



“

ขยายฐานลูกค้า
เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่
กลยุทธ์สำคัญ
ของธุรกิจ

เกาะกระแส 'เมดิคัล ฮับ' ทางโต TM

เป็นระดมทุนก่อนโตปลดล็อกข้อจำกัดการเติบโต

j

คำยืนยัน “สุนทรีย์ จรรโลงบุตร”

หุ้นใหญ่ บมจ.เทคโนโลยีเมดิคัล

จากนี้เดินเครื่องขยายฐานลูกค้า

ควบคู่เปิดผลิตภัณฑ์ใหม่

มุ่งหน้าสู่รายได้โตปีละกว่า 20%

อ่านต่อหน้า >> 7

เกาะกระแส'เมดิคัล ฮับ' ทางโต TM



“ขยายฐานลูกค้า เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ กลยุทธ์สำคัญของบริษัท”

• **คาร์น ไซซองนิบ**

เงินระดมทุนก้อนโตช่วยปลดล็อกข้อจำกัดในการขยับตัว คำยืนยันของ “สุนทรี จรรโลงบุตร” หุ้นใหญ่ บมจ.เทคโนโลยีเมดิคัล จากนี้เดินเครื่องขยายฐานลูกค้า ควบคู่เปิดผลิตภัณฑ์ใหม่ มุ่งหน้าสู่รายได้โตปีละกว่า 20%

เข้าเป็นสมาชิกตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ (mai) ได้เพียง 3 เดือนกว่า แต่ “ตัวเลขมูลค่าตามราคาตลาด” หรือ market cap ของ บมจ.เทคโนโลยีเมดิคัล หรือ TM กลับขยับตัวลดลงจากวันแรกที่เข้าซื้อขาย (วันที่ 31

ส.ค.2559) จาก 1,198 ล้านบาท เป็น 1,114 ล้านบาท แม้ราคาหุ้นจะยังคงเคลื่อนไหวในทางบวก จากราคาเปิด 3 บาท เป็นเฉลี่ย 4 บาท ขณะที่อัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรือ ค่า P/E ปรับตัวลงจาก 40.71 เท่าเหลือ 31.10 เท่า

“สุนทรี จรรโลงบุตร” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร “เทคโนโลยีเมดิคัล” อธิบาย

จุดเด่นขององค์กรแห่งนี้ให้ “กรุงเทพธุรกิจ Biz Week” ฟังว่า ไม่ว่าสถานการณ์เศรษฐกิจจะอยู่ในช่วงขาขึ้นหรือขาลง แต่ในแง่ของยอดขายกิจการนำเข้าและเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศไม่เคยได้รับผลกระทบ นั่นอาจเป็นเพราะสินค้าเหล่านี้เป็นผลิตภัณฑ์เฉพาะทางที่จำเป็นต้องใช้

ที่ผ่านมารุทกิจโรงพยาบาลถือเป็นกิจการที่มีอัตราการเติบโตทุกปี ถือเป็นขยายตัวตามกลุ่มโรงพยาบาล ยิ่งช่วงไหนเกิดโรคระบาด

ความต้องการใช้เครื่องมือทางการแพทย์ยิ่งมากขึ้น เรียกว่า ขยายตัวตามความต้องการของกลุ่มโรงพยาบาล

ปัจจุบันมูลค่าอุตสาหกรรมเครื่องมือทางการแพทย์ในประเทศไทยอยู่ระดับ 1.5 แสนล้านบาท แบ่งเป็น 1.ตลาดอุปกรณ์ทางการแพทย์ใช้แล้วทิ้ง มูลค่า 1 แสนล้านบาท ซึ่งตลาดดังกล่าวมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 4% ต่อปี 2.ตลาดเครื่องมือครุภัณฑ์ (อุปกรณ์ผ่าตัด เครื่อง X-Ray) มูลค่า 40,000 กว่าล้านบาท และ 3.ตลาดกลุ่มน้ำยาตรวจปัสสาวะ มูลค่า 9,000 ล้านบาท

เมื่อพิจารณาถึงมูลค่าอุตสาหกรรม

ที่ขยายตัวต่อเนื่อง บวกกับบริษัทได้เงินจากการระดมทุนทำให้จากนี้พร้อมเดินเครื่องเต็มกำลังในการขยายกิจการ เริ่มต้นด้วยการตั้งเป้ารายได้เติบโตปีละ 20% ขึ้นไป

“การเข้าตลาดหลักทรัพย์ mai ทำให้บริษัทมีเงินทุนเพียงพอในการทำงานจนทำให้สามารถวางแผนงานได้อย่างชัดเจนที่สำคัญยังทำให้มีต้นทุนทางการเงินลดลง จากปัจจุบันที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายปีละ 10 ล้านบาท”

ปัจจุบัน TM ดำเนินธุรกิจ 4 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย 1.อุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัด คิดเป็นสัดส่วนรายได้ 50% 2.อุปกรณ์ทางการแพทย์สิ้นเปลืองที่ใช้ในหน่วยจ่ายกลางของโรงพยาบาล สัดส่วน 15%

3.อุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการ และธนาคารเลือด สัดส่วน 5% และ 4.อุปกรณ์เครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจและเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป สัดส่วน 30%

“ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร” เล่าแผนธุรกิจในช่วง 3-5 ปีข้างหน้าว่าเราจะผลักดันสัดส่วนรายได้ระหว่างโรงพยาบาลรัฐ และเอกชน ขึ้นสู่ระดับ 50:50 จากปัจจุบันที่อยู่ระดับ 35:60 ตามลำดับ (5% เป็นรายได้ที่มาจากคลินิกและซัพพลายเออร์ทั่วไป) เนื่องจากโรงพยาบาลเอกชนมีความต้องการใช้อุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องผ่าตัดมากขึ้น ฉะนั้น TM ในฐานะผู้เชี่ยวชาญย่อมได้รับประโยชน์ตามไปด้วย

เรื่องหนึ่งที่ต้องยอมรับ คือ ทิศทางกลุ่มโรงพยาบาลมีแนวโน้มเติบโตมากขึ้น นายใหญ่ยกตัวอย่างให้เห็นภาพง่ายๆ ว่ากลุ่มสินค้าใช้แล้วทิ้ง เช่น เสื้อกาวผ่าตัด กลุ่มนี้มีมูลค่าตลาดมหาศาลมาก หรือแม้กระทั่งผ้าปูผ้าตัด และถุงมือยางผ่าตัด ก็ยังเป็นตลาดขนาดใหญ่ที่สามารถเติบโตอีกมาก

เธอล้ำด่าว่า บริษัทจะหันไปขยายตลาด “โรงพยาบาลขนาดเล็กตามต่างจังหวัด” เช่น โรงพยาบาลประจำอำเภอ หรือประจำตำบล เป็นต้น ถือเป็นหนึ่งเป้าหมายสำคัญในการขยายตลาดใหม่ๆ

ปัจจุบันประเทศไทยมีโรงพยาบาลชุมชนกว่า 780 แห่งทั่วประเทศ ซึ่งเป็นตลาดที่บริษัทยังไม่เคยเข้าไป ฉะนั้นหากมีฐานลูกค้าใหม่เพิ่มเข้ามาตัวเลขรายได้รวมขยายตัวไม่ต่ำกว่า 20% คงไม่ใช่เรื่องยาก

“ขยายฐานลูกค้า และเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เน้นตัวที่เป็นความต้องการของตลาด ถือเป็นกลยุทธ์สำคัญของเรา ปัจจุบันบริษัทมีลูกค้าแล้ว 500 ราย เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากว่า 26 บริษัท จาก 12 ประเทศทั่วโลก”

เมื่อถามถึงทิศทางผลประกอบการในปี 2560 “สุนทร” ตอบว่า รายได้อาจโตเฉลี่ย 15-20% เมื่อเทียบกับปี 2559 จากการเติบโตของสินค้า 4 กลุ่ม ขณะเดียวกันยังมาจากการเติบโตของสินค้าใหม่ ทั้งการเป็นตัวแทนจำหน่ายหุ่นยนต์ “ดินสอมินิ” กาวปิดแผล และเทคโนโลยีสพายเพื่อการวินิจฉัยการไหลเวียนของโลหิต เป็นต้น

บริษัทเตรียมออกสินค้ากลุ่มใหม่ ซึ่งเป็นสินค้าเกี่ยวกับผู้สูงอายุ เช่น เตียง รถเข็น แหวนพิเศษ และน้ำยาทำความสะอาด เป็นต้น

ปัจจุบันอยู่ระหว่างศึกษาตลาด หลังมองว่าประเทศไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ฉะนั้นสินค้าดังกล่าวย่อมมีความต้องการสูง

“หุ้นใหญ่” ทิ้งท้ายว่า ในปี 2560 จะมีความชัดเจนเรื่องการจับมือกับพันธมิตรเพื่อร่วมทุนผลิตอุปกรณ์ที่ใช้ในห้องผ่าตัดหัวใจในประเทศไทย ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนของการเจรจา ส่วนเงินลงทุนยังไม่สามารถระบุได้เพราะต้องเจรจากับที่ปรึกษาทางการเงินก่อน

ทว่าตอนนี้บอกได้เพียงว่า บริษัทกำลังลงทุนสร้างสำนักงานใหม่ติดกับสำนักงานเดิม งบลงทุนประมาณ 50 ล้านบาท อาคารสำนักงานแห่งใหม่จะมีใช้รวมสินค้า 2 ชั้น ขนาดพื้นที่ 2,000 ตารางเมตร ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุได้อย่างเต็มที่

“ก่อนเข้าตลาดหุ้น TM เติบโตตามทิศทางวงเงินกู้ที่แบงก์อนุมัติ ผลที่ตาม คือ ภาระหนี้ระยะสั้นขยายตัวมากขึ้น ทำให้หุ้นใหญ่ไม่กล้าขยายการลงทุน เพราะกลัวหนี้บาน ส่งผลให้ที่ผ่านมารการเติบโตขององค์กรอยู่ในวงจำกัด ทว่าวันนี้สถานการณ์เปลี่ยนไปแล้ว เราพร้อมเดินหน้าเต็มสูบ” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ยืนยัน