IP_AC004/2569

วันที่ 13 พฤศจิกายน 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ไตรมาส 3 ปี 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ ไตรมาส 3 ปี 2569

ในไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัท อินเตอร์ ฟาร์มา จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ยังคงดำเนินธุรกิจภายใต้ยุทธศาสตร์ "นวัตกรรมสุขภาพครบวงจร" (Integrated Healthcare Innovation) ผ่าน 6 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพที่จำหน่ายผ่านช่องทางตลาดโรงพยาบาล (Hospital Market Healthcare) จำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพผ่านช่องทางโรงพยาบาล
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพที่จำหน่ายผ่านช่องทางตลาดผู้บริโภค (Consumer Market Healthcare) จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพแก่ผู้บริโภคผ่านช่องทางค้าปลีกและออนไลน์
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับสัตว์ (Animal Healthcare) พัฒนาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการดูแลสุขภาพสัตว์
4. กลุ่มธุรกิจนวัตกรรมอุปกรณ์ทางการแพทย์ (Medical Device Innovation Business) ดำเนินธุรกิจด้านอุปกรณ์และเทคโนโลยีทางการแพทย์สำหรับโรงพยาบาลและสถานพยาบาล
5. กลุ่มธุรกิจร้านขายยา (Pharmacy Business) ดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์ LAB Pharmacy จำหน่ายยา เวชภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์สุขภาพ พร้อมให้คำปรึกษาด้านการใช้ยาโดยเภสัชกร
6. กลุ่มธุรกิจโรงพยาบาล (Hospital Business) ให้บริการตรวจ วินิจฉัย และรักษาพยาบาลแก่ผู้ป่วยนอกและผู้ป่วยในผ่านโรงพยาบาลนครพัฒน์ อินเตอร์

ฝ่ายบริหารให้ความสำคัญกับการเติบโตของธุรกิจหลักและผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพ ควบคู่กับการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของธุรกิจร้านขายยา โรงพยาบาล และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยบริหารต้นทุนและเงินทุนหมุนเวียนเพื่อสนับสนุนความสามารถในการทำกำไรและการสร้างกระแสเงินสดของกลุ่มบริษัท

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้จัดทำแผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท ภายใต้โครงการ JUMP+ สำหรับปี 2569–2571 ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2569 และเผยแพร่ผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2569 แผนดังกล่าวครอบคลุม 3 ด้าน ได้แก่ แผนธุรกิจ แผนธรรมาภิบาล และแผนการดำเนินงานด้านการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Action Plan) ทั้งนี้ ในระหว่างไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทฯ ได้เผยแพร่รายงานความคืบหน้าการดำเนินงานตามแผน JUMP+ สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 ผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2569 แล้ว

ทิศทางและแนวทางการบริหารงานในช่วงครึ่งหลังของปี 2569

- การเติบโตของธุรกิจโดยมุ่งเน้นการพัฒนาธุรกิจหลักและผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรสูง และยกเลิกการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ไม่ทำกำไรหรือกำไรน้อย เพื่อสนับสนุนการเติบโตของกำไร
- ความสามารถในการทำกำไรจะให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของธุรกิจร้านขายยา ธุรกิจโรงพยาบาล และธุรกิจอุปกรณ์ทางการแพทย์ ควบคู่กับการบริหารต้นทุนอย่างมีวินัย
- บริษัทฯ มุ่งเน้นบริหารการเติบโตของธุรกิจควบคู่กับการรักษาความสามารถในการสร้างกระแสเงินสด เพื่อสนับสนุนความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจ
- บริษัทฯพิจารณาโอกาสจากโครงการพัฒนานวัตกรรมทางการแพทย์รวมถึงยืนบำบัดสำหรับโรคพาร์กินสัน และโครงการยาหยอดตาแบบครบวงจร

