

สแน็ป ช็อต



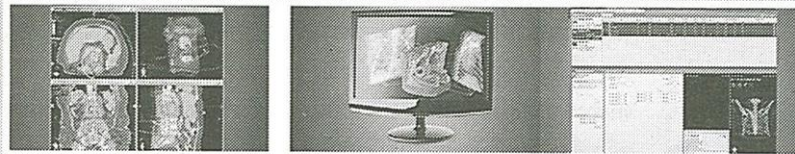
## Snapshot

### BIZ

: บริษัท บิสซิเนสโกลด์เม้นท์ จำกัด (มหาชน)

#### ■ Company Background

บริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุปกรณ์และเทคโนโลยีด้านการรักษาโรคมะเร็งระดับชั้นนำของโลก รวมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าว (Maintenance Service) โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักได้แก่ โรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ โรงพยาบาลในเครือโรงพยาบาลมะเร็งของกรมการแพทย์ภายใต้กระทรวงสาธารณสุข โรงพยาบาลรัฐอื่นๆ หน่วยงานหรือองค์กรด้านสาธารณสุขภายในประเทศ และโรงพยาบาลเอกชน



#### ■ Key Development of Company

- ปี 2543 ก่อตั้งบริษัทและได้รับแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian Medical Systems Inc. (Varian)
- ปี 2549 ปรับเปลี่ยนนโยบายธุรกิจจากเพียงนำเข้าเครื่องมือแพทย์ทางด้านเครื่องฉายรังสีมาเป็น Solution Provider ด้านการรักษาโรคมะเร็ง โดยรับผิดชอบตั้งแต่การสร้าง ปรับปรุงสถานที่ติดตั้งและจัดหาอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด
- ปี 2553 ได้รับสัญญาการจัดซื้อเครื่องฉายรังสีโรคมะเร็ง รุ่น True Beam พร้อมติดตั้งและปรับปรุงห้อง จำนวน 6 เครื่อง มูลค่ารวมประมาณ 1,300 ล้านบาท ส่งผลให้ประเทศไทยมีเทคโนโลยีการรักษาโรคมะเร็งด้วยการฉายรังสีที่ทันสมัยที่สุดในภูมิภาคอาเซียนในขณะนั้น
- ปี 2559 บริษัทได้แปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน และได้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยเริ่มทำการซื้อขาย ในวันที่ 28/7/2559 อีกทั้งได้รับการแต่งตั้งและมอบอำนาจจาก Varian Medical Systems Pacific, Inc. ให้บริษัทเป็นตัวแทนอย่างเป็นทางการในประเทศกัมพูชา
- ปี 2560 ได้รับความไว้วางใจให้ดำเนินการโครงการจัดตั้งศูนย์รักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยอนุภาคโปรตอน ณ โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย มูลค่าโครงการ 1,200 ล้านบาท



## Business Plan

ขยายฐานลูกค้าภาคเอกชนมากยิ่งขึ้น

## Investment Highlight

ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัทดังนี้

- ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทมีคู่แข่งชั้นน้อยราย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีขั้นสูง และต้องใช้ความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง
- รายได้จากการบริการจะสร้างเสถียรภาพในการเติบโตของบริษัท เนื่องจากลูกค้าทั้งหมดที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทจำเป็นต้องใช้บริการบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องตลอดอายุการใช้งาน
- ตลาดยังมีความต้องการผลิตภัณฑ์อีกมาก เนื่องจากปัจจุบันแนวโน้มผู้ป่วยโรคมะเร็งมีมากขึ้น อีกทั้งเทคโนโลยีในสมัยนี้สามารถช่วยให้ผู้ป่วยตรวจเจอมะเร็งได้ในระยะต้นๆ ทำให้มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในการรักษา

## Risk Factor

ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญดังนี้

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา : ในการจัดจำหน่ายชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) เช่น ชุดเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษาและระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษานั้น บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์จาก Varian Medical Systems Inc. และบริษัทในเครือ (Varian) ซึ่งเป็นผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา การรักษาด้วยอนุภาคโปรตอน และการสอดใส่แร่ ด้วยเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าและทันสมัย รวมถึงหลอดเอกซเรย์ (X-Ray Tube) สำหรับทางการแพทย์ เครื่องเร่งอนุภาคสำหรับตรวจชิ้นส่งสินค้าด้วยแสงเอกซเรย์พลังงานสูง เป็นต้น บริษัทจึงมีการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญและถือเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัท และเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บริษัทสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการประเภทอื่นๆ ควบคู่กันต่อไป
- ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม : บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์รายใหม่ๆ และที่สำคัญบริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ Varian จะเข้ามาทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทเอง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ เพราะผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์จาก Varian อย่างไรก็ตามการเกิดขึ้นของคู่แข่งรายใหม่หรือการที่ Varian จะเข้ามาทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทเองเป็นไปได้ยากเนื่องจากในการจัดจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับโรคมะเร็งต้องมีความชำนาญเกี่ยวกับสินค้า ประกอบกับบริษัทมีจุดแข็งในการให้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์โดยเฉพาะเครื่องมือบำบัดรักษาโรคมะเร็งอย่างครบวงจร ที่เป็น Solution Provider ซึ่งจะทำหน้าที่รับผิดชอบส่วนงานต่างๆ ทั้งหมดตั้งแต่การจัดเตรียมสถานที่ไปจนถึงการดูแลการติดตั้งผลิตภัณฑ์จนสามารถใช้งานได้