

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ**1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมาย****1) วิสัยทัศน์ (VISION)**

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

2) พันธกิจ (MISSION)

บริษัทฯ ภายใต้งานให้บริการทันตกรรมของโรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรม จะให้บริการทางทันตกรรมด้วยคุณภาพตามหลักวิชาชีพ และมาตรฐานบริการ โดยคำนึงถึงความปลอดภัยและความพึงพอใจของผู้รับบริการ และมุ่งมั่นที่จะพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง ภายใต้งาน “เราสร้างรอยยิ้ม เพื่อปกป้องความเป็นคุณ” โดยให้ความสำคัญในการดำเนินงานและการส่งมอบคุณค่าสำคัญ (VALUES) ให้แก่ลูกค้า ได้แก่

- “Smile Quality” หมายถึง มุ่งเน้นการให้บริการที่ได้คุณภาพมาตรฐานระดับสากล ด้วยการเลือกใช้เทคโนโลยีทางทันตกรรมที่สากลยยอมรับและมีมาตรฐานสูง ด้วยทันตแพทย์ผู้ทรงคุณวุฒิและเชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่หลากหลายสาขา ภายใต้งานกำกับดูแลคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนด
- “Smile Price” หมายถึง การกำหนดราคาค่าบริการที่ชัดเจนและเหมาะสมต่อการให้บริการ ตรวจสอบได้ รวมถึงรูปแบบการบริการที่นำเสนอลูกค้า (Packages) เป็นสิ่งที่คุ้มค่า
- “Smile Services” หมายถึง กระบวนการดูแลรักษาทางทันตกรรมมีความสะอาดปราศจากเชื้ออย่าง徹ถื่อได้ และกระบวนการดูแลลูกค้าทั่วไปเป็นไปด้วยความสะดวก รวดเร็ว และเป็นมิตร

3) เป้าหมาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในช่วงระยะเวลา 1 - 3 ปีข้างหน้าคือ

- ให้มีการเติบโตทางด้านผลประกอบการอย่างต่อเนื่อง;
- ควบคุมและลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไร;
- บริหารจัดการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น;
- เพิ่มฐานลูกค้าใหม่ โดยใช้ช่องทางการตลาด เช่น Website, Social media ต่างๆ เป็นต้น;
- รักษาฐานลูกค้าปัจจุบัน โดยพัฒนาเพื่อยกระดับคุณภาพการให้บริการเพื่อสร้างความพึงพอใจของผู้รับบริการ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา

เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2548 กลุ่มนายพรศักดิ์ ตันตาปกุล ได้ก่อตั้งบริษัท บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ จำกัด (“BIDC”) ตั้งอยู่ที่ซอยพหลโยธิน 21 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาทเพื่อประกอบธุรกิจเป็นคลินิกทันตกรรมครบวงจร โดยสาขาแรกคือที่พหลโยธิน ใช้ชื่อว่า Bangkok Dental Home ในปี 2549 เปิดอีก 2 สาขา ได้แก่ สาขาสยามสแควร์ใช้ชื่อว่า Bangkok Dental Group และสาขารัชดาภิเษก ชื่อ Bangkok International Dental Center หรือ BIDC ต่อมากลุ่มนายพรศักดิ์ ตันตาปกุลได้ก่อตั้ง “บริษัท กรุงเทพทันตแพทย์ จำกัด” เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2551 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมทั่วไป แต่ ณ ขณะนั้นยังไม่ได้เริ่มดำเนินธุรกิจใดๆ ต่อมาเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2555 บริษัท กรุงเทพทันตแพทย์ 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 บริษัทฯ ได้รับความปรับปรุงรูปแบบและพัฒนาการให้บริการในรูปศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมที่ให้บริการทางทันตกรรมทั่วไปและเฉพาะด้านโดยทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ และบริษัทฯ ได้มีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง

คลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัท (บริษัทฯ และบริษัทย่อย) ประกอบด้วยทีมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญมากกว่า 170 ท่าน มีห้องรักษาทันตกรรมมากกว่า 90 ห้องทันตกรรม มีเครื่องเอกซเรย์ดิจิทัลอันทันสมัยทุกสาขา 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 และศูนย์ทันตกรรม สไมล์ซิกเนเจอร์รัชดาภิเษก นอกจากนี้ศูนย์ทันตกรรม BIDC ยังได้รับการรับรองมาตรฐาน JCI Accreditation จากประเทศสหรัฐอเมริกา

เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 100 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วเท่ากับ 70 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 140 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ต่อมาเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 10 ล้านหุ้น ราคาหุ้นละ 0.50 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 75 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 150 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และมีส่วนทุนจดทะเบียนที่รอการเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปอีกเท่ากับ 25 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก ระหว่างวันที่ 23 - 27 มีนาคม 2560 ทำให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทฯ เท่ากับ 100 ล้านบาท และเข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ MAI (1st Trading Day) เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2560

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีโรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรม และคลินิกทันตกรรมทั้งหมด 14 สาขา โดยดำเนินการภายใต้ชื่อ

- “โรงพยาบาลทันตกรรม กรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล” หรือ “BIDH” จำนวน 1 สาขา ที่ซอยสุขุมวิท 2
- “ศูนย์ทันตกรรม บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์” หรือ “BIDC” จำนวน 1 สาขา ที่สำนักงานใหญ่ รัชดาภิเษก;
- “คลินิกทันตกรรม BIDC” จำนวน 2 สาขา ได้แก่ สาขาสยามพารากอน และ สาขาเอ็มควอเทียร์
- “คลินิกทันตกรรม เชียงใหม่ เดนทัล” หรือ “CIDC” จำนวน 1 สาขา ที่ถนนนิมมานเหมินท์ จังหวัดเชียงใหม่;
- “คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต เดนทัล ซิกเนเจอร์” หรือ “PDS” จำนวน 1 สาขา ที่ถนนป่าตอง จังหวัดภูเก็ต
- “สไมล์ ซิกเนเจอร์” (“Smile Signature”) จำนวน 7 สาขา ได้แก่ สาขารัชดาภิเษก 19, สาขาสยามสแควร์, สาขารามอินทรา, สาขาพหลโยธิน, สาขาซีคอนสแควร์นครินทร์, สาขาเซ็นทรัลเวสต์เกต และสาขาเมเจอร์ รัชโยธิน
- “เดนทัล แพลเน็ต (“Dental Planet”) จำนวน 1 สาขา ได้แก่ สาขาเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ รังสิต

นอกจากสาขาที่ดำเนินการในปัจจุบัน บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสในการขยายสาขาผ่านการเปิดสาขาเอง และ/หรือการรวมกิจการ เพื่อให้สามารถครอบคลุมพื้นที่ให้บริการทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัดที่มีศักยภาพสูง

พัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัทเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงอำนาจในการควบคุมบริษัทฯ 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 | - กลุ่มผู้ก่อตั้งบริษัทฯ (นายพรศักดิ์ ตันตาปกุล) ก่อตั้งบริษัท โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (BIDH) ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจโรงพยาบาลทันตกรรมครบวงจร |
| ปี 2551 | - บริษัทฯ จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทเพื่อประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรม ภายใต้ชื่อ |

- บริษัท กรุงเทพทันตแพทย์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท โดยสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 1701/12 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร แต่ขณะนั้นยังไม่ได้ดำเนินการ
- ปี 2555
- บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด” และจดทะเบียนชื่อที่ใช้ในการประกอบพาณิชย์กิจ “สไมล์ซิกเนเจอร์” (“Smile Signature”)
 - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 10 ล้านบาท และซื้อสินทรัพย์สาขาพหลโยธินและสาขาสยามสแควร์จาก BIDC มาดำเนินการต่อ ภายใต้ชื่อ “สไมล์ซิกเนเจอร์”
 - BIDC และกลุ่มนายพรศักดิ์เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของกิจการของบริษัท ไบรท์สไมล์ ไลฟ์เทนนิ่ง สปา (ประเทศไทย) จำกัด (“BS”) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านการฟอกฟันขาวโดยใช้สปาทันตกรรมจากสหรัฐอเมริกาและมีทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท ณ ขณะนั้น ทั้งนี้ BIDC ลงทุนซื้อหุ้นในส่วนของ BIDD ที่ร้อยละ 90 ของหุ้นทั้งหมด ที่ราคาพาร์เท่ากับ 18 ล้านบาท การซื้อหุ้นกิจการดังกล่าวเป็นการซื้อจากผู้ถือหุ้นเดิมของ BS ซึ่งไม่ได้เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทแต่อย่างใด และเพื่อเป็นการขยายบริการด้านการฟอกฟันขาวของกลุ่มบริษัท
 - BIDD ได้ใบรับรองการบริหารจัดการด้านการให้บริการทางทันตกรรมจาก 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 ได้ใบรับรองคุณภาพ ISO 9001:2008 ด้านการให้บริการทางทันตกรรมจาก Intertek Certification Limited
 - บริษัทฯ มีสาขาเพิ่มขึ้นอีก 3 สาขา ได้แก่ คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาซีคอนสแควร์ศรีนครินทร์, คลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาสยามพารากอน (เดิมคือ สปาทันตกรรม ไบรท์สไมล์ ไลฟ์เทนนิ่ง สปา (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

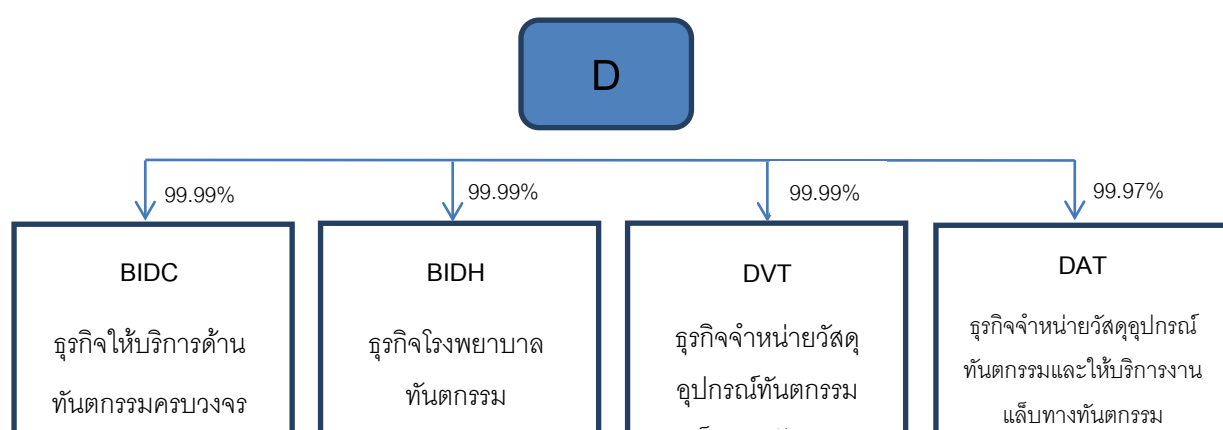
- ปี 2558
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 70 ล้านบาท
 - บริษัทฯ มีสาขาเพิ่มขึ้นอีก 3 สาขา ได้แก่ คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต สไมล์ซิกเนเจอร์, คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลเวสต์เกต, และคลินิกทันตกรรมเดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์
 - จัดตั้ง บริษัท เดนทัล อออล (ประเทศไทย) จำกัด (“DAT”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการงานแล็บทันตกรรมภายในกลุ่มบริษัท ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (“DVT”) โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน DVT ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน
 - BIDD ขายหุ้นที่ถือใน BS ให้แก่กลุ่มนายพรศักดิ์ที่ราคา 19.90 ล้านบาท ใกล้เคียงกับมูลค่าตามบัญชี 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
 - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2559 มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัทฯ 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 พร้อมทั้งจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เป็น 100 ล้านบาท
 - บริษัทฯ จดทะเบียนแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)” เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2559
 - บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2559 ทำให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทฯ เท่ากับ 75 ล้านบาท