มุมมองของฝ่ายบริหาร ไตรมาส 3 ปี 2569

ฝ่ายบริหารมองเห็นโอกาสในการต่อยอดฐานธุรกิจเดิมและการพัฒนานวัตกรรม เพื่อเสริมสร้างศักยภาพการเติบโตและความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว โดยมุ่งดำเนินงานให้สอดคล้องกับแนวทางการบริหารในช่วงครึ่งหลังของปี 2569 ที่ให้ความสำคัญกับการเติบโตของธุรกิจ ความสามารถในการทำกำไร และกระแสเงินสดอย่างสมดุล ควบคู่กับการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและการบริหารต้นทุน เพื่อสนับสนุนความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจและวางรากฐานสำหรับการเติบโตในระยะยาว ทั้งยังมุ่งดำเนินงานตามแนวทางและแผนงานข้างต้น โดยคำนึงถึงภาวะเศรษฐกิจ สภาพการแข่งขัน และปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง

สรุปผลการดำเนินงาน สำหรับไตรมาส 3 ประจำปี 2569

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 3 ปี 2569	ไตรมาส 3 ปี 2568	เปลี่ยนแปลง	%	9 เดือนแรก ปี 2569	9 เดือนแรก ปี 2568	เปลี่ยนแปลง	%
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท		ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	
รายได้จากการขายและบริการ	**586**	**556**	**30**	**5%**	**1,701**	**1,622**	**79**	**5%**
รวมรายได้	**587**	**563**	**24**	**4%**	**1,707**	**1,638**	**69**	**4%**
ต้นทุนขายและให้บริการ	335	321	**13**	**4%**	967	956	**10**	**1%**
กำไรขั้นต้น	**251**	**235**	**17**	**7%**	**734**	**666**	**69**	**10%**
% กำไรขั้นต้น	**43%**	**42%**			**43%**	**41%**		
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	**181**	**177**	**4**	**2%**	**561**	**534**	**27**	**5%**
กำไรสุทธิสำหรับงวด	**53**	**48**	**5**	**11%**	**132**	**107**	**25**	**23%**
% กำไรสุทธิ	**9%**	**9%**			**8%**	**7%**		

ภาพรวม

สำหรับงวด 3 เดือนและ 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ ยังคงรักษาทิศทางการเติบโตของผลการดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง ท่ามกลางสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจภายใต้กลยุทธ์ “Integrated Healthcare Innovation” หรือ “นวัตกรรมสุขภาพครบวงจร” ผ่านการพัฒนาและบริหารกลุ่มธุรกิจสุขภาพทั้ง 6 กลุ่มอย่างสมดุล ควบคู่กับการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน การบริหารต้นทุน และการยกระดับความสามารถในการสร้างผลกำไรอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ มีรายได้รวมอยู่ที่ 587 ล้านบาท และ 1,707 ล้านบาท ตามลำดับ เติบโตขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนในอัตราร้อยละ 4 เนื่องจากบริษัทฯ ได้ยกเลิกการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ไม่ทำกำไรหรือกำไรน้อยแต่ถ้าเปรียบเทียบในฐานที่เท่ากัน บริษัทยังคงเติบโตได้ในระดับมากกว่าร้อยละ 10

ขณะเดียวกัน กลุ่มบริษัทสามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรได้ในระดับที่ดี โดยมีกำไรขั้นต้นจำนวน 251 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7 และมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 43 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 42 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนถึงการบริหารโครงสร้างรายได้และต้นทุนที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับไตรมาสจำนวน 53 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 สูงกว่าอัตราการเติบโตของรายได้อย่างมีนัยสำคัญในเชิงการดำเนินงาน

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2569 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมจำนวน 1,707 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 69 ล้านบาท หรือร้อยละ 4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีรายได้รวมจำนวน 1,707 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4 โดยมีกำไรขั้นต้นจำนวน 734 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 41 เป็นร้อยละ 43

การปรับตัวดีขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 132 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 25 ล้านบาท หรือร้อยละ 23 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 7 เป็นร้อยละ 8

