

ทับทิม

Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 750

Section: First Section/พื้นที่: mai

วันที่: จันทร์ 23 เมษายน 2561

ปีที่: 15

ฉบับที่: 3486

หน้า: 23(ซ้าย)

Col.Inch: 38.90 Ad Value: 29,175

PRValue (x3): 87,525

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: BIZ บริษัท บิสซิเนสอะไลमेंท์ จำกัด (มหาชน)

▶ BIZ บริษัท บิสซิเนสอะไลमेंท์ จำกัด (มหาชน)

Company Background

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

▶ Key Development of Company

- 2543 ก่อตั้งบริษัทและได้รับแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian
- 2553 ได้รับอนุญาตการจัดซื้อเครื่องฉายรังสีโรคมะเร็ง รุ่น True Beam พร้อมติดตั้งและปรับปรุงห้อง จำนวน 6 เครื่อง มูลค่ารวมประมาณ 1,300 ล้านบาท ส่งผลให้ประเทศไทยมีเทคโนโลยีการรักษาโรคมะเร็งด้วยการฉายรังสีที่ทันสมัยที่สุดในภูมิภาคอาเซียนในขณะนั้น
- 2559 บริษัทได้แปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน และได้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยเริ่มทำการซื้อขาย ในวันที่ 28/7/2559 อีกทั้งได้รับการแต่งตั้งและมอบอำนาจจาก Varian Medical Systems Pacific, Inc. ให้บริษัทเป็นตัวแทนอย่างเป็นทางการในประเทศไทย
- 2560 ได้รับความไว้วางใจให้ดำเนินการโครงการจัดตั้งศูนย์รักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยอนุภาคโปรตอน ณ โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย มูลค่าโครงการ 1,200 ล้านบาท
- 2561 จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท แคนเซอร์ออลิอันซ์ จำกัด เพื่อดำเนินการธุรกิจโรงพยาบาลเฉพาะทางด้านการรักษาโรคมะเร็ง โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 65

▶ Business Plan

ขยายฐานลูกค้าภาคเอกชนมากยิ่งขึ้น และขยายธุรกิจต่อยอดจากการขายเครื่องมือทางการแพทย์ที่ใช้รักษาผู้ป่วยโรคมะเร็ง

▶ Investment Highlight

ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัท ดังนี้

- ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทมีคู่แข่งค่อนข้างน้อย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีขั้นสูงและต้องใช้ความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง
- รายได้จากการบริการจะสร้างเสถียรภาพในการเติบโตของบริษัท เนื่องจากลูกค้าทั้งหมดที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทจำเป็นต้องใช้บริการบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง

ตลอดอายุการใช้งาน

- ตลาดยังมีความต้องการผลิตภัณฑ์อีกมาก เนื่องจากปัจจุบันแนวโน้มผู้ป่วยโรคมะเร็งมีมากขึ้น อีกทั้งเทคโนโลยีในสมัยนี้ สามารถช่วยให้ผู้ป่วยตรวจเจอมะเร็งได้ในระยะต้นๆ ทำให้มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในการรักษา
- เริ่มต้นขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจโรงพยาบาลเฉพาะทางด้านรักษาโรคมะเร็ง โดยคาดว่าจะเปิดให้บริการภายในปี 2562

▶ Risk Factor

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่ในประเทศ

สหรัฐอเมริกา : ในการจัดจำหน่ายชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) เช่น ชุดเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษาและระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา นั้น บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์จาก Varian และบริษัทในเครือ ("Varian") ซึ่งเป็นผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา การรักษาด้วยอนุภาคโปรตอน และการสอดใส่แร่ ด้วยเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าและทันสมัย บริษัทจึงมีการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม : ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์รายใหม่ๆ และที่สำคัญบริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ Varian จะเข้ามาทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทเอง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ อย่างไรก็ตาม การเกิดขึ้นของคู่แข่งรายใหม่หรือการที่ Varian จะเข้ามาทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทเองเป็นไปได้อย่างยาก

ความเสี่ยงจากมาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีที่กำหนดให้รับรู้รายได้คร่าวๆเมื่อส่งมอบงาน : รายได้หลักของบริษัทเป็นรายได้จากการจัดจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์ สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา โดยสัดส่วนของรายได้จากการขายส่วนใหญ่มาจากงานที่มีมูลค่าต่อโครงการสูง ซึ่งมาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีกำหนดให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้เมื่อบริษัทโอนความเสี่ยงในตัวผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าแล้วเท่านั้น

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ : เนื่องจากเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินเป็นเงินสกุลต่างประเทศ ได้รับความเสี่ยงจากการความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

* ข้อมูลจาก Company Snapshot YR ข้อมูลปี 2560