินทุนบางส่วนมาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจตามปกติ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินรวมทั้งสิ้น 100.00 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินกู้ยืมระยะยาวทั้งจำนวน ส่วน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินรวมทั้งสิ้น 420.99 ล้านบาท

บาท ซึ่งเป็นเงินกู้ยืมระยะสั้น 38.34 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาว 382.65 ล้านบาท ซึ่งภาระหนี้สินดังกล่าวทำให้บริษัทฯ จำเป็นที่จะต้องรักษาสภาพคล่องให้เพียงพอที่จะสามารถชำระคืนเงินต้นได้ตรงตามที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน เพื่อให้การชำระคืนเงินกู้ยืมดังกล่าวส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถ ชำระหนี้หรือปฏิบัติ ตามเงื่อนไข ของสัญญา ได้ จะมีผลให้เจ้าหนี้เงินกู้สามารถเรียกเก็บดอกเบี้ยในอัตราดอกเบี้ยผิดเงื่อนไข กำหนดเงื่อนไขอื่นใดเพิ่มเติม หรืออาจดำเนินการยึดหลักประกันของบริษัทฯ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อชื่อเสียง ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

จากงบการเงินรวม ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.33 เท่า ซึ่งอัตราส่วนที่เพิ่มสูงขึ้น มีสาเหตุมาจากการกู้ยืมเงินเพื่อนำมาใช้ในก่อสร้างโรงพยาบาลทันตกรรม และซื้อสินทรัพย์ ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุ และอุปกรณ์ทันตกรรมของ บริษัท เคนทัล วิชั่น จำกัด (“DV”) อย่างไรก็ตาม ในปี 2561 บริษัทฯ มีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยเท่ากับ 7.29 เท่า ซึ่งแสดงว่าบริษัทฯ มีความสามารถในการชำระหนี้ได้ตามปกติ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการบริหารกระแสเงินสดที่รัดกุม เพื่อรักษาความสามารถในการชำระหนี้ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ซึ่งสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการชำระคืนหนี้เงินกู้ยืมของบริษัทฯ ได้ รวมทั้งพยายามรักษาความสัมพันธ์อันดีกับสถาบันการเงินต่างๆ ไว้อย่างต่อเนื่อง จากการที่บริษัทฯ ดำเนินมาตรการต่างๆ ที่กล่าวมาในข้างต้น บริษัทฯ เชื่อว่าจะทำให้ความเสี่ยงจากการชำระคืนเงินกู้ยืมของกลุ่มบริษัทฯ อยู่ในระดับต่ำ

### 3.3. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

#### 3.3.1. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 11 มีนาคม 2562 ครอบครัวยุติพันธุ์ในบริษัทฯ จำนวน 134,407,535 หุ้น คิดเป็นประมาณร้อยละ 67.20 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จึงทำให้ครอบครัวยุติพันธุ์สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้แต่งตั้งกรรมการอิสระรวมจำนวน 5 ท่าน จากคณะกรรมการรวมทั้งสิ้น 8 ท่าน อีกทั้งปัจจุบันกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากทั้งหมด 5 ท่าน ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ ซึ่งคอยทำหน้าที่ ตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารจัดการในระดับที่เหมาะสม เพื่อความโปร่งใสของการบริหารจัดการและเพื่อให้มีระบบที่สามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีฝ่ายตรวจ ภายในที่ปฏิบัติงานเป็นอิสระตามความเหมาะสมและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายใน

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

## 4.1 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ 31 ธันวาคม 2561

1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

หน่วย : ล้านบาท

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1) ที่ดิน : - ที่ดินโฉนดเลขที่ 82755-6 กรุงเทพฯ ที่ตั้งสาขา พหลโยธิน เนื้อที่รวม 30 ตารางวา  - ที่ดินโฉนดเลขที่ 1493, 1555 ป่าตอง จ.ภูเก็ต ที่ตั้งสาขา ภูเก็ต สไมล์ ชิกเนเจอร์ เนื้อที่รวม 11.8 ตารางวา  - ที่ดินโฉนดเลขที่ 60539 กรุงเทพฯ พื้นที่จอดรถ เนื้อที่รวม 54 ตารางวา  - ที่ดินโฉนดเลขที่ 4876 กรุงเทพฯ สถานที่ก่อสร้างโรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล เนื้อที่รวม 321.5 ตารางวา	7.25  23.70  6.53  275.38	บริษัทฯ  บริษัทฯ  BIDC  BIDH	เป็นหลักประกันค้ำประกัน วงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 360 ล้านบาท  เป็นหลักประกันค้ำประกัน วงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 360 ล้านบาท  เป็นหลักประกันค้ำประกัน วงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 360 ล้านบาท  เป็นหลักประกันค้ำประกัน วงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 296 ล้านบาท
2) อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า - อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 2 คูหา ที่ตั้ง สาขาพหลโยธิน เนื้อที่ใช้สอยรวม 592 ตารางเมตร  - อาคารพาณิชย์ 2 ชั้น 1 คูหา ที่ตั้งสาขาภูเก็ต สไมล์ ชิกเนเจอร์ เนื้อที่ใช้สอย 79.80 ตารางเมตร  - ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	6.09  2.48  42.52	บริษัทฯ  บริษัทฯ  บริษัทฯ / BIDC	เป็นหลักประกันค้ำประกัน วงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 360 ล้านบาท  เป็นหลักประกันค้ำประกัน วงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 360 ล้านบาท  ไม่มี
3) อุปกรณ์ทันตกรรม	31.61	บริษัทฯ / BIDC / DVT	ไม่มี
4) อุปกรณ์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน	6.66	บริษัทฯ / BIDC / DVT	ไม่มี