ผลการดำเนินงานดังกล่าวสะท้อนถึงความคืบหน้าของกลยุทธ์ “Growth with Quality” หรือ “การเติบโตอย่างมีคุณภาพ” ที่กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการเติบโตของรายได้ควบคู่กับความสามารถในการทำกำไร การบริหารต้นทุนอย่างเหมาะสม และการสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจในระยะยาว เพื่อรองรับโอกาสการเติบโตในอุตสาหกรรมสุขภาพที่มีแนวโน้มขยายตัวตามความต้องการด้านสุขภาพและการดูแลคุณภาพชีวิต

สรุปงบการเงินประจำไตรมาส 3 ปี 2569

รายได้จากการขายและให้บริการแบ่งตามธุรกิจ

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้โครงสร้างธุรกิจสุขภาพครบวงจรจำนวน 6 กลุ่ม ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่ผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับมนุษย์และสัตว์ นวัตกรรมอุปกรณ์ทางการแพทย์ ธุรกิจร้านขายยา ตลอดจนการให้บริการทางการแพทย์ผ่านธุรกิจโรงพยาบาล โครงสร้างดังกล่าวช่วยสร้างความหลากหลายของแหล่งรายได้ และสนับสนุนความสามารถในการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาวะตลาดในแต่ละช่วงเวลา

ประเภทรายได้	ไตรมาส 3 ปี 2569	ไตรมาส 3 ปี 2568	เปลี่ยนแปลง	%	9 เดือนแรก ปี 2569	9 เดือนแรก ปี 2568	เปลี่ยนแปลง	%
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท		ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ขายในช่องทางตลาดโรงพยาบาล	80	68	11	17%	228	250	-22	-9%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ขายในช่องทางตลาดผู้บริโภค	121	127	-6	-5%	334	344	-10	-3%
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับสัตว์	99	91	8	9%	301	269	32	12%
4. กลุ่มธุรกิจนวัตกรรมอุปกรณ์ทางการแพทย์	38	49	-11	-23%	115	101	14	14%
5. กลุ่มธุรกิจร้านขายยา	185	168	17	10%	550	501	49	10%
6. กลุ่มธุรกิจโรงพยาบาล	63	53	10	19%	172	157	16	10%
รวม	**586**	**556**	**30**	**5%**	**1,701**	**1,622**	**79**	**5%**

รายได้จากลูกค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ขายในช่องทางตลาดโรงพยาบาล (Hospital Market Healthcare)

สำหรับไตรมาส 3 ปี 2569 กลุ่มธุรกิจมีรายได้จำนวน 80 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 68 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือร้อยละ 17 สะท้อนถึงพัฒนาการเชิงบวกของผลการดำเนินงานและการกลับมาเติบโตของรายได้ในช่องทางตลาดโรงพยาบาล ซึ่งเป็นสัญญาณที่ดีต่อทิศทางการขยายตัวของธุรกิจในระยะต่อไป

สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2569 กลุ่มธุรกิจมีรายได้จำนวน 228 ล้านบาท เทียบกับ 250 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือลดลงร้อยละ 9 เนื่องจากบริษัทฯได้ยกเลิกการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ไม่ทำกำไรหรือกำไรน้อย มุ่งเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีกำไรสูง

กลุ่มบริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของกลุ่มผลิตภัณฑ์และการเพิ่มประสิทธิภาพช่องทางจำหน่ายในตลาดโรงพยาบาล เพื่อรักษาทิศทางการเติบโตที่ดีขึ้น ต่อยอดโอกาสทางธุรกิจและสนับสนุนการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว

รายได้จาก กลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ขายในช่องทางตลาดผู้บริโภค (Consumer Market Healthcare)

สำหรับไตรมาส 3 ปี 2569 กลุ่มธุรกิจมีรายได้จำนวน 121 ล้านบาท ลดลงจาก 127 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือร้อยละ 5 ในขณะที่สำหรับงวด 9 เดือนมีรายได้จำนวน 334 ล้านบาท ลดลงจาก 344 ล้านบาท หรือร้อยละ 3 จากการมุ่งเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีกำไรสูง ลดการทำการตลาดผลิตภัณฑ์ที่มีกำไรน้อย

