

ทันตกรรม

Thun Hoon
Circulation: 120,000
Ad Rate: 750

Section: First Section/สัมภาษณ์พิเศษ

วันที่: อังคาร 28 มีนาคม 2560

ปีที่: 14

ฉบับที่: 3226

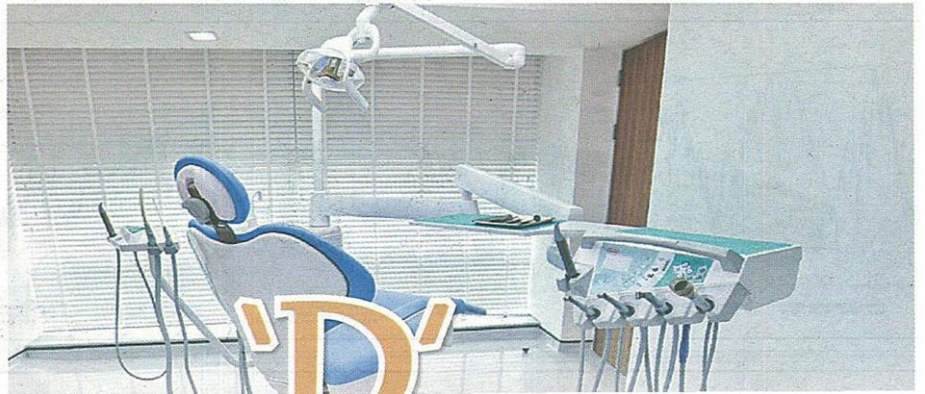
หน้า: 21 (เต็มหน้า)

Col.Inch: 111.63 Ad Value: 83,722.50

PRValue (x3): 251,167.50

ศิลปิน: สีสี่

หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์พิเศษ: 'D' ผู้นำทันตกรรมเบอร์ 1



ทพ.พรศักดิ์ ตันตาปกุล

'D' ผู้นำทันตกรรมเบอร์ 1

โดย: มินตรา แก้วภูบาล

หากจะกล่าวถึงศูนย์ทันตกรรมที่มีชื่อเสียง และมีเครื่องมือแพทย์ในการให้บริการแบบครบวงจร คงจะหนีไม่พ้น ศูนย์ทันตกรรมเบอร์ 1 ในประเทศไทย นั่นคือ บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ "D" โดยเริ่มต้นบริษัทเปิดคลินิกทันตกรรมสาขาแรกที่พหลโยธิน ขณะนั้นใช้ชื่อว่า Bangkok Dental Home เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2548 (ดำเนินการภายใต้ BIDD) ซึ่งต่อมาบริษัทมีพัฒนาการและขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง โดย ณ ปัจจุบันประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจรด้วยเทคโนโลยีและวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัย ให้บริการทางทันตกรรมโดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ มีมาตรฐานการรักษาในระดับสากล และมุ่งเน้นการเอาใจใส่ต่อผู้เข้ารับบริการในรูปแบบศูนย์ทันตกรรม และคลินิกทันตกรรม ภายใต้แบรนด์ "BIDD" "Dental Signature" และ "Smile Signature"

ฐานลูกค้า

ทพ.พรศักดิ์ ตันตาปกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด

(มหาชน) หรือ D กล่าวว่า ผู้รับบริการหรือคนไข้ หรือในธุรกิจเรียกว่าลูกค้าของบริษัทจะเป็นกลุ่มพรีเมียม โดยมีสัดส่วนที่ 50% ซึ่งเดินทางมารับบริการจากต่างประเทศ และ 30-40% คือลูกค้าจากออสเตรเลีย ส่วนหนึ่งคือลูกค้าจากอเมริกา ยุโรป รวมถึงในเอเชียเริ่มมีเมียนมาเข้ามา 4-7% แล้ว จะเห็นได้ว่ารายได้ส่วนหนึ่งจะมาจากกลุ่มพรีเมียม ส่วนที่เหลือจะมาจากกลุ่มลูกค้าคนไทยในประเทศ ดังนั้นบริษัทมีแผนที่จะขยายกิจการไปในกลุ่มลูกค้าพรีเมียม เพื่อรองรับการเติบโตลูกค้ากลุ่มนี้มากขึ้น ซึ่งการขยายกิจการของ ลูกค้ากลุ่มพรีเมียมบริษัทจะเน้นในย่านสุขุมวิท ทองหล่อ สาทร เป็นต้น

ขณะเดียวกันบริษัทยังมองการขยายกิจการไปยังสถานที่ท่องเที่ยว

รหัสข่าว: C-170328016035 (28 มี.ค. 60/05:56)

หน้า: 1/2

“เราเน้นขยายกิจการ ไม่เน้นขยายสาขา และเราไม่ตั้งเป้าว่าจะมีสาขาทั้งหมดกี่สาขา แมตตอนนี้เรามี 12 สาขา ศูนย์ทันตกรรม B IDC ตัวเดียวก็ทำเงินให้เราได้เฉลี่ยปีละ 200 กว่าล้านบาทแล้ว ซึ่งเราพร้อมที่จะดูแลคนไข้ระดับพรีเมียม ดังนั้นเซ็นเตอร์เราต้องใหญ่ มีหมอกง่ นี่คือการแตกต่างของศูนย์ทันตกรรมเรา”



ต่างจังหวัด อาทิ พัทยา ชลบุรี ซึ่งปัจจุบันหน่วยงานรัฐบาลได้ขยายการลงทุนในแถบภาคตะวันออก ทั้งในส่วนของโครงการโครงสร้างพื้นฐาน รถไฟฟ้าความเร็วสูง ดังนั้นบริษัทจึงมองหาพื้นที่ที่จะตอบโจทย์ในกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้นอีกด้วย

สำหรับแผนขยายกิจการ บริษัทเตรียมเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ซึ่งบริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ไปแล้วตั้งแต่วันที่ 23 24 และ 27 ที่ผ่านมา จำนวน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) หุ้นละ 0.50 บาท ในราคาหุ้นละ 6 บาท ขณะที่แผนการขยาย

กิจการและการใช้เงินลงทุน บริษัทตั้งงบลงทุนปี 2560 ไว้ที่ 35-50 ล้านบาท ไม่รวมกับงบซื้อที่ดินในการพัฒนาสาขา เมื่อต้นปีบริษัทคาดว่าจะเปิดสาขา 3-4 สาขา ในปี 2560 และจะนำไปใช้เงินถึง 60 ล้านบาท ทั้งนี้หากบริษัทสามารถคืนเงินกู้ได้ตามแผนจะส่งผลให้อัตรานี้สินต่อทุน (D/E) ลดลงต่ำกว่า 1 เท่า

เติบโต

“อัตราการเติบโตของรายได้เฉลี่ยเราโตประมาณ 3-5% เติบโตปีที่แล้ว 5% ซึ่งเป็นการเติบโตตามภาวะเศรษฐกิจ แต่ช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาโตน้อยเพราะเศรษฐกิจภายในประเทศยังไม่ดีมากนัก และเราระมัดระวังการลงทุน เราจะไม่เปิดสาขาแบบพร่ำเพรื่อ ส่วนการระดมทุนครั้งนี้เราจะไม่เอาเงินนักลงทุนมานอนไว้เฉยๆ เรายังมองหาโอกาสในการเติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกๆ ปี” ทพ.พรศักดิ์กล่าว

ทพ.พรศักดิ์ เล่าต่อว่า สำหรับจุดเด่นของหุ้น D ที่จะดึงดูดความสนใจให้นักลงทุนเข้ามาลงทุนนั้นจะมาจากอัตราการเติบโตในทุกๆ ปี รวมถึงจุดเด่นที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจคือคุณภาพ ทีมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญแต่ละสาขา มีทีมงานที่ได้รับการอบรมให้มีมาตรฐานในการให้บริการเป็นอย่างดี เน้นการให้บริการที่สุภาพ

เป็นกันเอง พร้อมด้วยเทคโนโลยีและวัสดุอุปกรณ์ที่ปลอดภัยและทันสมัย ซึ่งจะเห็นได้จากจำนวนผู้รับบริการจากออสเตรเลียที่เดินทางมาใช้บริการศูนย์ทันตกรรมของบริษัท ขณะเดียวกันบริษัทคือศูนย์ทันตกรรมที่ได้มาตรฐาน JCI ในลำดับต้นของประเทศไทย นั่นคือความแตกต่างระหว่างบริษัทและคู่แข่งในอุตสาหกรรมทันตกรรมอื่นๆ

คุณภาพ-โดยยั่งยืน

“JCI คือมาตรฐานการทำธุรกิจด้านทันตกรรมจากอเมริกา ดังนั้นลูกค้าต่างชาติที่บินมารับบริการจากเราจะต้องเชื่อถือในมาตรฐาน และเราต้องการรักษาคุณภาพให้เท่ากับโรงพยาบาลชั้นนำที่ให้บริการแก่คนไข้ เราได้รับการรับรองมา 4 ปีแล้ว เราเป็นศูนย์ทันตกรรมคุณภาพ ระบบการให้บริการเป็นระบบเฉพาะทาง อันนี้คือจุดเด่นและกลยุทธ์ในการทำธุรกิจของเรา ซึ่งจะเป็นตัวดึงดูดให้นักลงทุนมองเห็นถึงความแตกต่างจากคู่แข่งในอุตสาหกรรมคนอื่น” ทพ.พรศักดิ์กล่าว

ทพ.พรศักดิ์ กล่าวทิ้งท้ายว่า หลังจากเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai แล้ว บริษัทคาดหวังที่ต้องเติบโตอย่างมั่นคง และเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยไม่ใช้การเติบโตแบบที่มีสาขาจำนวนมาก แต่บริษัทต้องการเติบโตอย่างมีคุณภาพ อีกทั้งพร้อมให้นักลงทุนเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในหุ้น D เพื่อความยั่งยืนของบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อย รวมถึงผู้ถือหุ้นเดิมอีกด้วย

อนึ่งบริษัทให้บริการทางทันตกรรมแบบทั่วไป ทันตกรรมเพื่อความงาม ทันตกรรมรากฟันเทียม ทันตกรรมประดิษฐ์ ทันตกรรมจัดฟัน นอกจากนี้ยัง

มีส่วนคล้ายกรรมชงปาก รักษาโรคฟัน และรักษาโรคเหงือก ขณะที่มีผลการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อยในปี 2559 มีรายได้จากการขายและการให้บริการรวม 441 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณ 26 ล้านบาท หรือ 6% เทียบช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 415 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 43 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30 ล้านบาท หรือ 246% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยได้รับบัจจ่ายหมุนจากรายได้จากการให้บริการด้านทันตกรรม และจากการบริหารจัดการต้นทุนที่มีความรัดกุมมากขึ้น