5) ยานพาหนะ	2.73	บริษัทฯ / BIDC	ไม่มี
6) งานระหว่างก่อสร้าง	53.58	BIDH	เป็นหลักประกันค้ำประกัน วงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 296 ล้านบาท
<b>รวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์</b>	<b>458.53</b>		

2) สิทธิการเช่า






หน่วย : ล้านบาท

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชี	กรรมสิทธิ์	ระยะเวลาการเช่าที่เหลือ (ปี)	ภาระผูกพัน
<u>สิทธิการเช่า</u>				
1) สิทธิการเช่าพื้นที่ศูนย์การค้าสยามพารากอน ห้องเลขที่ 2/38 ชั้น 2 เนื้อที่ 159 ตร.ม. ชื่อกิจการ “ศูนย์ทันตกรรม เดนทัล ซิกเนเจอร์ สาขาพารากอน”	12.82	บริษัทฯ	ประมาณ 12 ปี วันครบกำหนด : 31 ธ.ค. 2573	ไม่มี
2) สิทธิการเช่าช่วงอาคารพาณิชย์ โครงการ The WIZ Ratchada เลขที่ 257/26 และ 257/27 จำนวน 2 คูหา ถนนรัชดาภิเษก	15.85	บริษัทฯ	ประมาณ 12.5 ปี วันครบกำหนด : 14 ก.ค. 2574	ไม่มี
3) สิทธิการเช่าพื้นที่ศูนย์การค้าเอ็มควอเทียร์ ห้องเลขที่ 4A11 ชั้น 4 เนื้อที่ 163 ตร.ม.	13.44	บริษัทฯ	ประมาณ 7 ปี วันครบกำหนด : 26 มี.ค. 2569	ไม่มี
4) สิทธิการเช่าพื้นที่ศูนย์การค้า เมเจอร์ อเวนิว รัชโยธิน ห้องเลขที่ C301 ชั้น 3 เนื้อที่ 159.28 ตร.ม.	6.45	บริษัทฯ	ประมาณ 14.5 ปี วันครบกำหนด : 30 พ.ค. 2576	ไม่มี
5) สิทธิการเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เลขที่ 157 ถนนรัชดาภิเษก กับการรถไฟแห่งประเทศไทย	8.87	BIDC	ประมาณ 8.5 ปี วันครบกำหนด : 14 มิ.ย. 2570	ไม่มี
6) สิทธิการเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เลขที่ 159 ถนนรัชดาภิเษก กับการรถไฟแห่งประเทศไทย	3.72	BIDC	ประมาณ 8.5 ปี วันครบกำหนด : 14 มิ.ย. 2570	ไม่มี
7) สิทธิการเช่าที่ดิน บริเวณถนนดวงพิทักษ์เพื่อใช้เป็นทางเข้า-ออก กับการรถไฟแห่งประเทศไทย	10.40	BIDH	ประมาณ 29.5 ปี วันครบกำหนด : 31 พ.ค. 2591	ไม่มี
<b>รวมสิทธิการเช่า</b>	<b>71.55</b>			



## 4.2 เครื่องหมายบริการ

กลุ่มบริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการที่บริษัทในกลุ่มใช้ในการให้บริการและทำธุรกิจ กับ กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายการดังต่อไปนี้

ลำดับ	เครื่องหมาย	กรรมสิทธิ์	รายละเอียด
1		BIDC	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก</li> <li>- หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ บ52095</li> <li>- จดทะเบียนเมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2553 มีอายุ 10 ปี (4 สิงหาคม 2553 – 3 สิงหาคม 2563)</li> <li>- สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี</li> </ul>
2		BIDC	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก</li> <li>- หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ บ52096</li> <li>- จดทะเบียนเมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2553 มีอายุ 10 ปี (4 สิงหาคม 2553 – 3 สิงหาคม 2563)</li> <li>- สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี</li> </ul>
3		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก</li> <li>- หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171133584</li> <li>- จดทะเบียนเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2559 มีอายุ 10 ปี (3 มิถุนายน 2559 – 2 มิถุนายน 2569)</li> <li>- สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี</li> </ul>
4		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก</li> <li>- หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171133582</li> <li>- จดทะเบียนเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2559 มีอายุ 10 ปี (3 มิถุนายน 2559 – 2 มิถุนายน 2569)</li> <li>- สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี</li> </ul>
5		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก</li> <li>- หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171133585</li> <li>- จดทะเบียนเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2559 มีอายุ 10 ปี (3 มิถุนายน 2559 – 2 มิถุนายน 2569)</li> <li>- สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี</li> </ul>

ลำดับ	เครื่องหมาย	กรรมสิทธิ์	รายละเอียด
6		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก</li> <li>- หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171133583</li> <li>- จดทะเบียนเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2559 มีอายุ 10 ปี (3 มิถุนายน 2559 – 2 มิถุนายน 2569)</li> <li>- สามารถต่ออายุได้ทุก 10 ปี</li> </ul>
7		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก</li> <li>- หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171122704</li> <li>- จดทะเบียนเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2559 มีอายุ 10 ปี (12 กรกฎาคม 2559 – 11 กรกฎาคม 2569)</li> <li>- สามารถต่ออายุได้ทุก 10 ปี</li> </ul>
8		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก</li> <li>- หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171130959</li> <li>- จดทะเบียนเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2559 มีอายุ 10 ปี (12 กรกฎาคม 2559 – 11 กรกฎาคม 2569)</li> <li>- สามารถต่ออายุได้ทุก 10 ปี</li> </ul>

#### 4.3 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

##### สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดินและอาคาร เพื่อใช้เป็นที่ตั้งศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมแต่ละสาขาของกลุ่มบริษัท ซึ่งมีทั้งที่เป็นพื้นที่เช่าในห้างสรรพสินค้า และอาคารพาณิชย์ และมีที่เป็นเช่าระยะสั้นและระยะยาว โดยกลุ่มบริษัทมีการเช่าพื้นที่เพื่อประกอบธุรกิจจำนวน 14 สาขา จากทั้งหมด 16 สาขา ดังสรุปรายละเอียดสัญญาเช่าได้ดังนี้

##### 1) ศูนย์ทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขารัชดาภิเษก

1.1) สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ แยกเป็น 2 สัญญาตามเลขที่อาคารพาณิชย์ 257/26, 257/27	
สัญญา	: - สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ เลขที่ W.03/03/56 ลงวันที่ 2 เมษายน 2556 (เลขที่ 257/26) - สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ เลขที่ W.04/03/56 ลงวันที่ 2 เมษายน 2556 (เลขที่ 257/27)
ผู้เช่า	: บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	: บริษัท ทีดับบลิวแอสต คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ทรัพย์สิน	: อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 2 คูหา ในโครงการ The WIZ Ratchada เลขที่ 257/26 และ 256/27 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง เนื้อที่รวม 483.12 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: - นับตั้งแต่วันที่จดทะเบียนสิทธิการเช่า (16 สิงหาคม 2556) ถึงวันที่ 14 กรกฎาคม 2574 เท่ากับ 17 ปี 10 เดือน 29 วัน

	- ณ 31 ธันวาคม 2561 มีระยะเวลาเหลืออยู่ประมาณ 12.5 ปี
ค่าตอบแทนในการทำสัญญา :	- สัญญาเลขที่ W.03/03/56 = 11,894,736.84 บาท (ชำระครบแล้ว) - สัญญาเลขที่ W.04/03/56 = 11,894,736.84 บาท (ชำระครบแล้ว)
ค่าสิทธิการเช่ารายปี (ของแต่ละสัญญา) :	ปีที่ 1 (16 ส.ค. 56 – 14 ก.ค. 57) = 160,483.70 บาท ปีที่ 2 (15 ก.ค. 57 – 14 ก.ค. 58) = 181,743.17 บาท ปีที่ 3 (15 ก.ค. 58 – 14 ก.ค. 59) = 189,845.12 บาท ปีที่ 4 (15 ก.ค. 59 – 14 ก.ค. 60) = 198,370.65 บาท ปีที่ 5 (15 ก.ค. 60 – 14 ก.ค. 61) = 207,312.85 บาท ปีที่ 6 (15 ก.ค. 61 – 14 ก.ค. 62) = 216,702.29 บาท ปีที่ 7 (15 ก.ค. 62 – 14 ก.ค. 63) = 226,561.16 บาท ปีที่ 8 (15 ก.ค. 63 – 14 ก.ค. 64) = 236,912.99 บาท ปีที่ 9 (15 ก.ค. 64 – 14 ก.ค. 65) = 258,651.85 บาท ปีที่ 10 (15 ก.ค. 65 – 14 ก.ค. 66) = 282,564.60 บาท ปีที่ 11 (15 ก.ค. 66 – 14 ก.ค. 67) = 308,868.52 บาท ปีที่ 12 (15 ก.ค. 67 – 14 ก.ค. 68) = 337,802.96 บาท ปีที่ 13 (15 ก.ค. 68 – 14 ก.ค. 69) = 369,630.75 บาท ปีที่ 14 (15 ก.ค. 69 – 14 ก.ค. 70) = 404,641.36 บาท ปีที่ 15 (15 ก.ค. 70 – 14 ก.ค. 71) = 443,153.03 บาท ปีที่ 16 (15 ก.ค. 71 – 14 ก.ค. 72) = 485,515.80 บาท ปีที่ 17 (15 ก.ค. 72 – 14 ก.ค. 73) = 532,115.01 บาท ปีที่ 18 (15 ก.ค. 73 – 14 ก.ค. 74) = 583,374.04 บาท รวมทั้งสิ้น 5,624,258.85 บาท
1.2) หนังสือสัญญาเช่าช่วง แยกเป็น 2 ฉบับตามเลขที่อาคารพาณิชย์ 257/26, 257/27	
สัญญา :	หนังสือสัญญาเช่าช่วง มีกำหนด 17 ปี 10 เดือน 29 วัน ลงวันที่ 17 กันยายน 2556 ทำ ณ สำนักงานกรมที่ดินกรุงเทพมหานคร สาขาหัวขวาง
ผู้เช่าช่วง :	บริษัทฯ
ผู้ให้เช่าช่วง :	บริษัท ที่ดับบลิวแฮด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ทรัพย์สิน :	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้นในโครงการ The WIZ Ratchada เลขที่ 257/26 ถนนรัชดาภิเษก แขวง ดินแดง เขตดินแดง ซึ่งปลูกสร้างบนที่ดินของการรถไฟแห่งประเทศไทยแปลงที่ 79-82
ระยะเวลา :	17 ปี 10 เดือน 29 วัน นับแต่วันที่ 16 สิงหาคม 2556 ถึงวันที่ 14 กรกฎาคม 2574

## 2) คลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาสยามพารากอน

หนังสือสัญญาการโอนสิทธิการแบ่งเช่า (อ้างอิงสัญญาแบ่งเช่าฉบับที่ 153/49 และสัญญาเช่าที่ L225-24)	
สัญญา :	หนังสือสัญญาโอนสิทธิการแบ่งเช่า (มีกำหนด 16 ปี 2 เดือน 17 วัน) ลงวันที่ 2 ธันวาคม 2557 ทำ ณ สำนักงานกรมที่ดินกรุงเทพมหานคร

ผู้รับโอนสิทธิ	: บริษัทฯ
ผู้โอนสิทธิ	: บริษัท ไบรท์สไมล์ ไวเท็นนิ่ง สปา (ประเทศไทย) จำกัด
สิทธิการแบ่งเช่า	: สิทธิตามหนังสือสัญญาแบ่งเช่า ฉบับที่ 153/49 ลงวันที่ 26 มกราคม 2549 และสัญญาเช่า เลขที่ L225-24 ของอาคารศูนย์การค้าสยามพารากอน ห้องเลขที่ 2-38 ชั้นที่ 2 เนื้อที่ โดยประมาณ 159 ตร.ม. เลขที่ 991 ถนนพระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร ปลูกอยู่บนโฉนดที่ดินเลขที่ 2061 ของสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ	: 16 ปี 2 เดือน 17 วัน นับแต่วันที่ 15 ตุลาคม 2557 ถึง 31 ธันวาคม 2573 - ณ 31 ธันวาคม 2561 มีระยะเวลาเหลืออยู่ประมาณ 12 ปี
ค่าตอบแทนการโอนสิทธิ	: ไม่มี

## 3) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขารามอินทรา

สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์	
สัญญา	: สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ ลงวันที่ 15 สิงหาคม 2559
ผู้เช่า	: บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	: นางสาวรุ่งนภา ประดิษฐ์บุ๊งกช
ทรัพย์สินให้เช่า	: อาคารพาณิชย์เลขที่ 356 และ 358 ถนนรามอินทรา แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 220 ตารางเมตร
ระยะเวลาเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2559 ถึง 31 สิงหาคม 2562
อัตราค่าเช่า	: 85,000 บาทต่อเดือน ; เงินประกันสัญญา 450,000 บาท
เงื่อนไขอื่น	: ผู้ให้เช่าตกลงที่จะให้ผู้เช่าเช่าต่อไปอีกคราวละ 3 ปี โดยจะทำสัญญาใหม่ และเพิ่มอัตราค่าเช่าอีกไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน

## 4) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาสยามสแควร์

สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์	
สัญญา	: สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์สยามสแควร์ เลขที่สัญญา 59/080199 ลงวันที่ 16 ธันวาคม 2559
ผู้เช่า	: บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ทรัพย์สินให้เช่า	: อาคารพาณิชย์เลขที่ 205/2 และ 205/3 ล็อก 2 หอมอน 1-3 รวม 2 คูหา 3 ชั้น ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 192 ตารางเมตร
ระยะเวลาเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึง 31 ธันวาคม 2562
อัตราค่าเช่า	: 72,000 บาทต่อเดือน

## 5) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาซีคอนสแควร์

สัญญาเช่าพื้นที่	
สัญญา	: สัญญาเช่าพื้นที่อาคารศูนย์การค้า ซีคอนสแควร์ สัญญาเลขที่ 20 0 1337 ลงวันที่ 1

กุมภาพันธ์ 2560	
ผู้เช่า	: บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	: บริษัท ซีคอน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ทรัพย์สินให้เช่า	: ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ห้องเลขที่ 3034 ชั้น 3 เนื้อที่ 116.48 ตารางเมตร เลขที่ 55 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 ถึง 31 มกราคม 2563
อัตราค่าเช่า	: ปีที่ 1 = 119,042.56 บาทต่อเดือน ; ปีที่ 2 = 126,497.28 บาทต่อเดือน และ ปีที่ 3 = 134,417.92 บาทต่อเดือน

## 6) คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต เดนทัลซิกเนเจอร์

สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์	
สัญญา	: สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ ลงวันที่ 1 กรกฎาคม 2557
ผู้เช่า	: บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	: นายสมนึก ผลแก้ว
ทรัพย์สินให้เช่า	: อาคารพาณิชย์เลขที่ 189 และ 189/1 ถนนราษฎร์อุทิศ 200 ปี ตำบลป่าตอง อำเภอกระบี่ จังหวัดภูเก็ต 81350 บนที่ดินโฉนดเลขที่ 7786 และ 7787 เนื้อที่ 756 ตารางเมตร
ระยะเวลาเช่า	: 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557 ถึง 31 กรกฎาคม 2567
อัตราค่าเช่า	: 1 ส.ค. 57 – 31 ก.ค. 60 : 3,000,000 บาทต่อปี ; 1 ส.ค. 60 – 31 ก.ค. 63 : 3,300,000 บาทต่อปี ; 1 ส.ค. 63 – 31 ก.ค. 67 : 3,630,000 บาทต่อปี ; เงินประกันสัญญา 750,000 บาท

## 7) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลเวสต์เกต

สัญญาเช่าพื้นที่	
สัญญา	: สัญญาเช่าศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา เวสต์เกต สัญญาเลขที่ CWG1812000025 ลงวันที่ 30 พฤษภาคม 2561
ผู้เช่า	: บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	: บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
ทรัพย์สินให้เช่า	: ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา เวสต์เกต ห้องเลขที่ 248/1 ชั้น 2 เนื้อที่ 98.30 ตารางเมตร เลขที่ 199, 199/1, 199/2 หมู่ที่ 6 ตำบลเสาธงหิน อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี
ระยะเวลาเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 28 สิงหาคม 2561 ถึง 27 สิงหาคม 2564
อัตราค่าเช่า	: ปีที่ 1 = 94,536.68 บาทต่อเดือน ; ปีที่ 2 = 99,263.34 บาทต่อเดือน และ ปีที่ 3 = 104,226.51 บาทต่อเดือน และเงินประกันสัญญา 1,042,265.10 บาท
เงื่อนไขอื่น	: กรณีที่ผู้เช่าประสงค์ที่จะต่อสัญญาเช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 6 เดือนก่อนวันครบกำหนดสัญญา