กลุ่มบริษัทจึงให้ความสำคัญกับการบริหารกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด การเพิ่มประสิทธิภาพช่องทางจำหน่าย และการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันและสนับสนุนการเติบโตอย่างมีคุณภาพในระยะยาว

รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับสัตว์ (Animal Healthcare)

กลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับสัตว์ยังคงเป็นหนึ่งในธุรกิจที่สนับสนุนการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาส 3 ปี 2569 มีรายได้จำนวน 99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 91 ล้านบาท หรือร้อยละ 9 และสำหรับงวด 9 เดือนมีรายได้จำนวน 301 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 269 ล้านบาท หรือร้อยละ 12 การเติบโตของรายได้ทั้งในงวดไตรมาสและงวด 9 เดือนสะท้อนถึงความสามารถในการรักษาทิศทางการเติบโตได้อย่างสม่ำเสมอทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่องแสดงถึงความแข็งแกร่งของธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับสัตว์ ซึ่งครอบคลุมทั้งผลิตภัณฑ์สำหรับสัตว์เลี้ยงและผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพสัตว์ โดยกลุ่มธุรกิจดังกล่าวมีบทบาทเพิ่มขึ้นในการสนับสนุนการเติบโตของรายได้รวม และช่วยเสริมสร้างความหลากหลายและความสมดุลของโครงสร้างธุรกิจ

กลุ่มบริษัทมุ่งมั่นต่อยอดศักยภาพของธุรกิจผ่านการพัฒนากลุ่มผลิตภัณฑ์ การเสริมสร้างความแข็งแกร่งของช่องทางจำหน่าย และการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ เพื่อรองรับแนวโน้มการให้ความสำคัญกับสุขภาพและคุณภาพชีวิตของสัตว์ที่เพิ่มขึ้น โดยมุ่งยกระดับกลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับสัตว์ให้เป็นหนึ่งในกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตอย่างมีคุณภาพ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่กลุ่มบริษัทอย่างยั่งยืนในระยะยาวสะท้อนถึงศักยภาพของธุรกิจในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง และความสำคัญของกลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับสัตว์ที่มีต่อโครงสร้างรายได้โดยรวมของกลุ่มบริษัท

รายได้จากกลุ่มธุรกิจนวัตกรรมอุปกรณ์ทางการแพทย์ (Medical Device Innovation Business)

สำหรับไตรมาส 3 ปี 2569 กลุ่มธุรกิจมีรายได้จำนวน 38 ล้านบาท เทียบกับ 49 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือลดลงร้อยละ 23 อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาผลการดำเนินงานในภาพรวมตลอด 9 เดือน มีรายได้สะสมจำนวน 115 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 101 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือร้อยละ 14 สะท้อนถึงความก้าวหน้าในการดำเนินธุรกิจและศักยภาพในการสร้างการเติบโตของธุรกิจ โดยยังคงสามารถรักษาการเติบโตของรายได้ได้อย่างต่อเนื่อง สะท้อนให้เห็นถึงผลสำเร็จของการดำเนินธุรกิจในช่วงที่ผ่านมา และความสามารถในการสร้างฐานรายได้ที่เติบโตขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน

กลุ่มบริษัทยังคงมุ่งเน้นการเสริมสร้างศักยภาพของธุรกิจนวัตกรรมอุปกรณ์ทางการแพทย์ ผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทันสมัย การพัฒนาโอกาสทางการตลาด และการขยายศักยภาพในการตอบสนองความต้องการของสถานพยาบาลและบุคลากรทางการแพทย์ เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน และต่อยอดการเติบโตของธุรกิจให้มีความแข็งแกร่งยิ่งขึ้นในอนาคต บทบาทของธุรกิจนวัตกรรมอุปกรณ์ทางการแพทย์เป็นอีกหนึ่งแรงขับเคลื่อนสำคัญที่ช่วยเพิ่มความหลากหลายของแหล่งรายได้ และสนับสนุนการเติบโตอย่างมีคุณภาพของกลุ่มบริษัทในระยะยาว

รายได้จากกลุ่มธุรกิจร้านขายยา (Pharmacy Business)