- ปี 2560
- บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก ระหว่างวันที่ 23 - 27 มีนาคม 2560 ทำให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทฯ เท่ากับ 100 ล้านบาท
 - บริษัทฯ เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ MAI (1st Trading Day) เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2560
 - บริษัทฯ มีสาขาเพิ่มขึ้นอีก 1 สาขา ได้แก่ คลินิกทันตกรรม เดนทัลซิกเนเจอร์ สาขาเอ็มควอเทียร์
 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2560 ของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2559 มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ ในการซื้อที่ดิน และ ลงทุนก่อสร้างโรงพยาบาลทันตกรรม เป็นอาคาร 7 ชั้นและชั้นใต้ดิน 1 ชั้น ประกอบด้วย ห้องทันตกรรม จำนวน 33 ห้อง ห้องผ่าตัด จำนวน 1 ห้อง และ ห้องพักฟื้น จำนวน 2 ห้อง รวมมูลค่าทั้งโครงการไม่เกิน 450 ล้านบาท
 - BIDH เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท เป็นทุนชำระแล้ว 180 ล้านบาท
- ปี 2561
- บริษัทฯ เข้าทำรายการซื้อทรัพย์สินทั้งหมด ภายใต้ชื่อ คลินิกทันตกรรมเดนทัล แพลนเน็ต ประกอบด้วย สาขาเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ รังสิต, สาขามหาวิทยาลัยกรุงเทพ รังสิต และ สาขาเมเจอร์ อเวนิว รัชโยธิน รวมทั้งสิ้น 3 สาขา เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2561
 - บริษัทฯ เข้าทำรายการซื้อสินทรัพย์ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม ของ บริษัท เด็นทัล วิชั่น จำกัด (“DV”) โดยบริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมภายใต้บริษัทย่อย 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 เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม ให้บริการงานแลปทันตกรรม (รับโอนส่วนงานแลปทันตกรรมจาก DVT) และให้บริการจัดฝึกอบรม ปัจจุบันบริษัทฯ ถือหุ้นใน DAT ร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียน
- ปี 2562
- โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (BIDH) เริ่มเปิดให้บริการ
 - บริษัทฯ มีสาขาเพิ่มขึ้นอีก 1 สาขา ได้แก่ คลินิกทันตกรรม เชียงใหม่เดนทัล (CIDC)
 - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 140 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) จำนวน 40 ล้านหุ้น และ เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ D-W1 จำนวน 40 ล้านหุ้น

- ปี 2563
- บริษัทฯ จ่ายเงินเพิ่มทุนในบริษัท โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นจำนวนเงิน 20 ล้านบาท และในบริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เป็นจำนวนเงิน 21.60 ล้านบาท และในบริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นจำนวนเงิน 7.50 ล้านบาท
 - บริษัทฯ เปลี่ยนชื่อคลินิกทันตกรรมเดนทัล ซิกเนเจอร์ 2 แห่งเป็น คลินิกทันตกรรม BDC สาขาพารากอน และสาขาเอ็มควอเทียร์

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีการถือหุ้นในบริษัทย่อยดังนี้



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

บริษัท โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“BIDH”) ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลทันตกรรมที่ให้บริการด้านทันตกรรมโดยเป็นสถานพยาบาลที่สามารถรับผู้ป่วยไว้ค้างคืน เริ่มเปิดให้บริการไปเมื่อกลางปี 2562 อาคารโรงพยาบาลถูกออกแบบและก่อสร้างเพื่อเป็นโรงพยาบาลทันตกรรมโดยเฉพาะ เน้นความปลอดภัยในการดูแลผู้ป่วยอย่างสมบูรณ์ด้วยกระบวนการของการปราศจากเชื้อที่สะอาด มีบริการคลินิกผู้ป่วยนอก ห้องผ่าตัดและการดูแลผู้ป่วยในสำหรับผู้ป่วยที่ต้องได้รับการดมยาเพื่อช่วยคลายต่อความกังวลและความเจ็บปวด ซึ่งจะเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้จากการให้บริการทางทันตกรรมให้แก่บริษัทฯ โรงพยาบาลทันตกรรม BIDH ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 2 ซึ่งเป็นที่ตั้งใจกลางเมืองและใกล้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นคนไทยซึ่งมีรายได้สูงและคนต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย (Expatriate)

บริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (“DVT”) ประกอบธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม โดยบริษัทได้รับโอนสิทธิในการดำเนินธุรกิจมาจาก บริษัท เด็นทัล วิชั่น จำกัด (“DV”) เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2561 บริษัทเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าทันตกรรมคุณภาพสูงให้แก่ทันตแพทย์ในประเทศไทย โดยบริษัทมีทีมงานขายและให้บริการซึ่งมี

ประสบการณ์ในธุรกิจดังกล่าวมากกว่า 23 ปี มีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายทั้งมหาวิทยาลัยของรัฐ โรงพยาบาลของรัฐบาล และหน่วยงานเอกชนที่เป็นคลินิกทันตกรรมและบริษัทที่ให้บริการด้านแล็บทันตกรรม

บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด (“DAT”) ประกอบธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม และให้บริการด้านแล็บทันตกรรม และให้บริการจัดฝึกอบรม โดยในส่วนของให้บริการด้านแล็บทันตกรรม บริษัทสามารถให้บริการด้านทันตกรรมประดิษฐ์ที่ทำจากการวัสดุประเภทเซรามิค เช่น การทำฟันเทียม ครอบฟัน และสะพานฟัน เป็นต้น เพื่อสนับสนุนส่งเสริมการดำเนินงานของศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัท ซึ่งช่วยลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านแล็บทันตกรรมของกลุ่มบริษัท DAT มีแล็บทันตกรรมที่ชั้น 7 ของอาคารศูนย์ทันตกรรม BIDC และชั้น 6 ของอาคารโรงพยาบาลทันตกรรมรวม 2 แห่ง ปัจจุบัน บริษัทยังคงมุ่งเน้นการให้บริการด้านแล็บทันตกรรมเพื่อสนับสนุนงานบริการด้านทันตกรรมของกลุ่มบริษัท และเริ่มขยายการให้บริการเพิ่มเติมไปยังคลินิกทันตกรรมที่อยู่นอกกลุ่มบริษัท

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 ในรูปแบบโรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรม ภายใต้แบรนด์ “BIDH”, “BIDC”, “CIDC”, “PDS”, “Smile Signature” และ “Dental Planet”

โรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัทประกอบด้วยทีมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญแต่ละสาขา มีทีมงานที่ได้รับการอบรมให้มีมาตรฐานในการให้บริการเป็นอย่างดี เน้นการให้บริการที่สุภาพเป็นกันเอง พร้อมด้วยเทคโนโลยีและวัสดุอุปกรณ์ที่ปลอดภัยและทันสมัย กลุ่มบริษัทให้บริการทางทันตกรรมแบบทั่วไป ทันตกรรมเพื่อความงาม ทันตกรรมรากฟันเทียม ทันตกรรมประดิษฐ์ ทันตกรรมจัดฟัน นอกจากนี้ยังมีส่วนคล้ายกรรมช่องปาก รักษาฟัน และรักษาโรคเหงือก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทมีทั้งหมด 14 สาขา เป็นโรงพยาบาลทันตกรรมจำนวน 1 สาขา ศูนย์ทันตกรรมจำนวน 2 สาขา และคลินิกทันตกรรมจำนวน 11 สาขา ดังต่อไปนี้

<u>โรงพยาบาลทันตกรรม</u>	1) โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล (BIDH)
<u>ศูนย์ทันตกรรม</u>	1) ศูนย์ทันตกรรม สไมล์ ชิกเนเจอร์ รัชดาภิเษก ซ.19 2) ศูนย์ทันตกรรม บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์ (BIDC)
<u>คลินิกทันตกรรม</u>	1) คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต เดนทัล ชิกเนเจอร์ 2) คลินิกทันตกรรม BIDC สาขาสยามพารากอน 3) คลินิกทันตกรรม BIDC สาขาเอ็มควอเทียร์ 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 สไมล์ ชิกเนเจอร์ สาขาเมเจอร์ อเวนิว รัชโยธิน 10) คลินิกทันตกรรม เดนทัล แพลนเน็ต สาขาเมเจอร์ ซีนีเพล็กซ์ รังสิต 11) คลินิกทันตกรรม เชียงใหม่ เดนทัล (CIDC)

และมีบริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (“DVT”) ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม โดยบริษัทนำเข้าวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมจากบริษัทผู้ผลิตวัสดุอุปกรณ์ทันตกรรมชั้นนำของโลก เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับคลินิกทันตกรรม แล็บทันตกรรม มหาวิทยาลัย โรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชน บริษัทมีกลุ่มผลิตภัณฑ์ 2 กลุ่มหลักได้แก่

1. กลุ่มวัสดุทันตกรรมเช่น ฟันปลอม วัสดุสีเหมือนฟัน หัวครอบฟัน และวัสดุอื่นๆที่ใช้ในงานแล็บทันตกรรม
2. กลุ่มอุปกรณ์ทันตกรรมเช่น เครื่องเอกซเรย์ แก้วทำฟัน แบบจำลองสำหรับการเรียนการสอนทางทันตกรรม เครื่องกลึง 3 มิติ และอุปกรณ์อื่นๆที่ใช้ในแล็บและคลินิกทันตกรรม

2.1 โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท งวดปี 2561 - 2563 มีรายละเอียดดังนี้

	2561		2562		2563	
	ลบ.	ลบ.	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
รายได้จากการบริการ	503.67	77.23	460.95	58.98	308.17	53.84
- ทันตกรรมทั่วไป	135.30	20.75	134.46	17.21	88.07	15.39
- ทันตกรรมเพื่อความงาม	264.98	40.63	234.39	29.99	163.15	28.50
- การทำรากฟันเทียม	103.17	15.82	90.94	11.64	56.69	9.90
- แล็บทันตกรรม	0.22	0.03	1.16	0.14	0.26	0.05
รายได้จากการขาย	139.52	21.39	311.86	39.91	258.35	45.13
รายได้อื่น	9.02	1.38	8.67	1.11	5.89	1.03
รวมรายได้	652.21	100.00	781.48	100.00	572.41	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 วัสดุทันตกรรม อุปกรณ์และเครื่องมือทันตกรรม 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 การผ่าตัดเพื่อฝังรากฟันเทียมไททานเนียม 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 ภาวะสบลึกหรือการสบฟันหน้าไม่สนิท ขากรรไกรยื่น หรือมีช่องว่างระหว่างฟัน เป็นต้น การดัดฟันมีแบบโลหะธรรมดา, แบบสีเหมือนฟัน, แบบถอดออกได้ไม่เห็นเครื่องมือ, แบบไม่เห็นเครื่องมือ, การจัดฟันแบบใส Invisalign และเครื่องมือคงสภาพฟัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทให้บริการด้านทันตกรรมผ่านสาขาทั้งหมด 14 สาขา โดยมีรายละเอียดดังนี้

	สาขา	โดย	ปีที่เปิดให้บริการ	จำนวนห้องทันตกรรมที่เปิดให้บริการ (ห้อง)	จำนวนทันตแพทย์ ^{2/} (คน)
1	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาพหลโยธิน	บริษัทฯ	2548 ^{1/}	4	18
2	ศูนย์ทันตกรรม BDC	BDC	2549	20	52
3	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาสยามสแควร์	บริษัทฯ	2549 ^{1/}	6	26
4	ศูนย์ทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ รัชดาภิเษก	บริษัทฯ	2556	5	23
5	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขารามอินทรา	บริษัทฯ	2556	3	22
6	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาซีคอนสแควร์ ศรีนครินทร์	บริษัทฯ	2557	3	18
7	คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต เดนทัลซิกเนเจอร์	บริษัทฯ	2557	7	4
8	คลินิกทันตกรรม BDC สาขาสยามพารากอน	บริษัทฯ	2557	5	25
9	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลเวิลด์เกด	บริษัทฯ	2558	3	20
10	คลินิกทันตกรรม BDC สาขาเอ็มควอเทียร์	บริษัทฯ	2560	4	22
11	คลินิกทันตกรรมเดนทัลแพลนเน็ต สาขาเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ รังสิต	บริษัทฯ	2561	5	18
12	คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเมเจอร์ อเวนิว รัชโยธิน	บริษัทฯ	2561	3	19
13	คลินิกทันตกรรมเชียงใหม่ เดนทัล (CIBC)	บริษัทฯ	2562	3	6
14	โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล	BIDH	2562	20	30

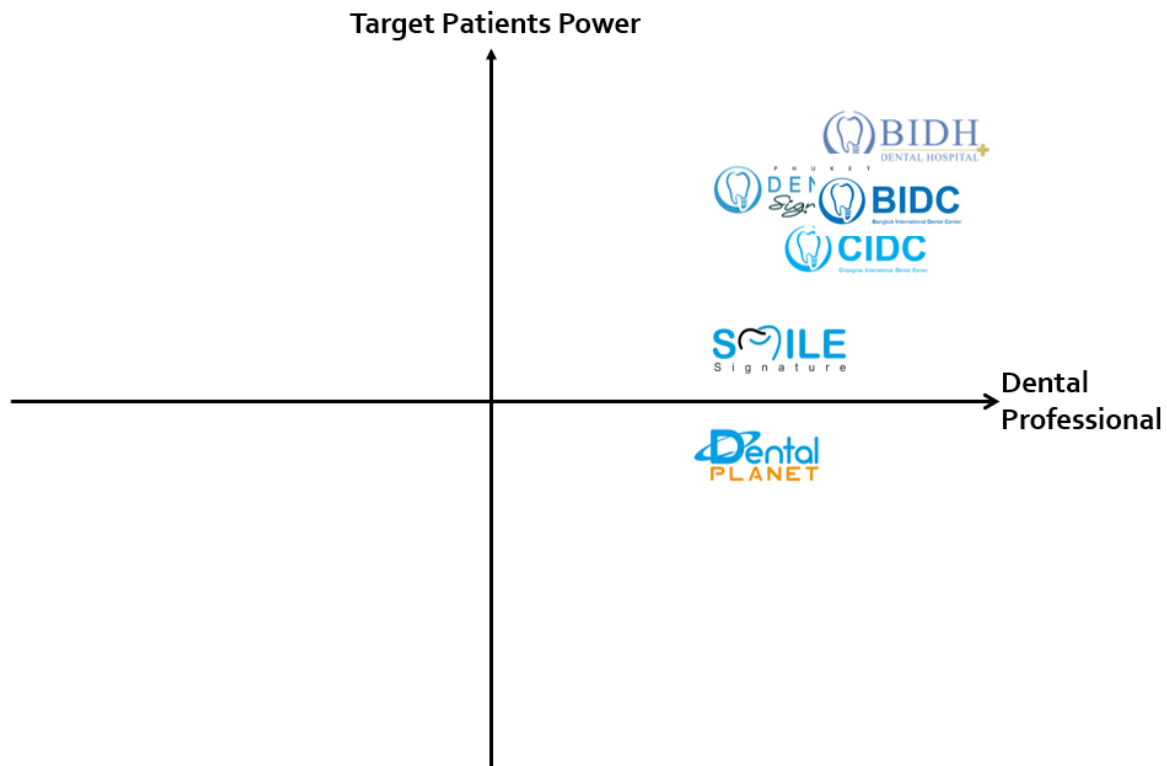
หมายเหตุ : ^{1/} เปิดให้บริการภายใต้การบริหารงานของ BDC มาก่อนและเปลี่ยนมาอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ ในปี 2555

^{2/} จำนวนทันตแพทย์รวมทั้งหมดของกลุ่มบริษัทจะไม่เท่ากับจำนวนทันตแพทย์แต่ละสาขารวมกัน เนื่องจากมีทันตแพทย์บางส่วนที่ทำการรักษามากกว่าหนึ่งสาขา

กลุ่มบริษัทแบ่งโรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมออกเป็น 5 กลุ่ม ซึ่งใช้แบรนด์ที่ต่างกัน โดยมีเกณฑ์ในการจัดกลุ่มดังต่อไปนี้

แบรนด์	บริการ	กลุ่มลูกค้า	อัตราค่าบริการ	สถานที่
BIDH	<ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการที่ครบวงจร พร้อมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง - วัสดุ, อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี - โรงพยาบาลเฉพาะทางทันตกรรม ที่มีเทคโนโลยีในการรักษาทันตกรรมขั้นสูงแห่งหนึ่งในประเทศไทย - ห้องผ่าตัด และห้องพักฟื้นตามมาตรฐานโรงพยาบาล - สามารถรองรับเคสที่มีความซับซ้อนทางการรักษา 	<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มรายได้ระดับสูง - ลูกค้าต่างประเทศ 	<ul style="list-style-type: none"> - ใกล้เคียงโรงพยาบาลชั้นนำของประเทศ 	<ul style="list-style-type: none"> - อาคารขนาดใหญ่ 7 ชั้น อยู่ใจกลางย่านธุรกิจ
BIDC	<u>ศูนย์ทันตกรรม</u> <ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการที่ครบวงจร พร้อมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง - วัสดุ, อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี - เทียบเท่าศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาลชั้นนำ - ได้มาตรฐาน JCI จากสหรัฐอเมริกา 	<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มรายได้ระดับสูง - ลูกค้าต่างประเทศ 	<ul style="list-style-type: none"> - เทียบเท่าศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาลชั้นนำ 	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นอาคารขนาดใหญ่ มีสถานที่เฉพาะของตนเอง
	<u>คลินิกทันตกรรม</u> <ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการด้านทันตกรรมครบวงจรโดยทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ - วัสดุ อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี 	<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มรายได้ระดับปานกลางถึงสูง - 	<ul style="list-style-type: none"> - อยู่ในระดับใกล้เคียงกับศูนย์ทันตกรรมทั่วไป 	<ul style="list-style-type: none"> - ตั้งในห้างสรรพสินค้า

แบรนด์	บริการ	กลุ่มลูกค้า	อัตราค่าบริการ	สถานที่
CIDC, PDS	<ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการที่ครบวงจร พร้อมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง - วัสดุ อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี - เทียบเท่าศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาลชั้นนำ 	<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มรายได้ระดับปานกลางถึงสูง - ลูกค้าต่างประเทศ 	<ul style="list-style-type: none"> - เทียบเท่าศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาลชั้นนำ 	<ul style="list-style-type: none"> - อาคารที่อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ
Smile Signature	<u>ศูนย์ทันตกรรม</u> <ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการที่ครบวงจร พร้อมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง - วัสดุ อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี - ได้ใบรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001:2008 	<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มรายได้ระดับปานกลางถึงสูง 	<ul style="list-style-type: none"> - อยู่ในระดับใกล้เคียงกับศูนย์ทันตกรรมทั่วไป 	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นอาคารสถานที่เฉพาะของตนเอง - เดินทางได้สะดวก ใกล้ระบบขนส่งสาธารณะ
	<u>คลินิกทันตกรรม</u> <ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการด้านทันตกรรมครบวงจรโดยทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ - วัสดุ อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี 	<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มรายได้ระดับปานกลาง 	<ul style="list-style-type: none"> - อยู่ในระดับสูงกว่าคลินิกทันตกรรมทั่วไป 	<ul style="list-style-type: none"> - ตั้งในห้างสรรพสินค้า - อาคารที่อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ ย่านชุมชน
Dental Planet	<u>คลินิกทันตกรรม</u> <ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการด้านทันตกรรมครบวงจรโดยทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ - วัสดุ อุปกรณ์ทันสมัย คุณภาพดี 	<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มรายได้ระดับปานกลาง 	<ul style="list-style-type: none"> - อยู่ในระดับใกล้เคียงกับคลินิกทันตกรรมทั่วไป 	<ul style="list-style-type: none"> - ตั้งในคอมมูนิตี้มอลล์ - อาคารที่อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ ย่านชุมชน



2.3 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ มีกลยุทธ์การแข่งขันในการให้บริการทางทันตกรรม โดยเน้นคุณภาพในการให้บริการเป็นหลัก ได้แก่

- 1) การให้บริการทางทันตกรรมโดยทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน กลุ่มบริษัทจะคัดเลือกเฉพาะทันตแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการให้บริการแต่ละด้าน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถให้บริการแก่ผู้เข้ารับบริการได้อย่างถูกต้อง ปลอดภัย และเป็นที่ยังพอใจต่อผู้เข้ารับบริการ ทีมทันตแพทย์และทันตแพทย์เฉพาะทางของกลุ่มบริษัทต่างสำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัยชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- 2) เน้นการให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจร คือ สามารถให้บริการทางทันตกรรมได้อย่างครบถ้วนตามความต้องการของผู้เข้ารับบริการ และเลือกใช้เทคโนโลยีในการให้บริการที่มีความทันสมัยเป็นที่ยอมรับในระดับสากลและยังอยู่ในระดับราคาที่เหมาะสม
- 3) เลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีความปลอดภัย และทันสมัย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความสะอาดและความรวดเร็วให้กับทีมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญในการรักษา และให้ความสำคัญในการควบคุมคุณภาพ โดยเฉพาะด้านการทำความสะอาดและฆ่าเชื้อเครื่องมือทันตกรรมทุกชิ้น ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

4) เน้นการให้บริการด้านทันตกรรมเท่ากับระดับสากล โดยได้จากการที่บริษัทในกลุ่มได้รับรางวัลหรือใบรับรองต่างๆ อาทิเช่น

- ในปี 2553 BIDD ได้รับรางวัล Outstanding Quality, Customer Focus & Branding จาก Bai Po Business Awards 2010 โดยสถาบันศศิธร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นรางวัลที่ให้ความสำคัญในด้านการบริหารจัดการด้านการบริการที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และในปีเดียวกัน ยังได้รับรางวัล Thailand Prime Minister's Export Award 2010



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

การรับรองตามมาตรฐาน JCI ครอบคลุมถึงการบริหารจัดการองค์กร ทิศทางและภาวะผู้นำ ระบบโครงสร้างความปลอดภัยทางกายภาพ ระบบการรองรับภาวะฉุกเฉิน ระบบการป้องกันและควบคุมการติดเชื้อ ระบบการสื่อสารและสารสนเทศ ระบบการบริหารทรัพยากรบุคคล ระบบคุณภาพและความปลอดภัยผู้ป่วย รวมถึงการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพการดูแลรักษาตั้งแต่ผู้ป่วยเข้ามาในสถานพยาบาลจนกระทั่งออกจากสถานพยาบาล

มาตรฐาน JCI จึงเป็นที่ยอมรับและรู้จักดีในกลุ่มชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวยุโรปและอเมริกา มาตรฐาน JCI สร้างความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นให้แก่คนไข้ที่มาเข้ารับการรักษา ศูนย์ทันตกรรม BIDD จึงได้รับความสนใจจากคนไข้ต่างชาติในการเข้ามาเข้ารับการรักษาอย่างต่อเนื่อง



- ปี 2557 ศูนย์ทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ รัชดาภิเษก และศูนย์ทันตกรรม BDC 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 มีสำนักงานใหญ่อยู่สวิตเซอร์แลนด์;
- 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 ที่จะแนะนำคนรู้จักมาใช้บริการของโรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัทต่อไป

กลุ่มบริษัทเน้นความพึงพอใจของลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นปัจจัยที่สำคัญ จึงมีการส่ง Email ถึงผู้เข้ารับบริการเพื่อขอบคุณที่มาใช้บริการ และมีการให้ผู้เข้ารับบริการกรอกแบบสอบถามหลังการรับบริการ เพื่อนำข้อมูลจากแบบสอบถามต่างๆ มาพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพการให้บริการต่อไป

- 6) มีแผนและแนวทางในการสร้างแบรนด์ทั้ง BIDH, BIDC, CIDC, PDS 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) คลินิกทันตกรรมหรือศูนย์ทันตกรรมที่เป็นสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ได้แก่ คลินิกหรือศูนย์ทันตกรรมทั่วไป, ศูนย์ทันตกรรมภายในโรงพยาบาล และ 2) สถานพยาบาลทันตกรรม/โรงพยาบาลทันตกรรม ที่เป็นสถานพยาบาลที่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นโรงพยาบาลทันตกรรมที่เป็นของคณะทันตแพทยศาสตร์ของมหาวิทยาลัยต่างๆ ที่เปิดสอนคณะทันตแพทยศาสตร์ โดยใช้สำหรับการเรียนการสอนด้วย เช่น มหาวิทยาลัยมหิดล จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และมหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นต้น โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล (BIDH) จึงเป็นโรงพยาบาลทันตกรรมที่เป็นของเอกชนที่ให้บริการในเชิงพาณิชย์เป็นแห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทย

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

สถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน

- “คลินิกทันตกรรม” หมายความว่า คลินิกที่จัดให้มีการประกอบวิชาชีพทันตกรรม ซึ่งดำเนินการโดยผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรม จำนวนหนึ่งคน

สถานพยาบาลประเภทที่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน

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

จำนวนคลินิกทันตกรรมในเขตกรุงเทพมหานครเพียงจังหวัดเดียวคิดเป็นสัดส่วนที่สูงเมื่อเทียบกับจังหวัดอื่นๆ แสดงให้เห็นถึงความกระจุกตัวของสถานประกอบการที่ไม่ได้กระจายคลินิกทันตกรรมในประเทศอย่างทั่วถึง

นอกจากนี้ จำนวนของทันตแพทย์ยังเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการให้บริการด้านทันตกรรมเช่นกัน หากอ้างอิงถึงองค์การอนามัยโลกที่ระบุว่าประเทศพัฒนาแล้วมีสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากรเท่ากับ 1 ต่อ 2,000 คน จะเห็นได้ว่าปริมาณทันตแพทย์ของไทยยังมีไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรทั้งหมด ประกอบกับทันตแพทย์ส่วนใหญ่จะทำงานให้กับภาคเอกชนมากกว่าสังกัดหน่วยงานรัฐ และมีการกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานครคิดเป็นเกือบครึ่งของจำนวนทันตแพทย์ทั้งหมดทั่วประเทศและเมื่อเทียบจำนวนทันตแพทย์กับจำนวนประชากร ในเขตกรุงเทพมหานครมีสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชาชนสูงที่สุด และดีกว่าสัดส่วนของประเทศที่พัฒนาแล้วที่อ้างอิงจากที่องค์การอนามัยโลกระบุอีกด้วย ในขณะเดียวกันในส่วนภูมิภาคมีสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากรต่ำกว่าเขตกรุงเทพมหานครมาก โดยภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นเขตที่มีสัดส่วนทันตแพทย์ต่อประชากรต่ำที่สุด จากปัญหาขาดแคลนทันตแพทย์ (รวมถึงบุคลากรทางการแพทย์อื่น) การกระจายตัวและการกระจุกตัวของบุคลากรในแต่ละพื้นที่ที่ยังมีความแตกต่างกันอย่างมากระหว่างกระทรวงสาธารณสุขกำลังอยู่ระหว่างการพัฒนาคุณภาพระบบบริการและจัดทำแผนกำลังคนด้านสุขภาพโดยภาพรวมของประเทศ

นอกจากนี้ กลุ่มผู้ใช้บริการทันตกรรมโดยเฉพาะในพื้นที่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวหรือเมืองใหญ่ ในปัจจุบันมีสัดส่วนกลุ่มลูกค้าต่างชาติที่มาใช้บริการศูนย์ทันตกรรมของไทยเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการให้บริการมีคุณภาพดีในราคาที่ไม่สูงสำหรับชาวต่างชาติ และเนื่องจากระยะเวลาในการรักษาทันตกรรมไม่ต้องใช้เวลานาน ชาวต่างชาติบางกลุ่มจึงใช้บริการระหว่างการมาท่องเที่ยว หรือสามารถนัดเวลามาเพื่อการรักษาแบบไม่ต้องค้างคืนได้อย่างสะดวก

ภาวะการแข่งขัน

สถานพยาบาลที่ให้บริการด้านทันตกรรมที่จัดอยู่ในกลุ่มเดียวกันกับของกลุ่มบริษัท 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

โรงพยาบาลทันตกรรม หมายถึง โรงพยาบาลที่จัดให้มีการประกอบวิชาชีพทันตกรรม โดยมีจำนวนเตียงมากกว่า 30 เตียง ซึ่งดำเนินการโดยผู้ประกอบวิชาชีพทันตกรรม 6 คนสำหรับโรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียง 31 - 60 เตียง หรือมี 8 คนสำหรับโรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียง 61 - 90 เตียง และสัดส่วนผู้ประกอบวิชาชีพต่อจำนวนเตียงที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 2 คนต่อ 1 - 30 เตียงที่เพิ่มขึ้น และต้องมีหน่วยบริการและระบบสนับสนุนการให้บริการตามที่กำหนดในกฎกระทรวงดังกล่าว เช่น แผนกเวชระเบียน แผนกผู้ป่วยนอก แผนกผู้ป่วยใน แผนกเภสัชกรรม แผนกผ่าตัด แผนกรังสีวิทยา ระบบควบคุมการติดเชื้อ น้ำบาดน้ำเสีย ไฟฟ้าสำรอง เป็นต้น

โรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัทถือเป็นกลุ่มคลินิกให้บริการด้านทันตกรรมอย่างครบวงจร และมีศักยภาพให้บริการเทียบเท่าระดับสากล โดยศูนย์ทันตกรรม และ/หรือ คลินิกทันตกรรมเอกชนที่ถือว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงที่สำคัญของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย 1) ศูนย์ทันตกรรมหรือคลินิกทันตกรรมของบริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน); 2) ศูนย์ทันตกรรม “โรงพยาบาลฟัน” สุขุมวิท 49; 3) บางกอกสไมล์เด็นทัลกรุ๊ป และ 4) ศูนย์ทันตกรรมของโรงพยาบาลเอกชน เช่น โรงพยาบาลกรุงเทพ โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เป็นต้น โดยคู่แข่งดังกล่าวถือเป็นศูนย์ทันตกรรมที่มีความพร้อมในการให้บริการทางทันตกรรมในระดับสูง และมีกลุ่มลูกค้าที่เข้ารับบริการใกล้เคียงกับของกลุ่มบริษัท ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าในระดับที่มีรายได้ปานกลางค่อนข้างสูงถึงกลุ่มลูกค้าในระดับที่มีรายได้สูง เป็นกลุ่มที่ไม่คำนึงถึงอัตราค่าบริการมากนัก แต่มีความคาดหวังจากการบริการค่อนข้างสูงเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลกรมพัฒนาธุรกิจการค้า พบว่าบริษัทที่ประกอบธุรกิจให้บริการด้านทันตกรรมที่มีรายได้รวมสูงสุด 5 อันดับแรกในปี 2562 ได้แก่

รายชื่อ	รายได้รวม (ล้านบาท)
1. กลุ่มบริษัท เคนทัล คอร์ปอเรชั่น	772.81
2. บริษัท แอลดีซี เด็นทัล จำกัด (มหาชน)	548.29
3. บริษัท โรงพยาบาลฟัน 2002 จำกัด	344.11
4. บริษัท มอสเดนทอล จำกัด	289.44
5. บริษัท โรงพยาบาลฟันทองหล่อ จำกัด	217.33

นอกจากนี้ การดำเนินงานของแต่ละสาขาของกลุ่มบริษัทอาจประสบภาวะการแข่งขันกับคลินิกทันตกรรมอื่นที่อยู่ในทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการให้บริการของโรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัทจะเน้นการให้บริการโดยทันตแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญ มีคุณภาพและมาตรฐานการให้บริการระดับสูง มีเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย และใช้วัสดุที่ปลอดภัยในระดับสูง จึงอาจกล่าวได้ว่าคลินิกทันตกรรมทั่วไปเป็นคู่แข่งในทางอ้อมเท่านั้น

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

กลุ่มบริษัทไม่เน้นการแข่งขันในด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่นๆ แต่จะเน้นการพัฒนาการให้บริการและการรักษาที่มีคุณภาพเพื่อความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการเป็นหลัก จะใช้การตั้งราคาตามคุณภาพและคุณค่าที่ลูกค้ายอมรับในบริการ เพื่อให้คุณค่าต่อลูกค้ามากที่สุด

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

นอกจากนี้บริษัท มีการทำวิจัยตลาดและพฤติกรรมของผู้มาใช้บริการ ซึ่งช่วยในเรื่องของการวัดผลและประเมินความต้องการของผู้มาใช้บริการโดยใช้แบบสอบถามความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการ หรือให้เสนอแนะผ่าน Website และ Social network ต่างๆ พร้อมกับมีการสอบถามข้อมูลผ่านพนักงานเคาน์เตอร์ซึ่งถือว่ามีประสิทธิภาพสูง เพื่อให้ทราบถึงระดับความพึงพอใจในการบริการ และนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการต่อไป

ช่องทางการขายฐานลูกค้า

ปัจจุบันผู้เข้ารับบริการของกลุ่มบริษัทมี 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) กลุ่มที่เดินทางมาใช้บริการที่คลินิกโดยตรง คิดเป็นประมาณร้อยละ 30; 2) กลุ่มที่มาจากการบอกต่อของผู้ที่เข้ามาใช้บริการแล้ว คิดเป็นประมาณร้อยละ 20; และ 3) กลุ่มที่สนใจ หาข้อมูล และสอบถามเกี่ยวกับการรักษา โดยผ่านทางสื่อต่างๆ เช่น Email, Website หรือสอบถามมายัง Contact Center ของกลุ่มบริษัท เป็นต้น คิดเป็นประมาณร้อยละ 50

กลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์ที่จะสร้างแบรนด์ทั้ง 6 แบรนด์ให้เป็นรู้จักของบุคคลทั่วไปให้มากขึ้น โดยเริ่มจากการมีเครื่องหมายตราบริการที่เป็นที่นาสนใจและจดจำง่าย, 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 รวดเร็วมมากขึ้น อาทิเช่น Facebook page ของสาขาที่อยู่ในย่านที่เป็นที่นิยมของวัยรุ่นจนถึงวัยทำงาน การให้บริการด้านการจัดฟันก็จะมีผู้สนใจเข้าชมหรือหาข้อมูลเป็นจำนวนมาก ส่วน Facebook page ของสาขาที่อยู่ในย่านกลุ่มคนวัยทำงานจนถึงผู้สูงวัย กลุ่มเป้าหมายกลุ่มดังกล่าวก็จะให้ความสนใจเกี่ยวกับการให้บริการด้านการทำรากฟันเทียม เป็นต้น มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เฉพาะกลุ่มสื่อ Online และสังคม Online ของกลุ่มโดยตรง เพื่อให้สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมี Contact Center สำหรับตอบคำถามและให้คำอธิบายเมื่อมีผู้สนใจเข้ารับบริการติดต่อมาทั้งทางโทรศัพท์, LINE, email หรือ Facebook ด้วย ซึ่งเจ้าหน้าที่ของ Contact Center จะต้องได้รับการฝึกอบรมให้สามารถตอบคำถามที่เกี่ยวกับการให้บริการและสามารถอธิบายเกี่ยวกับการรักษาเบื้องต้นของแต่ละสาขาได้ และยังมีทักษะให้การชักชวนหรือจูงใจให้ผู้เข้ามาสอบถามเข้ามาใช้บริการของกลุ่มด้วย โดยมีนโยบายว่าจะต้องตอบข้อสอบถามต่างๆ ภายใน 24 ชั่วโมง ทั้งนี้ การนัดหมายเพื่อพบแพทย์จะไม่สามารถทำนัดผ่านทางเว็บไซต์หรือทาง Facebook ได้ คนไข้ต้องติดต่อ Contact center หรือเจ้าหน้าที่ของแต่ละสาขาเท่านั้น

เว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทที่เป็นช่องทางเข้าถึงผู้เข้ารับบริการในกลุ่มต่างๆ ได้แก่

- www.dentalcorpthailand.com
- www.bangkokdentalcenter.com
- www.dentalhospitalthailand.com
- www.dentalsignature.com
- www.smilesignature.com
- www.chiangmaidentist.com
- www.phuketdentalsignature.com
- www.phuketsmilesignature.com
- www.identalplanet.com
- www.dentalvision.co.th

นอกจากนี้ โรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมบางสาขาของกลุ่มบริษัท (เฉพาะสาขาที่มีความพร้อมในการให้บริการคนไข้ต่างชาติ ได้แก่ BIDH, BIDD, CIDC, PDS, สาขารัชดาภิเษก, สาขาสยามสแควร์, สาขาพารากอน และ สาขาเอ็มควอเทียร์) ยังอยู่ในรายชื่อของผู้ให้บริการทางทันตกรรมสำหรับคนไข้ชาวต่างชาติ ที่ทาง Agency ที่ให้บริการเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Medical Tourism) โดยจะติดต่อและจัดโปรแกรมให้กับคนไข้ชาวต่างชาติที่ต้องการมาทำฟันที่ประเทศไทยโดยคนไข้สามารถเลือกผู้ให้บริการได้จากรายชื่อที่มีอยู่ โดย Agency เหล่านั้นเป็นผู้ติดต่อมายังกลุ่มบริษัทและมีการทำสัญญาแบ่งรายได้ให้เป็นค่าตอบแทน (Commission) ซึ่งเป็นอัตราปกติทั่วไปในตลาด ทั้งนี้ สาขาที่มีชาวต่างชาติมาใช้บริการเป็นจำนวนมากและมีสัดส่วนเกินครึ่งหนึ่งได้แก่ BIDH, BIDD, CIDC, PDS, สาขารัชดาภิเษก, สาขาสยามสแควร์, สาขาพารากอน และ สาขาเอ็มควอเทียร์

กลุ่มบริษัทได้จัดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามช่วงอายุ ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีความสนใจในการรักษาที่ต่างกัน โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

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

สำหรับส่วนงานจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม เป็นการดำเนินการผ่านพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพของบริษัท พนักงานขายที่ทำหน้าที่ในการประสานงานการติดต่อซื้อขายระหว่างบริษัทกับลูกค้า สร้าง ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อขยายตลาดในฐานะลูกค้าเดิมไว้ และฐานลูกค้ารายใหม่ให้กับบริษัททั้งผลิตภัณฑ์เดิมและ ผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยเน้นไปที่โรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในประเทศ มหาวิทยาลัยรัฐบาลและเอกชนที่มีคณะทันตกรรม แล็บทันตกรรม และคลินิกทันตกรรมต่างๆ บริษัทมีการแบ่งทีมขายแยกตามกลุ่ม ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายและมีลักษณะการใช้งานของเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่แตกต่างกัน และ แยกตามประเภทลูกค้าที่ตั้งอยู่ในภูมิภาคที่แตกต่างกัน (กรุงเทพฯ และปริมณฑล และต่างจังหวัด) พนักงานขายของบริษัทจะมีประสบการณ์ ความรู้ความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า มีความเชี่ยวชาญในตัวผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถให้ คำแนะนำและนำเสนอวิธีการใช้งานที่ถูกต้องให้แก่ลูกค้าได้ ตลอดจนชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทได้

ขยายช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้เข้าถึงลูกค้าโดยตรงและกว้างขวางมากขึ้น บริษัทได้เปิดการจำหน่ายสินค้าผ่านเว็บไซต์ www.dentalvision.co.th/ ของบริษัท ซึ่งที่ผ่านมาได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี บริษัทจะคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้นในร้านค้าออนไลน์ของบริษัท

แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคต

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

อย่างไรก็ตาม การให้บริการด้านทันตกรรมทั่วไปยังคงมีผู้เข้ารับบริการอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากปัจจุบันคนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสุขภาพช่องปากมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มคนที่มีรายได้อยู่ในระดับปานกลางถึงสูง ซึ่งยินดีที่จะใช้จ่ายในส่วนของการรักษาหรือดูแลสุขภาพช่องปากของตนเอง จึงยังคงมีคลินิกทันตกรรมที่ให้บริการด้านทันตกรรมทั่วไปเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ก็ยังมีปัญหาในเรื่องการกระจุกตัวในกรุงเทพมหานครหรือเมืองใหญ่เท่านั้น นอกจากนี้กระทรวงสาธารณสุขอยู่ระหว่างการดำเนินการตามแผนพัฒนาระบบบริการสุขภาพช่องปาก (Oral Health Service Plan) พ.ศ. 2556 - 2560 ซึ่งจะมีหลักประกันสุขภาพเพื่อเป็นการลดอุปสรรคและภาระในการจ่ายค่ารักษาพยาบาลของประชาชน, โครงการผลิตทันตแพทย์เพิ่มปีละ 200 คนเป็นระยะเวลา 10 ปี เพื่อช่วยลดภาวะการขาดแคลนทันตแพทย์ให้มีแนวโน้มที่ดีขึ้น และยังคงมีปัญหามืออาชีพกระจุกตัวในกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาระบบบริการทันตกรรมตั้งแต่ปี 2554 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการทันตกรรมและเพิ่มต้นทุนบุคลากรในระดับโรงพยาบาล เพื่อส่งเสริมสุขภาพให้แก่ตำบลทุกแห่ง

จากการสำรวจของกระทรวงสาธารณสุข จะพบว่าประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ภาคกลางและภาคใต้ นิยมใช้บริการทันตกรรมจากคลินิกเอกชนเป็นอันดับหนึ่ง ส่วนภาคเหนือและตะวันออกเฉียงเหนือใช้บริการจากโรงพยาบาลชุมชน รองลงมาคือ คลินิกเอกชน ดังนั้นกลุ่มบริษัทซึ่งมีฐานการให้บริการหลักอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและมี 2 สาขาที่จังหวัดภูเก็ต (ภาคใต้) จึงมีโอกาสที่จะขยายธุรกิจได้อีกในอนาคต

การเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ซึ่งมีการเปิดเสรีธุรกิจการรักษายาบาล ทำให้มีโอกาสในการขยายการลงทุนและส่งออกบริการรักษายาบาลของผู้ประกอบการไทยในตลาดอาเซียนมากขึ้น ผู้ประกอบการไทยสามารถขยายการลงทุนเพื่อรองรับความต้องการการรักษายาบาลที่เพิ่มขึ้นในลักษณะการให้บริการรักษาเฉพาะทาง เช่น ศัลยกรรมด้านกระดูก ผ่าตัดหัวใจ ทันตกรรม และศัลยกรรมความงาม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีธุรกิจการรักษายาบาลเป็นปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยต้องปรับตัวเพื่อเตรียมรับมือกับการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นจากประเทศในกลุ่ม และพัฒนาให้ธุรกิจการรักษายาบาลของไทยก้าวขึ้นเป็นศูนย์กลางสุขภาพ หรือ Medical Hub ของเอเชียในอนาคต

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1) บุคลากรทางการแพทย์

กลุ่มบริษัทจัดหาทันตแพทย์ผู้มีความเชี่ยวชาญด้านทันตกรรมทุกสาขา รวมถึงผู้ช่วยทันตแพทย์ผ่านการรับสมัครโดยประกาศทางสื่อต่างๆ เช่น โฟสเตอร์ Website ที่เป็นที่รู้กันว่าเป็น website ที่กลุ่มทันตแพทย์จะเข้าไปดูข้อมูลและมีการฝากข้อมูลของแต่ละคนไว้ ซึ่งเป็นช่องทางที่ใช้กันอย่างกว้างขวางในวงการทันตกรรม นอกจากนี้วิธีการสรรหาทันตแพทย์ที่ได้ผลดีมาก คือ จากการแนะนำโดยทันตแพทย์ที่ประจำกับกลุ่มบริษัท หรือจากการแนะนำโดยอาจารย์ประจำคณะทันตแพทย์ของมหาวิทยาลัยต่างๆ ปัจจุบันกลุ่มบริษัท มีทันตแพทย์รวมประมาณ 170 คนและมีผู้ช่วยทันตแพทย์รวม 96 คน ซึ่งสามารถให้บริการแก่ผู้เข้ารับบริการได้อย่างเพียงพอ ไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนทันตแพทย์แต่อย่างใดตั้งแต่เปิดดำเนินการมา

เกณฑ์คุณสมบัติหลักของทันตแพทย์ที่กลุ่มบริษัทใช้ในการสรรหา ได้แก่ เป็นทันตแพทย์ที่จบการศึกษาจากคณะทันตแพทยศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยทั้งไทยและต่างประเทศที่รัฐบาลรับรองวิทยฐานะ, มีประสบการณ์ประมาณ 3 - 5 ปี, มีความเชี่ยวชาญในการรักษา และต้องได้รับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพทันตกรรมจากทันตแพทยสภา หรือถ้าเป็นทันตแพทย์ที่จบการศึกษาจากต่างประเทศ จะต้องมีการรับรองเป็นทางการจากสถาบันที่จบการศึกษา หรือทางบริษัทฯ จะส่งหนังสือไปสอบถามข้อมูลการศึกษา, การทำงานจากสถาบันการศึกษาและสถานที่ทำงานที่อ้างถึงในต่างประเทศด้วย ส่วนเกณฑ์คุณสมบัติของผู้ช่วยทันตแพทย์ ได้แก่ วุฒิมัธยมศึกษาชั้นต้นระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6, เคยผ่านการศึกษามาจากโรงเรียนการบริบาลด้านทันตกรรม โดยจะเน้นจากโรงเรียนของภาครัฐก่อน ซึ่งจะมีความรู้และประสบการณ์มากกว่า เนื่องจากใช้เวลาในการเรียน 1 ปี

เนื่องจากปัจจุบันมีภาวะขาดแคลนทันตแพทย์ ซึ่งคู่แข่งในธุรกิจหลายรายที่มีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับภาวะการแข่งขันในธุรกิจมีความรุนแรงมากขึ้น จึงมีความต้องการทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางมากขึ้น การรักษาบุคลากรทางการแพทย์ โดยเฉพาะทันตแพทย์เป็นสิ่งสำคัญสำหรับการทำธุรกิจบริการทางทันตกรรม ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีแผนกแพทย์ที่มีหน้าที่ในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับทันตแพทย์, บริหารจัดการให้ทันตแพทย์ได้รับความสะดวกสบายในการทำงาน, บริหารเวลาและจัดตารางเวลาผู้เข้ารับบริการให้ทันตแพทย์แต่ละคนให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงการบริหารจัดการให้ทันตแพทย์ทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่น เพื่อให้การรักษาที่มีประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้ยังมีการประเมินคุณภาพงานของทันตแพทย์แต่ละคนด้วย เพื่อกำหนดค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์ที่เหมาะสมให้กับทันตแพทย์ รวมทั้งสร้างบรรยากาศในการทำงานให้เกิดความสัมพันธ์อันดีระหว่างบุคลากรของทั้งองค์กร ทั้งนี้ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนทันตแพทย์แต่อย่างใด

2) เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เครื่องมือและอุปกรณ์ทางทันตกรรมบางส่วนจะเกี่ยวเนื่องกับเทคโนโลยีเฉพาะทาง ซึ่งผู้ผลิตส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะมีการสั่งซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งรวมถึงบริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในกลุ่ม ซึ่งในการสั่งซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ บริษัทฯ จะมีการทำสัญญาซื้อขายกับทางบริษัทตัวแทนจำหน่ายซึ่งมีการกำหนดราคาที่แน่นอนในสกุลเงินบาทไทย และมีข้อกำหนดของการให้บริการหลังการขายอย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีข้อผูกพันในการซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางทันตกรรมกับตัวแทน

จำหน่ายหรือผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังมีแผนช่องทางที่สามารถดูแลการซ่อมบำรุงการใช้งานเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ ในเบื้องต้น ซึ่งจะแวะไปตรวจการใช้งานเครื่องมือและอุปกรณ์แต่ละสาขาเป็นประจำทุกสัปดาห์

ในการจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์ทางทันตกรรม ผู้บริหารของบริษัทฯ และทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางจะเป็นผู้กำหนดคุณสมบัติของเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ แล้วแผนกจัดซื้อจะเป็นผู้หารายละเอียดผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตที่ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์นั้น พร้อมกับข้อมูลราคาและเงื่อนไขอื่นประกอบ และจัดซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ดังกล่าว โดยพิจารณาจากคุณสมบัติที่ตรงกับความต้องการ ช่วยให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ราคาที่เหมาะสม และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มบริษัท

3) แล็บทันตกรรม

แล็บทันตกรรมเป็นหน่วยงานที่สนับสนุนด้านคุณภาพต่อการให้บริการทางทันตกรรม โดยเฉพาะสาขาทันตกรรมประดิษฐ์ เช่น ฟันเทียม สะพานฟัน ครอบฟัน เป็นต้น กลุ่มบริษัทจะคัดเลือกแล็บทันตกรรมที่มีความเชี่ยวชาญ เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือในวงการทันตกรรม และมีมาตรฐานระดับสูง โดยที่ผ่านมากลุ่มบริษัทจะใช้บริการแล็บทันตกรรมมากกว่า 20 ราย โดยจะกระจายคำสั่งซื้อแบบไม่กระจุกตัวกับรายใดรายหนึ่ง แต่หากรายใดสามารถผลิตงานคุณภาพที่ดีถูกต้องตามคุณสมบัติที่ต้องการ และให้ราคาและเงื่อนไขอื่นๆ ที่ดีกว่ารายอื่น ก็จะส่งคำสั่งซื้อให้รายดังกล่าวมากกว่า กลุ่มบริษัทไม่มีข้อผูกพันใดๆ กับแล็บทันตกรรมรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ

ปัจจุบัน DAT บริษัทย่อยของบริษัทฯ ให้บริการแล็บทันตกรรม โดยมีแล็บทันตกรรมที่โรงพยาบาลทันตกรรม BIDH และแล็บทันตกรรมที่ศูนย์ทันตกรรม BIDC เพื่อให้บริการด้านแล็บทันตกรรมกับสาขาในกรุงเทพฯ แต่เนื่องจากศักยภาพในการให้บริการแล็บทันตกรรมยังไม่สามารถสนับสนุนทุกสาขาของกลุ่มบริษัทได้ จึงยังมีความจำเป็นที่ต้องใช้บริการแล็บทันตกรรมอื่นๆ ต่อไป ทั้งนี้ ในปี 2563 DAT สามารถให้บริการแล็บทันตกรรมแก่กลุ่มบริษัทได้ประมาณร้อยละ 7.8 ของค่าใช้จ่ายแล็บทันตกรรมทั้งหมดของกลุ่มบริษัท

4) ยาและเวชภัณฑ์ และวัสดุทางทันตกรรม

การให้บริการและการรักษาทางทันตกรรมมีการสั่งจ่ายยาให้กับผู้รับบริการไม่มากนัก 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 ซึ่งเป็นวัสดุสิ้นเปลืองในการรักษาหรือให้บริการทางทันตกรรม คือวัสดุที่นำมาใช้ในงานทันตกรรมที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับฟันธรรมชาติ และต้องได้มาตรฐานสำหรับวัสดุที่ใช้ในงานทันตกรรมเท่านั้น ได้แก่ วัสดุอุดฟัน เช่น วัสดุอมัลกัม วัสดุเรซินสีเหมือนฟัน, ผงขัดฟัน, วัสดุพิมพ์ปากทุกชนิด, วัสดุทำเบ้าหล่อ และเซรามิกทางทันตกรรม เป็นต้น

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทจะมีรายชื่อผู้จำหน่ายและเวชภัณฑ์ และวัสดุทางทันตกรรมที่สามารถติดต่อสั่งซื้อได้ โดยจะมีการประเมินเป็นประจำทุกปี นอกจากนี้แผนกคลังสินค้าของกลุ่มบริษัทจะบริหารจัดการยาและเวชภัณฑ์ รวมถึงวัสดุทางทันตกรรมให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีทะเบียนควบคุมการสั่งซื้อและการเบิกจ่ายให้สาขา รวมทั้งคอยตรวจนับปริมาณยาและเวชภัณฑ์และวัสดุทางทันตกรรมในคลังสินค้าให้ในแต่ละขณะมีปริมาณที่เพียงพอสำหรับให้สาขาเบิกใช้ได้ทันเวลา โดยจะมีจำนวนขั้นต่ำที่ต้องมีของแต่ละรายการที่เพียงพอ ซึ่งจะต้องวางแผนและบริหารการสั่งซื้อยาและเวชภัณฑ์ และวัสดุทางทันตกรรมต่างๆ ให้ทันเวลาที่ โดยไม่ส่งผลกระทบต่อให้บริการของแต่ละสาขา

2.5 การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญในเรื่องการจัดเก็บและการป้องกันที่เกี่ยวกับวัสดุ ของเสียและขยะติดเชื้อที่เกิดจากการให้บริการทางทันตกรรม โดยให้ความสำคัญในส่วนของอุปกรณ์หรือภาชนะที่ใช้ในการจัดเก็บขยะติดเชื้อเป็นหลัก

โรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัทมีการปฏิบัติตามการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม รวมถึงการจัดการ ควบคุม และกำจัดวัสดุและของเสียติดเชื้อที่เกิดจากการให้บริการทางทันตกรรมอย่างจริงจัง เพื่อให้เป็นไปตามกฎกระทรวงว่าด้วยการกำจัดขยะมูลฝอยติดเชื้อ พ.ศ. 2545 ของกระทรวงสาธารณสุข และข้อบังคับกรุงเทพมหานครว่าด้วยหลักเกณฑ์การกำจัดมูลฝอย ซึ่งสามารถสรุปแนวทางปฏิบัติได้ดังนี้

- 1) มีการจัดเตรียมภาชนะที่เหมาะสมในการรองรับขยะทุกประเภท และมีแนวทางปฏิบัติในการคัดแยก ขนย้าย จัดเก็บ และกำจัดขยะประเภทต่างๆ ได้แก่ ขยะมูลฝอยทั่วไป และวัสดุและขยะติดเชื้อทางทันตกรรม

ขยะมูลฝอยทั่วไป : คัดแยกขยะตามประเภทให้เหมาะสม จัดเก็บด้วยภาชนะที่มิดชิด เพื่อให้หน่วยงานกำจัดขยะนำไปกำจัดต่อไป

วัสดุและขยะติดเชื้อทางทันตกรรม : แบ่งออกเป็น

- แบบไม่มีคม ได้แก่ สำลี ผ้าก๊อซ เป็นต้น โดยแยกจัดเก็บในภาชนะที่มิดชิด มีฝาปิด มีสัญลักษณ์หรือป้ายที่ภาชนะจัดเก็บว่าเป็นขยะติดเชื้อ เพื่อร่อนนำไปกำจัดต่อไป
- แบบมีคม ได้แก่ เข็มฉีดยา ใบมีดสำหรับใช้ในการผ่าตัด เป็นต้น จะใส่ภาชนะที่ป้องกันการแทงทะลุ เช่น มีความหนาหรือเป็นภาชนะที่ทำจากวัสดุที่เป็นโลหะ มีฝาปิดมิดชิด และมีป้ายติดที่ภาชนะเพื่อให้ทราบว่าเป็นวัสดุและขยะติดเชื้อมีคม เป็นต้น

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

- 3) ศูนย์ทันตกรรม BIDC ได้ทำสัญญาว่าจ้างผู้ให้บริการรับกำจัดขยะติดเชื้อโดยเฉพาะรายหนึ่ง บริษัท กรุงเทพมหานคร จำกัด ให้มารับขยะติดเชื้อที่แยกและจัดเก็บอย่างเหมาะสมแล้วไปดำเนินการกำจัดเป็นประจำทุกสัปดาห์ ส่วนคลินิกทันตกรรมแต่ละสาขาจะมีหน่วยงานเก็บขนมูลฝอย กลุ่มงานกทม. 2 ซึ่งถูกควบคุมและดูแลโดยกรุงเทพมหานคร มารับเพื่อนำไปกำจัดทำลายด้วยกรรมวิธีพิเศษและถูกต้องต่อไปเป็นประจำ

2.6 การจัดการด้านความปลอดภัย

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญในด้านความปลอดภัยในการดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นการป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นในขณะปฏิบัติงาน การป้องกันและระงับอัคคีภัย เป็นต้น

- 1) การป้องกันการเกิดอุบัติเหตุในการทำงาน : กลุ่มบริษัทมีการประเมินความเสี่ยงและหามาตรการป้องกัน รณรงค์เพื่อสร้างความตื่นตัวในการป้องกันการเกิดอุบัติเหตุในการทำงานในแต่ละฝ่าย 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 ซึ่งสิ่งเหล่านี้สามารถส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ 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 เพื่อเป็นการรักษามูลค่าบุคลากรทางการแพทย์โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีแผนกแพทย์ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทันตแพทย์ให้ทันตแพทย์เกิดความสะดวกสบายในการปฏิบัติงาน และเสริมสร้างบรรยากาศการทำงานที่ดี อีกทั้งยังกำหนดค่าตอบแทนและตารางเวลาในการปฏิบัติงานของทันตแพทย์แต่ละท่านให้มีความเหมาะสม สำหรับผู้ช่วยทันตแพทย์นั้น แผนกสาขาจะเป็นผู้ดูแลให้แต่ละสาขามีจำนวนผู้ช่วยทันตแพทย์ที่เหมาะสมเพียงพอต่อการให้บริการของผู้มารับบริการในแต่ละสาขานั้นๆ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสรรหามูลค่าบุคลากรทางการแพทย์ผ่านหลากหลายช่องทาง เช่น การรับสมัครผ่านทางเว็บไซต์ต่างๆ การบอกต่อระหว่างบุคลากรทางการแพทย์ด้วยกันเอง รวมถึงการเป็นพันธมิตรกับสถานศึกษาต่างๆ รวมถึงคณะทันตแพทยศาสตร์ต่างๆ เพื่อสร้างสายสัมพันธ์กับบุคลากรทางการแพทย์ที่มีคุณภาพต่างๆ เหล่านั้น เป็นต้น

3.1.2 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากผู้ให้บริการ

เนื่องจากปัจจุบันประชาชนรับทราบข้อมูลในเรื่องสิทธิของผู้ป่วยหรือผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น โดยทางภาครัฐได้ออกกฎหมายเพื่อมารับรองคุ้มครองสิทธิเสรีภาพ และเอื้อประโยชน์ให้กับผู้ป่วยหรือผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น เช่น พระราชบัญญัติสุขภาพแห่งชาติ พ.ศ. 2550 พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551 เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภค รวมทั้งผู้ป่วยในการดำเนินคดีกับผู้ให้บริการสถานพยาบาลเพิ่มมากขึ้น กฎหมายฉบับดังกล่าวจึงอาจมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการสถานพยาบาลตลอดจนบุคลากรทางการแพทย์ ซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการให้บริการด้านการรักษาพยาบาลเพิ่มขึ้น หากมาตรฐานหรือผลการให้บริการทางทันตกรรมของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามที่ผู้ให้บริการคาดหวัง ทำให้บริษัทฯ ต้องระมัดระวังและรอบคอบในทุกๆ 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 มีกระบวนการรายงานและการแก้ไขปัญหาเมื่อมีคำร้องเรียนจากผู้ให้บริการเพื่อเป็นการบริหารความพึงพอใจของผู้ใช้บริการได้อย่างทันท่วงที อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีการปรับปรุงคุณภาพและมีเครื่องมือชี้วัดการให้บริการให้ได้ตามมาตรฐานสากลอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในด้านนี้

3.1.3 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันในธุรกิจการให้บริการด้านทันตกรรม

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

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เตรียมรับมือกับการแข่งขันเพื่อรักษฐานลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพการให้บริการแก่ผู้มาใช้บริการ รวมถึงให้ฝ่ายการตลาดออกรายการส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าแต่ละประเภทของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีช่องทางประชาสัมพันธ์บริการ และตอบข้อซักถามผ่านสื่อต่างๆ เช่น ศูนย์บริการลูกค้าสัมพันธ์ (Contact Center) และสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ เป็นต้น โดยมีการอบรมพนักงานผู้ดูแลสื่อต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ข้อมูลที่ถูกต้องและรวดเร็วแก่ผู้ที่สนใจเข้ารับบริการ

3.1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากผู้รับบริการชาวต่างชาติ

บริษัทฯ มีรายได้ส่วนหนึ่งจากผู้รับบริการชาวต่างชาติ ซึ่งรวมถึงผู้ที่มีภูมิลำเนาหรือทำงานในประเทศไทย หรือที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยเพื่อเข้ารับการรักษาโดยเฉพาะ โดยปัจจัยที่ทำให้ผู้รับบริการกลุ่มนี้เข้ามาใช้บริการด้านทันตกรรมในประเทศไทย ประกอบด้วยมาตรฐานและคุณภาพของการให้บริการทางการแพทย์ที่เป็นที่ยอมรับในระดับมาตรฐานสากล ค่าใช้จ่ายในการให้บริการที่สมเหตุสมผล และความมีชื่อเสียงด้านอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทย

ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากวิกฤตการณ์ต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในการเข้ารับบริการด้านทันตกรรมในประเทศไทย ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ อาทิ อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดต่อ รวมไปถึงภัยธรรมชาติต่างๆ และการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อปริมาณผู้รับบริการชาวต่างชาติที่จะเข้ามาใช้บริการด้านทันตกรรมในประเทศไทย

บริษัทฯ จึงได้มีนโยบายในการกระจายฐานลูกค้า และรักษาสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าในประเทศและต่างประเทศให้มีความเหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

3.1.5 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ในการประกอบธุรกิจ

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

3.1.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้การกำกับควบคุมดูแลโดยกระทรวงสาธารณสุข และหน่วยงานราชการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงต้องได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล และต้องมีผู้ประกอบการวิชาชีพทางทันตกรรมหรือทันตแพทย์ที่มีใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลมาเป็นทันตแพทย์ประจำในแต่ละสาขาของบริษัทฯ ตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยสถานพยาบาล นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังต้องปฏิบัติตามกฎหมายเกี่ยวกับสถานพยาบาล กฎหมายเกี่ยวกับบริษัท และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

การเปลี่ยนแปลงใด ๆ ในการตีความกฎระเบียบในปัจจุบัน หรือการประกาศใช้กฎหมาย หรือกฎระเบียบใหม่ หรือการกำหนดนโยบายใหม่ที่มีแนวโน้มว่าจะมีความเข้มงวดมากขึ้น อาจมีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ การประกาศใช้กฎหมาย หรือกฎระเบียบใหม่ดังกล่าว ดังนั้น บริษัทฯ ไม่อาจรับรองได้ว่า การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่างๆ หรือการประกาศใช้กฎหมาย หรือกฎระเบียบใหม่ หรือการกำหนดนโยบายใหม่ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน 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

3.1.7 ความเสี่ยงจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม

เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมแบบ Exclusive Distributor สำหรับผู้ผลิตสินค้าบางบริษัท โดยนำเข้าวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมจากต่างประเทศ ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมชั้นนำที่เป็นที่รู้จักในวงการทันตกรรมทั่วไป เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าในประเทศ ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต บริษัทมีการลงนามในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิต อยู่สัญญา 2 - 3 ปี การที่บริษัท ไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม หากในอนาคต บริษัทไม่ได้รับการต่ออายุในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) จาก บริษัทผู้ผลิต และ/หรือ บริษัทผู้ผลิตวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง หรือบริษัทผู้ผลิต ยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอันมีสาเหตุมาจากคู่แข่งรายอื่น ๆ หรือ ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถ ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) กับบริษัทผู้ผลิต เช่น เงื่อนไขการ กำหนดยอดขายสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ขั้นต่ำที่บริษัทต้องสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิต เป็นต้น จนทำให้บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ก็อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่บริษัทได้พิจารณาแล้วว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการขาย ซึ่งลักษณะการจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม ในประเทศไทยจะต้องใช้ความเชี่ยวชาญในการนำเสนอ ผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจในการเป็นตัวแทนจำหน่าย เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ประกอบ กับมีการบริการที่ดีที่ทำให้ลูกค้าประทับใจมาโดยตลอด จึงสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า

บริษัทมีจุดเด่น (Strength) ในฐานะตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ การมีผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียง มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของลูกค้า การมีทีมงานขายที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า ตลอดจนมีทักษะในการขายทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต และได้รับการต่ออายุสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Agreement) จากผู้ผลิตอย่างต่อเนื่อง

สำหรับกรณีที่บริษัทผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าเองโดยตรง โดยไม่แต่งตั้งบริษัทให้เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทประเมินว่าโอกาสที่ผู้ผลิตจะเข้ามาทำการจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยเองโดยตรงเป็นไปได้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตต้องจัดให้มีบุคลากร รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดในประเทศไทยเอง ซึ่งไม่ใช่เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายใหญ่ในต่างประเทศ

และในกรณีที่บริษัทผู้ผลิตยกเลิกการแต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามักเกิดจากการที่บริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศมีการปรับโครงสร้างกิจการ เช่น การซื้อกิจการ การควบรวมกิจการ เป็นต้น ทำให้บริษัทผู้ผลิตอาจไม่เลือกบริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายต่อ ซึ่งขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทผู้ผลิต อย่างไรก็ดี หากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ทางบริษัทก็สามารถเจรจา กับบริษัทผู้ผลิตรายใหม่ ๆ เพื่อนำสินค้าประเภทเดียวกันมาจำหน่ายแทนได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากการชำระคืนเงินกู้ยืมแก่สถาบันทางการเงิน

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการจัดหาเงินทุนบางส่วนมาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจตามปกติ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินรวมทั้งสิ้น 496.97 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินกู้ยืมระยะสั้น 33.57 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาว 463.40 ล้านบาท ซึ่งภาระหนี้สินดังกล่าวทำให้บริษัทฯ จำเป็นที่จะต้องรักษาสภาพคล่องให้เพียงพอที่จะสามารถชำระคืนเงินต้นได้ตรงตามที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้ยืมเงิน เพื่อไม่ให้เกิดการชำระคืนเงินกู้ยืมดังกล่าวส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถชำระหนี้หรือปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาได้ จะมีผลให้เจ้าหนี้เงินกู้สามารถเรียกเก็บดอกเบี้ยในอัตราดอกเบี้ยผิดเงื่อนไข กำหนดเงื่อนไขอื่นใดเพิ่มเติม หรืออาจดำเนินการยึดหลักประกันของบริษัทฯ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อชื่อเสียง ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

จากงบการเงินรวม ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.33 เท่า ซึ่งอัตราส่วนที่เพิ่มสูงขึ้น มีสาเหตุมาจากการกู้ยืมเงินเพื่อนำมาใช้ในการก่อสร้างโรงพยาบาลทันตกรรม และซื้อสินทรัพย์ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมของ บริษัท เดนทัล วิชั่น จำกัด (“DV”)

ในปี 2563 บริษัทฯ ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายในการบริหารกระแสเงินสดที่รัดกุมเพื่อรักษาความสามารถในการชำระหนี้ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ซึ่งสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการชำระคืนหนี้เงินกู้ยืมของบริษัทฯ ได้ รวมทั้งพยายามรักษาความสัมพันธ์อันดีกับสถาบันการเงินต่างๆ ไว้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ สถาบันการเงินได้อนุมัติการผ่อนปรนการผ่อนชำระคืนเงินต้นของเงินกู้ยืมเป็นระยะเวลา 1 ปี รวมถึงอนุมัติผ่อนปรนการปฏิบัติตามเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงินในสัญญาวงเงินสินเชื่อต่างๆ จากการที่บริษัทฯ ดำเนินมาตรการต่างๆ ที่กล่าวมาในช่วงต้น บริษัทฯ เชื่อว่าจะทำให้ความเสี่ยงจากการชำระคืนเงินกู้ยืมของกลุ่มบริษัทฯ อยู่ในระดับต่ำ

3.2.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าประเภทวัสดุ และอุปกรณ์ทันตกรรมจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศเพื่อนำมาจำหน่ายให้กับลูกค้า ซึ่งมีสกุลงานที่หลากหลายเช่น ดอลลาร์สหรัฐ ยูโร เยน ความหลากหลายของสกุลเงินดังกล่าวทำให้เกิดความผันผวนของค่าเงินตราต่างประเทศที่อาจกระทบต่อต้นทุนของสินค้าและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ เช่น หากเงินบาทมีแนวโน้มอ่อนค่าขึ้น จะส่งผลให้ต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้นเมื่อแปลงค่าจากสกุลเงินต่างประเทศเป็นเงินบาทเป็นต้น

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ ที่ติดตามความเสี่ยงในภาพรวมของบริษัทฯ รวมทั้งมีทีมงานที่มีประสบการณ์รับผิดชอบติดตามสถานการณ์ความเสี่ยงเคลื่อนไหวของสถานการณ์ตลาดและอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด ตลอดจนใช้เครื่องมือทางการเงิน เพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว เช่น สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ตามความเหมาะสม

3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 12 มีนาคม 2564 ครอบครัวต้นตอปกุลถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 162,093,711 หุ้น คิดเป็นประมาณร้อยละ 67.54 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จึงทำให้ครอบครัวต้นตอปกุลสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้แต่งตั้งกรรมการอิสระรวมจำนวน 5 ท่าน จากคณะกรรมการรวมทั้งสิ้น 8 ท่าน อีกทั้งปัจจุบันกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากทั้งหมด 5 ท่าน ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ ซึ่งคอยทำหน้าที่เข้าตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารจัดการในระดับที่เหมาะสม เพื่อความโปร่งใสของการบริหารจัดการและเพื่อให้มีระบบที่สามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีฝ่ายตรวจภายในที่ปฏิบัติงานเป็นอิสระตามความเหมาะสมและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายใน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ 31 ธันวาคม 2563

1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

หน่วย : ล้านบาท

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1) ที่ดิน : - ที่ดินโฉนดเลขที่ 82755-6 กรุงเทพฯ ที่ตั้งสาขา พหลโยธิน เนื้อที่รวม 30 ตารางวา - ที่ดินโฉนดเลขที่ 60539 กรุงเทพฯ พื้นที่จอดรถ เนื้อที่รวม 54 ตารางวา - ที่ดินโฉนดเลขที่ 4876 กรุงเทพฯ สถานที่ก่อสร้าง โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล เนื้อที่รวม 321.5 ตารางวา	7.25 6.53 275.37	บริษัทฯ BIDC BIDH	เป็นหลักประกันค้ำประกันวงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 360 ล้านบาท เป็นหลักประกันค้ำประกันวงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 360 ล้านบาท เป็นหลักประกันค้ำประกันวงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 296 ล้านบาท
2) อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า - อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 2 คูหา ที่ตั้งสาขาพหลโยธิน เนื้อที่ใช้สอย 592 ตารางเมตร - อาคารโรงพยาบาลทันตกรรม กรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล 7 ชั้น และ ชั้นใต้ดิน 1 ชั้น เนื้อที่ใช้สอย ประมาณ 5,242 ตารางเมตร - ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	5.30 104.83 30.05	บริษัทฯ BIDH บริษัทฯ / BIDC	เป็นหลักประกันค้ำประกันวงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 360 ล้านบาท เป็นหลักประกันค้ำประกันวงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง วงเงิน 296 ล้านบาท ไม่มี
3) อุปกรณ์ทันตกรรม	35.89	บริษัทฯ / BIDC / BIDH / DAT	ไม่มี
4) อุปกรณ์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน	68.11	บริษัทฯ / BIDC / BIDH / DVT / DAT	ไม่มี
5) ยานพาหนะ	2.36	บริษัทฯ / BIDC / BIDH	ไม่มี
รวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	535.69		

2) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1) ที่ดิน : - ที่ดินโฉนดเลขที่ 1493, 1555 ป่าตอง จ.ภูเก็ต ที่ตั้งสาขา ภูเก็ต สไมล์ ชิกเนเจอร์ เนื้อที่รวม 11.8 ตารางวา	23.70	บริษัท	เป็นหลักประกันค้ำประกันวงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง วงเงิน 360 ล้านบาท
2) อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า - อาคารพาณิชย์ 2 ชั้น 1 คูหา ที่ตั้งสาขาภูเก็ต สไมล์ ชิกเนเจอร์ เนื้อที่ใช้สอย 79.80 ตารางเมตร	0.40	บริษัท	เป็นหลักประกันค้ำประกันวงเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง วงเงิน 360 ล้านบาท
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	24.10		

3) สินทรัพย์สิทธิการใช้


หน่วย : ล้านบาท


สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชี	กรรมสิทธิ์	ระยะเวลาการเช่า (ปี)
1) อาคารและพื้นที่เช่า	84.33	บริษัท / BIDC	3 - 20 ปี
2) อุปกรณ์ทันตกรรม	19.22	บริษัท / BIDH / DAT	3 - 4 ปี
3) ยานพาหนะ	0.36	DVT	4 ปี
4) อื่นๆ	9.86	BIDH	30 ปี
รวมสินทรัพย์สิทธิการใช้	113.77		

4.2 เครื่องหมายบริการ

กลุ่มบริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการที่บริษัทในกลุ่มใช้ในการให้บริการและทำธุรกิจ กับ กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายการดังต่อไปนี้

ลำดับ	เครื่องหมาย	กรรมสิทธิ์	รายละเอียด
1		BIDC	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก - หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ บ52095 - จดทะเบียนเมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2553 มีอายุ 10 ปี (4 สิงหาคม 2553 – 3 สิงหาคม 2563) - สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี

ลำดับ	เครื่องหมาย	กรรมสิทธิ์	รายละเอียด
2		BIDC	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก - หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ บ52096 - จดทะเบียนเมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2553 มีอายุ 10 ปี (4 สิงหาคม 2553 – 3 สิงหาคม 2563) - สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี
3		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก - หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171133584 - จดทะเบียนเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2559 มีอายุ 10 ปี (3 มิถุนายน 2559 – 2 มิถุนายน 2569) - สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี
4		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก - หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171133582 - จดทะเบียนเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2559 มีอายุ 10 ปี (3 มิถุนายน 2559 – 2 มิถุนายน 2569) - สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี
5		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก - หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171133585 - จดทะเบียนเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2559 มีอายุ 10 ปี (3 มิถุนายน 2559 – 2 มิถุนายน 2569) - สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี
6		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก - หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171133583 - จดทะเบียนเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2559 มีอายุ 10 ปี (3 มิถุนายน 2559 – 2 มิถุนายน 2569) - สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี
7		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก - หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171122704 - จดทะเบียนเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2559 มีอายุ 10 ปี (12 กรกฎาคม 2559 – 11 กรกฎาคม 2569) - สามารถต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี

ลำดับ	เครื่องหมาย	กรรมสิทธิ์	รายละเอียด
8		บริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นเครื่องหมายการบริการสำหรับบริการคลินิก - หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการทะเบียนเลขที่ 171130959 - จดทะเบียนเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2559 มีอายุ 10 ปี (12 กรกฎาคม 2559 – 11 กรกฎาคม 2569) - สามารถต่ออายุได้ทุก 10 ปี

4.3 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร

กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดินและอาคาร เพื่อใช้เป็นที่ตั้งศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมแต่ละสาขาของกลุ่มบริษัท ซึ่งมีทั้งที่เป็นพื้นที่เช่าในห้างสรรพสินค้า และอาคารพาณิชย์ และมีที่เป็นเช่าระยะสั้น (3 ปี) และระยะยาว (สูงสุด 17 ปี) โดยกลุ่มบริษัทมีการเช่าพื้นที่เพื่อประกอบธุรกิจจำนวน 12 สาขา จากทั้งหมด 14 สาขา รายละเอียดและเงื่อนไขในการต่อสัญญาจะมีการตกลงกับผู้ให้เช่าในอนาคต

4.4 ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ

ตามที่พระราชบัญญัติสถานพยาบาล พ.ศ. 2541 ระบุไว้ว่า การจัดตั้งสถานพยาบาลจะต้องมีใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล และใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล ที่ออกโดยกระทรวงสาธารณสุข

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

โรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรมของกลุ่มบริษัททุกสาขาจะมีใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลและใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล สามารถแสดงดังตารางต่อไปนี้

คลินิกทันตกรรม	ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล	ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล
1) ศูนย์ทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขารัชดาภิเษก	ใบอนุญาตที่ 10103002557 8 ม.ค. 57 – 31 ธ.ค. 66	ใบอนุญาตที่ 10103000557 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 64
2) ศูนย์ทันตกรรมบางกอกอินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์	ใบอนุญาตที่ 10103003359 1 ม.ค. 59 – 31 ธ.ค. 68	ใบอนุญาตที่ 10103007262 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 65

คลินิกทันตกรรม	ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการ สถานพยาบาล	ใบอนุญาตให้ดำเนินการ สถานพยาบาล
3) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาพลโยธิน	ใบอนุญาตที่ 10103011956 12 พ.ย. 56 – 31 ธ.ค. 65	ใบอนุญาตที่ 10103013956 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 65
4) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาสยามสแควร์	ใบอนุญาตที่ 10103045062 1 ม.ค. 62 – 31 ธ.ค. 71	ใบอนุญาตที่ 10103009856 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 65
5) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขารามอินทรา	ใบอนุญาตที่ 10103012956 4 ธ.ค. 56 – 31 ธ.ค. 65	ใบอนุญาตที่ 10103015356 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 65
6) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาซีคอนสรีนครินทร์	ใบอนุญาตที่ 10103005860 9 มี.ค. 60 – 31 ธ.ค. 69	ใบอนุญาตที่ 10103003860 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 65
7) คลินิกทันตกรรม ภูเก็ต เดนทัล ซิกเนเจอร์	ใบอนุญาตที่ 83103001257 23 ก.ย. 57 – 31 ธ.ค. 66	ใบอนุญาตที่ 83103001257 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 64
8) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเซ็นทรัลเวสต์เกต	ใบอนุญาตที่ 12103002558 18 ก.ย. 58 – 31 ธ.ค. 67	ใบอนุญาตที่ 12103002858 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 65
9) คลินิกทันตกรรม BIDC สาขาสยามพารากอน	ใบอนุญาตที่ 10103003259 1 ม.ค. 59 – 31 ธ.ค. 68	ใบอนุญาตที่ 10103010355 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 64
10) คลินิกทันตกรรม BIDC สาขาเอ็มควอเทียร์	ใบอนุญาตที่ 10103012060 17 ส.ค. 60 – 31 ธ.ค. 69	ใบอนุญาตที่ 10103014460 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 65
11) คลินิกทันตกรรมเดนทัล แพลนเน็ต สาขาเมเจอร์รังสิต	ใบอนุญาตที่ 13103000155 25 เม.ย. 61 – 31 ธ.ค. 64	ใบอนุญาตที่ 13103000958 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 65
12) คลินิกทันตกรรมสไมล์ซิกเนเจอร์ สาขาเมเจอร์ดิอเวนิว เมเจอร์รัชโยธิน	ใบอนุญาตที่ 10103006561 5 เม.ย. 61 – 31 ธ.ค. 70	ใบอนุญาตที่ 10103004261 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 64
13) คลินิกทันตกรรมเชียงใหม่ เดนทัล	ใบอนุญาตที่ 50103006362 17 ก.ย. 62 – 31 ธ.ค. 71	ใบอนุญาตที่ 50103006362 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 65
14) โรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล	ใบอนุญาตที่ 10203000162 26 มิ.ย. 62 – 31 ธ.ค. 71	ใบอนุญาตที่ ด.10203000162 ใช้ได้ถึง 31 ธ.ค. 65

4.5 นโยบายการลงทุนและการกำกับดูแลการดำเนินงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม รวมทั้งโครงการลงทุนแต่ละโครงการ โดยให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจที่บริษัทมีความรู้ความชำนาญ และเกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นหลัก รวมไปถึงการลงทุนในธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องในอนาคต โดยการลงทุนดังกล่าวจะต้องมีศักยภาพในการเติบโต ซึ่งในการตัดสินใจลงทุนใดๆ บริษัทฯ จะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและพิจารณาความเสี่ยงจากการลงทุนผลตอบแทน และสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ อย่างรอบคอบ นอกจากนี้ การลงทุนของบริษัทฯ จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ และต้องสอดคล้องให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ จะควบคุมดูแลผ่านการส่งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการเพื่อควบคุมทิศทางและนโยบายการบริหารงานให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงต้องกำกับให้มีการจัดเก็บข้อมูล และการบันทึกบัญชีของบริษัทที่จะไปลงทุนให้บริษัทฯ สามารถตรวจสอบ และรวบรวมมาจัดทำงบการเงินได้ทันกำหนดอีกด้วย

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ 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
อีเมล	: www.dentalcorpthailand.com
ทุนจดทะเบียน	: 140.00 ล้านบาท
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	: 120.00 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
อีเมล	: www.bangkokdentalcenter.com
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	: 02-115-8977
โฮมเพจ	: www.dentalhospitalthailand.com
ทุนจดทะเบียน	: 200.00 ล้านบาท
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	: 200.00 ล้านบาท

6.2.3 บริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด

ชื่อบริษัท	: บริษัท เดนทัล วิชั่น (ประเทศไทย) จำกัด Dental Vision (Thailand) Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 98 ชั้น 5 และ 6 ซอยสุขุมวิท 2 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105558071884
โทรศัพท์	: 02-118-2830, 02-118-2310
โทรสาร	: 02-118-7510
โฮมเพจ	: www.dentalvision.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 300.00 ล้านบาท
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	: 221.70 ล้านบาท

6.2.4 บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด

ชื่อบริษัท	: บริษัท เดนทัล ออล (ประเทศไทย) จำกัด Dental All (Thailand) Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม ให้บริการด้านแล็บทันตกรรม และให้บริการจัดฟันแบบใส
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 159 ชั้น 7 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105561207970
โทรศัพท์	: 086 340 8514
โฮมเพจ	: www.dentalall.com/
ทุนจดทะเบียน	: 10.00 ล้านบาท
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	: 10.00 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