## 8) คลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลอีสต์วิลล์

สัญญาเช่าพื้นที่	
สัญญา	: สัญญาเช่าศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์ สัญญาเลขที่ PDT1812000082
ผู้เช่า	: บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	: บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
ทรัพย์สินให้เช่า	: ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์ ห้องเลขที่ 328 ชั้น 3 เนื้อที่ 112.45 ตารางเมตร เลขที่ 69, 69/1, 69/2 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 27 พฤศจิกายน 2561 ถึง 26 พฤศจิกายน 2564
อัตราค่าเช่า	: ปีที่ 1 = 162,217.45 บาทต่อเดือน ; ปีที่ 2 = 170,328.02 บาทต่อเดือน และ ปีที่ 3 = 178,844.08 บาทต่อเดือน และเงินประกันสัญญา 1,788,440.78 บาท
เงื่อนไขอื่น	: กรณีที่ผู้เช่าประสงค์ที่จะต่อสัญญาเช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 6 เดือนก่อนวันครบกำหนดสัญญา

## 9) ศูนย์ทันตกรรมบางกอกอินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ (BIDC)

9.1) สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ห้องเลขที่ 157	
สัญญา	: สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อดำเนินการจัดการประโยชน์บริเวณริมถนนรัชดาภิเษก เลขที่สัญญา 907572192 ลงวันที่ 6 พฤษภาคม 2558
ผู้เช่า	: บริษัท บางกอกอินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ จำกัด ("BIDC")
ผู้ให้เช่า	: การรถไฟแห่งประเทศไทย
ทรัพย์สินให้เช่า	: ที่ดินแปลงที่ 121 ห้องเลขที่ 157 จำนวน 1 ห้องที่ปลูกสร้างในพื้นที่ 799.45 ตารางเมตร เลขที่ 157 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาเช่า	: 12 ปี 4 เดือน 14 วัน ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2558 ถึง 14 มิถุนายน 2570 - ณ 31 ธันวาคม 2561 มีระยะเวลาเหลืออยู่ประมาณ 8.5 ปี
อัตราค่าเช่า	: ปีที่ 1 (1 ก.พ. 58 – 14 มิ.ย. 58) = 277,983 บาท ; ปีที่ 2 (15 มิ.ย. 58 – 14 มิ.ย. 59) = 784,160 บาทต่อปี; ปีที่ 3 (15 มิ.ย. 59 – 14 มิ.ย. 60) = ค่าเช่าปีที่ 2 เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 5; ปีที่ 4 เป็นต้นไป = ค่าเช่าปีก่อนหน้า เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 10 ทุกปี และ เงินประกันสัญญา 896,183 บาท
เงื่อนไขอื่น	: กรณีที่ผู้เช่าประสงค์ที่จะต่อสัญญาเช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 1 ปี และไม่เกิน 2 ปีก่อนวันครบกำหนดสัญญา
ข้อมูลเพิ่มเติม	: - แต่เดิม BIDC เช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเลขที่ 157 นี้จากนายพรศักดิ์ ตันตาปกุล ซึ่งซื้อสิทธิการเช่าต่อจากบุคคลอื่นที่ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องเมื่อปี 2549 ซึ่ง BIDC ได้เช่าที่ดินและอาคารดังกล่าวจากนายพรศักดิ์ ที่อัตราค่าเช่า 150,000 บาทต่อเดือน ตั้งแต่ เดือนมีนาคม 2549 ถึง เดือนมกราคม 2558 - BIDC ซื้อและรับโอนสิทธิการเช่าจากนายพรศักดิ์ ตันตาปกุลเมื่อ 1 กุมภาพันธ์ 2558

- หลังจาก BIDC รับโอนสิทธิการเช่าดังกล่าวแล้ว มีการตัดจำหน่ายสิทธิการเช่าเท่ากับ 1.32 ล้านบาทต่อปี	
<b>9.2) สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ห้องเลขที่ 159</b>	
สัญญา	: สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อดำเนินการจัดการประโยชน์บริเวณริมถนนรัชดาภิเษก เลขที่สัญญา 907510409 ลงวันที่ 7 พฤษภาคม 2551
ผู้เช่า	: บริษัท บางกอกอินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ จำกัด
ผู้ให้เช่า	: การรถไฟแห่งประเทศไทย
ทรัพย์สินให้เช่า	: ที่ดินแปลงที่ 121 ห้องเลขที่ 159 จำนวน 1 ห้องที่ปลูกสร้างในพื้นที่ 367.50 ตารางเมตร เลขที่ 159 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาเช่า	: 19 ปี 2 เดือน ตั้งแต่วันที่ 15 เมษายน 2551 ถึง 14 มิถุนายน 2570 - ณ 31 ธันวาคม 2561 มีระยะเวลาเหลืออยู่ประมาณ 8.5 ปี
อัตราค่าเช่า	: ปีที่ 1 (15 เม.ย. 51 – 14 มิ.ย. 51) = 40,664 บาท ; ปีที่ 2 (15 มิ.ย. 52 – 14 มิ.ย. 53) = 256,184 บาทต่อปี; ปีที่ 3- 10 (15 มิ.ย. 53 – 14 มิ.ย. 60) = ค่าเช่าปีก่อนหน้า เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 5 ทุกปี; ปีที่ 11 เป็นต้นไป = ค่าเช่าปีก่อนหน้า เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 10 ทุกปี และ เงินประกันสัญญา 294,779 บาท
เงื่อนไขอื่น	: กรณีที่ผู้เช่าประสงค์ที่จะต่อสัญญาเช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 1 ปี และไม่เกิน 2 ปีก่อนวันครบกำหนดสัญญา

**10) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลปิ่นเกล้า**

<b>สัญญาเช่าพื้นที่</b>	
สัญญา	: สัญญาเช่าศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา ปิ่นเกล้า สัญญาเลขที่ PKO1512000290 ลงวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2559
ผู้เช่า	: บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	: บริษัทเพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ CPN รีเทล โกรท
ทรัพย์สินให้เช่า	: ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา ปิ่นเกล้า ห้องเลขที่ 304/3 ชั้น 3 เนื้อที่ 87.63 ตารางเมตร เลขที่ 7/222 ถนนบรมราชชนนี แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2559 ถึง 31 มกราคม 2562
อัตราค่าเช่า	: ปีที่ 1 = 131,445.00 บาทต่อเดือน ; ปีที่ 2 = 140,646.15 บาทต่อเดือน และ ปีที่ 3 = 150,491.38 บาทต่อเดือน และเงินประกันสัญญา 1,504,913.82 บาท
เงื่อนไขอื่น	: กรณีที่ผู้เช่าประสงค์ที่จะต่อสัญญาเช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 6 เดือนก่อนวันครบกำหนดสัญญา

## 11) คลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาเอ็มควอเทียร์

หนังสือสัญญาการโอนสิทธิการแบ่งเช่า (อ้างอิงสัญญาแบ่งเช่า และสัญญาเช่าที่ EMQ-LT 021/2557)	
สัญญา	: หนังสือสัญญาโอนสิทธิการแบ่งเช่า (มีกำหนด 8 ปี 9 เดือน) ลงวันที่ 18 สิงหาคม 2560 ทำ ณ สำนักงานกรมที่ดินกรุงเทพมหานคร
ผู้รับโอนสิทธิ	: บริษัทฯ
ผู้โอนสิทธิ	: บริษัท พุกกะา บางกอก เลเซอร์ จำกัด
สิทธิการแบ่งเช่า	: สิทธิตามหนังสือสัญญาแบ่งเช่า ฉบับลงวันที่ 8 เมษายน 2558 และสัญญาเช่าเลขที่ EMQ-LT 021/2557 ของอาคารศูนย์การค้าเอ็มควอเทียร์ ห้องเลขที่ 4A11 ชั้นที่ 4 เนื้อที่ โดยประมาณ 163 ตร.ม. เลขที่ 693 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร ปกครองอยู่บนโฉนดที่ดินเลขที่ 859, 860, 861, 901, 902, 903, 904, 7458 ของ นายวีระพันธุ์ ที่ปสุวรรณ และพวก
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ	: 8 ปี 9 เดือน นับแต่วันที่ 27 มิถุนายน 2560 ถึง 26 มีนาคม 2569 - ณ 31 ธันวาคม 2561 มีระยะเวลาเหลืออยู่ประมาณ 7 ปี
ค่าตอบแทนการโอนสิทธิ	: 16,000,000 บาท

## 12) คลินิกทันตกรรมเดนทัล แพลนเน็ต สาขาเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ รัชสิด

สัญญาเช่าพื้นที่	
สัญญา	: สัญญาเช่าศูนย์การค้าเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ รัชสิด สัญญาเลขที่ MJLFR-RS-ST-001/2561 ลง วันที่ 26 มีนาคม 2561
ผู้เช่า	: บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	: กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ โลฟิสไดส์
ทรัพย์สินให้เช่า	: ศูนย์การค้าเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ รัชสิด ห้องเลขที่ R-8, R-9 ชั้น 1 เนื้อที่ 148 ตารางเมตร เลขที่ 92 ถนนพหลโยธิน ตำบลประชาธิปไตย อำเภอธัญบุรี ปทุมธานี
ระยะเวลาเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2561 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2564
อัตราค่าเช่า	: 134,976 บาทต่อเดือน และเงินประกันสัญญา 1,349,760 บาท
เงื่อนไขอื่น	: กรณีที่ผู้เช่าประสงค์ที่จะต่อสัญญาเช่า จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 60 วัน ก่อนวันครบกำหนดสัญญา

## 13) คลินิกทันตกรรมเดนทัล แพลนเน็ต สาขามหาวิทยาลัยกรุงเทพ รัชสิด

สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์	
สัญญา	: สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ ลงวันที่ 1 มีนาคม 2561
ผู้เช่า	: บริษัทฯ
ผู้ให้เช่า	: นางนภาพร เกตุนิรัตน์
ทรัพย์สินให้เช่า	: ห้องเลขที่ 1001 อาคารบ้านลีลาวดี เลขที่ 15/50 -51 ซอยรัชสิดภิรมย์ ถนนพหลโยธิน ตำบล คลองหนึ่ง อำเภอกลองหลวง ปทุมธานี



ระยะเวลาเช่า	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2561 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2564
อัตราค่าเช่า	: 44,000 บาทต่อเดือน ; เงินประกันสัญญา 200,000 บาท

#### 14) คลินิกทันตกรรมเดนทัล แพลนเน็ต สาขาเมเจอร์ อเวนิว รัชโยธิน

หนังสือสัญญาการโอนสิทธิการแบ่งเช่า (อ้างอิงสัญญาแบ่งเช่าพื้นที่ ลงวันที่ 20 พฤษภาคม 2551)	
สัญญา	: หนังสือสัญญาโอนสิทธิการแบ่งเช่า (มีกำหนด 15 ปี 3 เดือน) ลงวันที่ 17 กันยายน 2561 ทำ ณ สำนักงานกรมที่ดินกรุงเทพมหานคร
ผู้รับโอนสิทธิ	: บริษัทฯ
ผู้โอนสิทธิ	: นายศิริพงษ์ วิชาศิริ
สิทธิการแบ่งเช่า	: สิทธิตามหนังสือสัญญาแบ่งเช่า ฉบับลงวันที่ 20 พฤษภาคม 2551 และสัญญาเช่าเลขที่ 11/RYT-R/2550 ของอาคารศูนย์การค้าเมเจอร์ อเวนิว รัชโยธิน ห้องเลขที่ C301 ชั้นที่ 3 เนื้อที่โดยประมาณ 159.28 ตร.ม. เลขที่ 234/3 เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร ปกคลุมอยู่บนโฉนดที่ดินเลขที่ 50, 19777, 58974, 4659 อำเภอบางเขน (บางชื่อ) ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของ บริษัท รัชโยธิน อเวนิว จำกัด
ระยะเวลาเช่าที่เหลือ	: 15 ปี 3 เดือน นับแต่วันที่ 1 มีนาคม 2561 ถึง 30 พฤษภาคม 2576 - ณ 31 ธันวาคม 2561 มีระยะเวลาเหลืออยู่ประมาณ 14.5 ปี
ค่าเช่าคงเหลือ	: 7,511,166.96 บาท

#### 4.4 ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ

ตามที่พระราชบัญญัติสถานพยาบาล พ.ศ. 2541 ระบุไว้ว่า การจัดตั้งสถานพยาบาลจะต้องมีใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล และใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล ที่ออกโดยกระทรวงสาธารณสุข

- 1) ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล เป็นใบอนุญาตให้ผู้รับอนุญาตประกอบกิจการสถานพยาบาลได้ โดยให้ใช้ได้จนถึงวันสิ้นปีปฏิทินของ ปีที่ 10 นับแต่ปีที่ออกใบอนุญาต ทั้งนี้ผู้รับอนุญาตต้องจัดให้มีผู้ดำเนินการ 1 คน เป็นผู้มีหน้าที่ควบคุม ดูแลและรับผิดชอบในการดำเนินการสถานพยาบาล
- 2) ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลสำหรับคลินิกทันตกรรม เป็นใบอนุญาตที่ออกให้กับผู้ประกอบการวิชาชีพทันตกรรม เป็นผู้ดำเนินการสถานพยาบาลให้เป็นไปตามที่กำหนดในกฎกระทรวง โดยให้ใช้ได้จนถึงวันสิ้นปีปฏิทินของปีที่ 2 นับแต่ปีที่ออกใบอนุญาต ทั้งนี้ ผู้รับอนุญาตจะเป็นผู้ดำเนินการมากกว่า 1 แห่งไม่ได้

ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัททุกสาขาจะมีใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล และใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล สามารถแสดงดังตารางต่อไปนี้

คลินิกทันตกรรม	ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการ สถานพยาบาล	ใบอนุญาตให้ดำเนินการ สถานพยาบาล
1) ศูนย์ทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขารัชดาภิเษก	ใบอนุญาตที่ 10103002557 8 ม.ค. 57 – 31 ธ.ค. 66	ใบอนุญาตที่ 10103000557 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 62
2) ศูนย์ทันตกรรมบางกอกอินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์	ใบอนุญาตที่ 10103003359 1 ม.ค. 59 – 31 ธ.ค. 68	ใบอนุญาตที่ 10103005849 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 62
3) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาพลโยธิน	ใบอนุญาตที่ 10103011956 12 พ.ย. 56 – 31 ธ.ค. 65	ใบอนุญาตที่ 10103013956 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 63
4) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาสยามสแควร์	ใบอนุญาตที่ 10103045062 1 ม.ค. 62 – 31 ธ.ค. 71	ใบอนุญาตที่ 10103009856 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 63
5) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขารามอินทรา	ใบอนุญาตที่ 10103012956 4 ธ.ค. 56 – 31 ธ.ค. 65	ใบอนุญาตที่ 10103015356 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 63
6) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาซีคอนศรี นครินทร์	ใบอนุญาตที่ 10103005860 9 มี.ค. 60 – 31 ธ.ค. 69	ใบอนุญาตที่ 10103003860 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 63
7) คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต เดนทัล ซิกเนเจอร์	ใบอนุญาตที่ 83103001257 23 ก.ย. 57 – 31 ธ.ค. 66	ใบอนุญาตที่ 83103001257 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 62
8) คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต สไมล์ ซิกเนเจอร์	ใบอนุญาตที่ 83103000958 8 พ.ค. 58 – 31 ธ.ค. 67	ใบอนุญาตที่ 83103001661 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 63
9) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขา เซ็นทรัลเวสต์เกต	ใบอนุญาตที่ 12103002558 18 ก.ย. 58 – 31 ธ.ค. 67	ใบอนุญาตที่ 12103002858 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 63
10) คลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาสยาม พารากอน	ใบอนุญาตที่ 10103003259 1 ม.ค. 59 – 31 ธ.ค. 68	ใบอนุญาตที่ 10103010355 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 62
11) คลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัล อีस्टวิลล์	ใบอนุญาตที่ 10103002959 22 ม.ค. 59 – 31 ธ.ค. 68	ใบอนุญาตที่ 10103000859 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 62
12) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลปิ่น เกล้า	ใบอนุญาตที่ 10103006659 2 มี.ค. 59 – 31 ธ.ค. 68	ใบอนุญาตที่ 10103004459 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 62
13) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเอ็มควอ เทียร์	ใบอนุญาตที่ 10103012060 17 ส.ค. 60 – 31 ธ.ค. 69	ใบอนุญาตที่ 10103014460 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 63
14) คลินิกทันตกรรมเดนทัล แพลนเน็ต สาขาเมเจอร์ รังสิต	ใบอนุญาตที่ 13103000155 25 เม.ย. 61 – 31 ธ.ค. 64	ใบอนุญาตที่ 13103000958 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 63
15) คลินิกทันตกรรม เดนทัล แพลนเน็ต สาขา มหาวิทยาลัยกรุงเทพ รังสิต	ใบอนุญาตที่ 13103000954 25 เม.ย. 61 – 31 ธ.ค. 63	ใบอนุญาตที่ 13103002356 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 63
16) คลินิกทันตกรรม เดนทัล แพลนเน็ต สาขาเมเจอร์ ดิโอเวนิว เมเจอร์รัชโยธิน	ใบอนุญาตที่ 10103006561 5 เม.ย. 61 – 31 ธ.ค. 70	ใบอนุญาตที่ 10103004261 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 62

#### 4.5 นโยบายการลงทุนและการกำกับดูแลการดำเนินงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม รวมทั้งโครงการลงทุนแต่ละโครงการ โดยให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจที่บริษัท มีความรู้ความชำนาญ และเกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ของบริษัทฯ เป็นหลัก รวมไปถึงการลงทุนในธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องในอนาคต โดยการลงทุนดังกล่าวจะต้องมีศักยภาพในการเติบโต ซึ่งในการตัดสินใจลงทุนใดๆ บริษัทฯ จะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและพิจารณาความเสี่ยงจากการลงทุน ผลตอบแทน และสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ อย่างรอบคอบ นอกจากนี้ การลงทุนของบริษัทฯ จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ และต้องสอดคล้องให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ จะควบคุมดูแลผ่านการส่งกรรมการ และ /หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการเพื่อควบคุมทิศทางและนโยบายการบริหารงานให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงต้องกำกับให้มีการจัดเก็บข้อมูล และการบันทึกบัญชีของบริษัท ที่จะไปลงทุนให้บริษัทฯ สามารถตรวจสอบ และรวบรวมมาจัดทำงบการเงินได้ทันกำหนดอีกด้วย

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์  
ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

**6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น****6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ**

ชื่อบริษัท	: บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) Dental Corporation Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการด้านทันตกรรม คลินิกทันตกรรม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 157 ชั้นที่ 2 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107559000281
โทรศัพท์	: 02-245-7197, 02-245-7198
โฮมเพจ	: <a href="http://www.dentalcorpthailand.com">www.dentalcorpthailand.com</a>
ทุนจดทะเบียน	: 110.00 ล้านบาท
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	: 100.00 ล้านบาท

**6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย****6.2.1 บริษัท บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ จำกัด**

ชื่อบริษัท	: บริษัท บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ จำกัด Bangkok International Dental Center Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการด้านทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 157, 159 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105548059776
โทรศัพท์	: 02-692-4433
โทรสาร	: 02-248-6196
โฮมเพจ	: <a href="http://www.bangkokdentalcenter.com">www.bangkokdentalcenter.com</a>
ทุนจดทะเบียน	: 20.00 ล้านบาท
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	: 20.00 ล้านบาท

**6.2.2 บริษัท โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด**

ชื่อบริษัท	: บริษัท โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด Bangkok International Dental Hospital Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการด้านทันตกรรม โรงพยาบาลทันตกรรม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 157 ชั้น 6 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105550042800
โทรศัพท์	: -
โทรสาร	: -
โฮมเพจ	: -
ทุนจดทะเบียน	: 200.00 ล้านบาท
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	: 180.00 ล้านบาท

**6.2.3 บริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด)**

ชื่อบริษัท	: บริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด Dental Vision (Thailand) Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 42 ซอยหิสดิเสวี ถนนสุทธิสาร แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105558071884
โทรศัพท์	: 02-693-4061 - 4
โทรสาร	: 02-693-4065
โฮมเพจ	: <a href="http://www.dentalvision.co.th">www.dentalvision.co.th</a>
ทุนจดทะเบียน	: 300.00 ล้านบาท
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	: 200.10 ล้านบาท

**6.2.4 บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด (จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2561)**

ชื่อบริษัท	: บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด Dental All (Thailand) Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม ให้บริการด้านแล็บทันตกรรม และ ให้บริการจัดฟันแบบบูรณาการ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 159 ชั้น 7 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105561207970
โทรศัพท์	: -
โทรสาร	: -
อีเมล	: -
ทุนจดทะเบียน	: 10.00 ล้านบาท
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	: 2.50 ล้านบาท

**6.3 ข้อมูลบุคคลอ้างอิงอื่นๆ**

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (TSD) อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 Tower B (ข้างสถานทูตจีน) เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 02-009-9000 โทรสาร : 02-009-9991 TSD Call Center : 02-009-9999
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด นายณพฤกษ์ พิษณุวงศ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7764 เลขที่ 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ : 02-259-5300 โทรสาร : 02-260-1553