สำหรับงวด 3 เดือนและ 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 กลุ่มธุรกิจร้านขายยาภายใต้แบรนด์ Lab Pharmacy มีรายได้จำนวน 185 ล้านบาท และ 550 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนทั้งสองงวด สะท้อนถึงความสามารถในการรักษาทิศทางการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ การเติบโตของรายได้ในไตรมาส 3 ที่เร่งตัวขึ้นจากช่วงครึ่งปีแรก สะท้อนถึงพัฒนาการเชิงบวกของธุรกิจและศักยภาพของเครือข่ายร้านขายยาในการเข้าถึงความต้องการด้านสุขภาพของผู้บริโภค

การดำเนินงานของเครือข่ายร้านขายยาอย่างต่อเนื่อง ผ่านการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานรายสาขา การบริหารต้นทุนค่าเช่าพื้นที่ ค่าใช้จ่ายบุคลากร และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้เหมาะสมกับศักยภาพในการสร้างรายได้ รวมถึงการพิจารณาปรับรูปแบบหรือยุติการดำเนินงานของสาขาที่ไม่สามารถสร้างผลตอบแทนได้ตามเป้าหมาย เพื่อจัดสรรทรัพยากรไปยังสาขาและทำเลที่มีศักยภาพสูงกว่า แนวทางดังกล่าวมุ่งลดภาระต้นทุนคงที่ เพิ่มประสิทธิภาพการใช้เงินทุนหมุนเวียน และวางรากฐานกลุ่มบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการยกระดับคุณภาพการเติบโตของธุรกิจร้านขายยา โดยมุ่งสร้างสมดุลระหว่างการขยายรายได้และความสามารถในการทำกำไร ภายใต้แนวทางการบริหารที่ให้ความสำคัญกับประสิทธิภาพและผลตอบแทนจากการดำเนินงานมากกว่าการขยายจำนวนสาขาเพียงอย่างเดียว โดยมุ่งเน้นการเพิ่มยอดขายจากสาขาเดิม การบริหารสัดส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรเหมาะสม การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารสินค้าคงคลัง ตลอดจนการพัฒนาช่องทางจำหน่ายออนไลน์ควบคู่กับเครือข่ายหน้าร้าน เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้าและสร้างรายได้จากทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ขณะเดียวกัน กลุ่มบริษัทฯ เดินหน้าปรับโครงสร้างและเพิ่มประสิทธิภาพในการยกระดับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจในระยะต่อไป

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการดำเนินธุรกิจภายใต้แนวทาง “Growth with Quality” ซึ่งมุ่งเน้นการเติบโตของรายได้ควบคู่กับคุณภาพของกำไร จะช่วยยกระดับ Lab Pharmacy จากธุรกิจที่มีฐานรายได้ขนาดใหญ่ไปสู่ธุรกิจที่สามารถสร้างผลตอบแทนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญในการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของระบบธุรกิจสุขภาพครบวงจร ตลอดจนสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่กลุ่มบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นอย่างยั่งยืนในระยะยาว

รายได้จากกลุ่มธุรกิจโรงพยาบาล (Hospital Business)

กลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลมีผลการดำเนินงานเติบโตอย่างโดดเด่นในไตรมาส 3 ปี 2569 โดยมีรายได้จำนวน 63 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 53 ล้านบาท หรือร้อยละ 19 ซึ่งเป็นอัตราการเติบโตสูงสุดในบรรดากลุ่มธุรกิจทั้ง 6 กลุ่มในไตรมาสนี้ สำหรับงวด 9 เดือน กลุ่มธุรกิจมีรายได้จำนวน 172 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 157 ล้านบาท หรือร้อยละ 10 สะท้อนถึงการขยายตัวของรายได้จากการให้บริการทางการแพทย์อย่างต่อเนื่อง

การเติบโตดังกล่าวเป็นพัฒนาการเชิงบวกต่อธุรกิจโรงพยาบาล ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการต่อยอดกลยุทธ์การให้บริการด้านสุขภาพครบวงจรของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการยกระดับคุณภาพการให้บริการ การเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร และการพัฒนาศักยภาพการให้บริการทางการแพทย์ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้รับบริการและสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืน

โดยสรุป การเติบโตของรายได้ในงวด 9 เดือนของปี 2569 ได้รับแรงสนับสนุนสำคัญจากกลุ่มธุรกิจร้านขายยา ผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับสัตว์ ธุรกิจโรงพยาบาล และนวัตกรรมอุปกรณ์ทางการแพทย์ ขณะที่การฟื้นตัวของกลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพที่จำหน่ายผ่านช่องทางตลาดโรงพยาบาลในไตรมาส 3 เป็นอีกหนึ่งสัญญาณเชิงบวกต่อการปรับสมดุลของโครงสร้างรายได้

ความหลากหลายของกลุ่มธุรกิจดังกล่าวมีส่วนช่วยลดการพึ่งพารายได้จากธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง และสนับสนุนความสามารถของกลุ่มบริษัทในการสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องภายใต้สภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลง

ต้นทุนขายและให้บริการและกำไรขั้นต้น

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 3 ปี 2569	ไตรมาส 3 ปี 2568	เปลี่ยนแปลง	%	9 เดือนแรก ปี 2569	9 เดือนแรก ปี 2568	เปลี่ยนแปลง	%
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท		ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	
ต้นทุนขายและให้บริการ	335	321	13	4%	967	956	10	1%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	127	122	5	4%	383	370	13	3%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	54	55	-1	-2%	179	164	14	9%
รวมค่าใช้จ่าย	**516**	**498**	**18**	**4%**	**1,528**	**1,490**	**38**	**3%**

สำหรับไตรมาส 3 ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนขายและให้บริการจำนวน 335 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 321 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือประมาณร้อยละ 4 ซึ่งเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นที่ต่ำกว่าอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายและให้บริการที่ร้อยละ 5 ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีกำไรขั้นต้นจำนวน 251 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 235 ล้านบาท หรือร้อยละ 7 และมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 42 เป็นร้อยละ 43

สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2569 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนขายและให้บริการจำนวน 967 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 956 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือประมาณร้อยละ 1 ขณะที่รายได้จากการขายและให้บริการเติบโตร้อยละ 5 ส่งผลให้กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเป็น 734 ล้านบาท จาก 666 ล้านบาท หรือร้อยละ 10 และอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 41 เป็นร้อยละ 43

การที่กำไรขั้นต้นเติบโตในอัตราสูงกว่ารายได้ทั้งในงวดไตรมาสและงวด 9 เดือน สะท้อนถึงพัฒนาการเชิงบวกของความสามารถในการทำกำไรจากธุรกิจหลัก โดยเฉพาะการควบคุมต้นทุนขายและให้บริการเมื่อเทียบกับรายได้ที่เพิ่มขึ้น กลุ่มบริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ การพิจารณาความเหมาะสมของโครงสร้างผลิตภัณฑ์และบริการ ตลอดจนการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานในแต่ละกลุ่มธุรกิจ เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรและสร้างความแข็งแกร่งของผลประกอบการในระยะยาว

ทั้งนี้ การปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนการเติบโตของกำไรสุทธิ และสะท้อนถึงความคืบหน้าของกลยุทธ์การเติบโตอย่างมีคุณภาพ ซึ่งมุ่งเน้นการสร้างผลตอบแทนจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างเหมาะสม มากกว่าการขยายยอดขายเพียงอย่างเดียว

ค่าใช้จ่ายในการขาย

สำหรับงวด 3 เดือนและ 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย จำนวน 127 ล้านบาท และ 383 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนจำนวน 5 ล้านบาท หรือร้อยละ 4 และ 13 ล้านบาท หรือร้อยละ 3 ตามลำดับ โดยการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายส่วนหนึ่งเป็นผลจากค่าใช้จ่ายแปรผันที่สอดคล้องกับการขยายตัวของรายได้ อาทิ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งและกระจายสินค้า รวมถึงกิจกรรมการตลาดและการขายผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อสนับสนุนการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและเพิ่มโอกาสในการขยายตลาดของกลุ่มบริษัทฯ

ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายในอัตราที่ต่ำกว่าการเติบโตของรายได้จากการขายและให้บริการ ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทั้งในงวด 3 เดือนและ 9 เดือน สะท้อนถึงความสามารถในการบริหารค่าใช้จ่ายด้านการขายและการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้จากการขายและให้บริการสำหรับงวด 9 เดือนปรับตัวลดลงจากประมาณร้อยละ 22.8 ในปีก่อน เป็นร้อยละ 22.5 ในปีปัจจุบัน แสดงให้เห็นถึงพัฒนาการเชิงบวกในการบริหารต้นทุนการขายและการใช้ทรัพยากรเพื่อสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารช่องทางจำหน่าย การพัฒนากิจกรรมการตลาดที่สามารถสร้างผลตอบแทนได้อย่างเหมาะสม และการใช้ประโยชน์จากเครือข่ายธุรกิจสุขภาพครบวงจร เพื่อสร้างโอกาสในการขยายฐานลูกค้าและเพิ่มยอดขาย ควบคู่กับการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีวินัย อันเป็นส่วนสำคัญในการสนับสนุนการเติบโตของรายได้และยกระดับความสามารถในการทำกำไรอย่างยั่งยืน

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

สำหรับงวด 3 เดือนและ 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร จำนวน 54 ล้านบาท และ 179 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในไตรมาส 3 ค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจาก 55 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือร้อยละ 2 ขณะที่งวด 9 เดือนมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจาก 164 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือประมาณร้อยละ 9

ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับงวด 9 เดือนเพิ่มขึ้น 14 ล้านบาท จากการดำเนินงานตามแผนปรับปรุงโครงสร้างและเพิ่มประสิทธิภาพเครือข่ายสาขาของธุรกิจร้านขายยา Lab Pharmacy ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการทบทวนผลการดำเนินงานรายสาขา และปรับลดหรือยุติการดำเนินงานของสาขาที่ไม่สามารถสร้างผลตอบแทนได้ตามเป้าหมาย โดยมีการรับรู้ผลขาดทุนและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการปิดสาขาในช่วงที่ผ่านมา เพื่อปรับโครงสร้างต้นทุนและจัดสรรทรัพยากรไปยังสาขาและทำเลที่มีศักยภาพในการสร้างผลตอบแทนสูงกว่า

อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาส 3 ที่ปรับตัวลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน ถือเป็นพัฒนาการเชิงบวกที่สะท้อนถึงการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างรอบคอบและการมุ่งเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ภายหลังการดำเนินมาตรการปรับโครงสร้างธุรกิจในช่วงก่อนหน้า โดยกลุ่มบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนคงที่ การเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรร่วมกันระหว่างกลุ่มธุรกิจ และการบริหารค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับศักยภาพในการสร้างรายได้

การดำเนินงานภายใต้แนวทางดังกล่าวจะช่วยเสริมสร้างความคล่องตัวในการบริหารจัดการ ลดภาระต้นทุนการดำเนินงานในระยะยาว และสนับสนุนการยกระดับความสามารถในการทำกำไรอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์การเติบโตอย่างมีคุณภาพ (Growth with Quality) ที่มุ่งเน้นการสร้างผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

กำไรสุทธิ

สำหรับงวด 3 เดือนและ 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2569 กลุ่มบริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 53 ล้านบาท และ 132 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนจำนวน 5 ล้านบาท หรือร้อยละ 11 และ 25 ล้านบาท หรือร้อยละ 23 ตามลำดับ โดยมีอัตรากำไรสุทธิสำหรับไตรมาส 3 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 9 และสำหรับงวด 9 เดือนแรกอยู่ที่ประมาณร้อยละ 8 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 7 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน

การเติบโตของกำไรสุทธิในอัตราที่สูงกว่าการเติบโตของรายได้อย่างมีนัยสำคัญ สะท้อนถึงความก้าวหน้าในการยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานและความสามารถในการสร้างผลตอบแทนของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญจากการเติบโตของรายได้ในกลุ่มธุรกิจหลัก การปรับตัวดีขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้น และการบริหารค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในไตรมาส 3 ที่ค่าใช้จ่ายในการบริหารปรับตัวลดลง ขณะที่รายได้และกำไรขั้นต้นยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ การดำเนินงานตามแผนปรับปรุงโครงสร้างธุรกิจและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร โดยเฉพาะการบริหารเครือข่ายสาขาของธุรกิจร้านขายยาให้มุ่งเน้นสาขาที่มีศักยภาพในการสร้างผลตอบแทน ยังเป็นส่วนหนึ่งของการวางรากฐานเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของโครงสร้างต้นทุนและยกระดับคุณภาพของกำไรในระยะยาว

ผลการดำเนินงานในงวด 9 เดือนของปี 2569 ซึ่งมีกำไรสุทธิเติบโตร้อยละ 23 ขณะที่รายได้จากการขายและให้บริการเติบโตร้อยละ 5 สะท้อนถึงความสำเร็จในการขับเคลื่อนกลยุทธ์ “Growth with Quality” ที่มุ่งเน้นการสร้างการเติบโตควบคู่กับการเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการทำกำไร โดยกลุ่มบริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาศักยภาพของธุรกิจสุขภาพครบวงจร การบริหารต้นทุนอย่างมีวินัย และการสร้างมูลค่าเพิ่มจากธุรกิจที่มีอยู่ เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันและสนับสนุนการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

ฐานะการเงิน

	ณ วันที่ 30 กันยายน 2569	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568	เปลี่ยนแปลง	%
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	
รวมสินทรัพย์	3,267	3,239	28	1%
รวมหนี้สิน	880	940	- 60	-6%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,387	2,299	88	4%

สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 3,267 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สาเหตุหลักมาจากสินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นจำนวน 25 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลง 87 ล้านบาท สินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น 82 ล้านบาท ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น 27 ล้านบาทและสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้น 3 ล้านบาท เกิดจากส่วนใหญ่เกิดจากลูกหนี้ตามสัญญาผ่อนชำระเพิ่มขึ้น

หนี้สิน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 880 ล้านบาท ลดลง 60 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สาเหตุหลักมาจากหนี้สินตามสัญญาเช่าลดลง จำนวน 19 ล้านบาทและจากการชำระหนี้สินให้กับสถาบันการเงิน 33 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 2,387 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 88 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีกำไรสุทธิสำหรับงวดส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯจำนวน 117 ล้านบาท ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อยเพิ่มขึ้น 15 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผล 44 ล้านบาท

พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นขับเคลื่อนการดำเนินธุรกิจตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยให้ความสำคัญกับการบูรณาการหลักการด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG) เข้ากับกลยุทธ์และการดำเนินงานขององค์กรอย่างเป็นระบบ ควบคู่กับการยกระดับประสิทธิภาพการบริหารจัดการ การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า การดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ และการสร้างคุณค่าร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งและความสามารถในการแข่งขันขององค์กรในระยะยาว

ในไตรมาส 3 ปี 2569 บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการขับเคลื่อนเป้าหมายและแผนงานด้านความยั่งยืนทั้งในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว โดยมุ่งเน้นการยกระดับการกำกับดูแลกิจการที่ดี การบริหารจัดการผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม และการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคม รวมถึงการติดตามความก้าวหน้าของแผนงานอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินงานภายใต้โครงการ JUMP+ ที่ให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าทางธุรกิจควบคู่กับการพัฒนาด้านธรรมาภิบาลและการรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของความรับผิดชอบ ความโปร่งใส และการคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียอย่างสมดุล จะเป็นรากฐานสำคัญในการเสริมสร้างความเชื่อมั่นของผู้ลงทุน ยกระดับศักยภาพการเติบโตขององค์กร และสนับสนุนการสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืนให้แก่บริษัทฯ สังคม และสิ่งแวดล้อมในระยะยาว

ขอแสดงความนับถือ

นางสาวฉัตรแก้ว กรุดโกศล

ผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน