



ทพ.พรศักดิ์ ตันตาปุกูล

**'โดนทอลล์'**  
**ก้าวใหม่ D กว่าเดิม**  
→ → → **อ่านหน้า 6**

# ก้าวใหม่ D กว่าเดิม กับโรงพยาบาลทันตกรรม



Dental Corporation หุ่นมือปิดตัว D ก่อตั้งโดย ทพ.พรศักดิ์ ตันตาปุกูล ที่บ้านเป็นโรงงานน้ำยางขันอยู่กระบี่ แต่เจอวิกฤติต้มยำกุ้งปี 2540 ทำให้ต้องปิดโรงงานไป ขณะนั้นเพิ่งเรียนจบการจดฟันที่นิวยอร์ก และกำลังจะไปต่อโทที่อังกฤษ คุณพรศักดิ์ต้องทำทุกวิถีทางกึ่งกู้เงินโครงการช่วยเหลือเด็กเอเชีย ทำงานร้านอาหารจีนเป็นพนักงาน Delivery สุดท้ายพี่สาว 4 คน รวมเงินก้อนสุดท้ายส่งเรียนจนจบ ทพ.พรศักดิ์บอกกับพี่ๆ ว่า ให้อวดทุกบาททุกสตางค์ไว้ ผมจะตั้งใจเรียน จบแล้วจะรีบกลับไปทำงานใช้คืนให้ครบให้ได้

พอกลับมาจากอังกฤษ ก็ทำงานอย่างหนักรับคนใช้วันละ 60 คน จนปลดหนี้เงินกู้และคืนเงินที่

สาวจนครบ และก็ทำงานเก็บเงินต่อจนสามารถมาลงทุนสร้าง Dental Corporation ได้ นอกจากนี้ก็ยังลงทุนที่ดิน และสร้างโรงแรมเซ็นทารา อันดาเทวี รีสอร์ท แอนด์ สปา ที่กระบี่ให้เซ็นทาราบริหารอีกด้วย นับได้ว่าเป็นอีกหนึ่งคนที่ประสบความสำเร็จได้เพราะความมุมานะ อดทน และกตัญญู

## ● ธุรกิจของ D มีอะไรบ้าง

ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรม 13 สาขา 3 แปรนด คือ

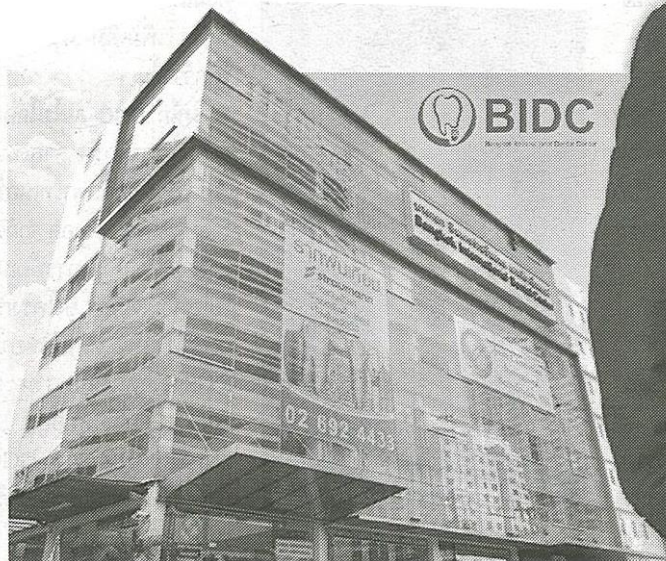
1. **BIDC** เป็นศูนย์ทันตกรรมขนาดใหญ่ 7 ชั้น 22 ห้องตรวจ อยู่ถนนรัชดา เน้นคนไข้รายได้สูง โดยเฉพาะลูกค้าต่างชาติมากถึง 63% ส่วนใหญ่มาจากออสเตรเลีย และ BIDC คิดเป็น 55% ของรายได้ของ D ทั้งหมด โดยมี GP ที่สูงถึง 40.4%

2. **Dental Signature** 4 สาขา 19 ห้อง

ตรวจ เน้นคนไทย รายได้ปานกลางถึงสูง เปิดตามห้างสรรพสินค้า สัดส่วนรายได้ 20% และ GP 32%

3. **Smile Signature** 8 สาขา 28 ห้องตรวจ เน้นคนไทย รายได้ปานกลาง เปิดตามห้างสรรพสินค้า สัดส่วนรายได้ 25% และ GP 30.6%

เราจะเห็นได้ว่า D เน้นกลุ่มลูกค้าระดับ A B ทั้งคนไทยและต่างชาติ ถ้าแยกสัดส่วนรายได้แบ่งตามประเภทของการรักษาก็จะพบว่า 48% คือ ทันตกรรมความงาม (จัดฟัน ดัดฟัน ฟอก



ทพ.พรศักดิ์ ตันตาปุกูล

สีฟัน) 23% ทำรากฟัน และ 27% ทันตกรรมทั่วไป (ถอนฟัน อุดฟัน ชูดหินปูน) ซึ่งก็ค่อนข้างสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายที่พร้อมจะจ่ายเงินเพื่อคุณภาพและบริการที่ดี

### ● ผลประกอบการของ D ดีสมหรือไม่

ปี 2557 รายได้บริการและขาย 403 ล้านบาท GP 33% NP 6.3%

ปี 2558 รายได้บริการและขาย 412 ล้านบาท GP 33% NP 3%

ปี 2559 รายได้บริการและขาย 439 ล้านบาท GP 36.9% NP 9.6%

9 เดือน ปี 2559 รายได้บริการและขาย 332 ล้านบาท GP 37.7% NP 9.5%

9 เดือน ปี 2560 รายได้บริการและขาย 334 ล้านบาท GP 36.7% NP 10.2%

รายได้ไม่ได้โตแบบหวือหวา ถึงแม้จะมีการเปิดมากถึง 8 สาขา ตั้งแต่ปี 2557 เพราะว่าการที่จะมีกำไรต้องใช้เวลาสร้างฐานลูกค้า คนใช้ส่วนมากมีหมอฟันประจำที่รักษากันมาก่อนและถ้าดีแล้วก็ไม่ค่อยเปลี่ยน ถึงแม้ D จะเด่นในด้านทันตกรรมเพื่อความงามที่มีมาร์จิ้นสูง ก็อาจไม่ได้มีการกลับมาจัดฟัน ครอบฟันกันได้ช้าบ่อยๆ แต่ก็ต้องบอกว่า D ควบคุมต้นทุนการบริการและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ได้ดีทีเดียว โดยมี GP สูงถึง 37% และ NP ที่ 10% แต่ก็ต้องบอกว่าบางส่วนได้ประโยชน์จากนโยบายตัดค่าเสื่อมยานขึ้น กับนำเงิน IPO ไปจ่ายดอกเบี้ย แต่ก็ยังถือว่าความสามารถในการทำกำไรค่อนข้างใช้ได้ทีเดียว

### ● อนาคตของ D จะทำอะไร

ปี 2561 มีแผนที่จะเปิดสาขาใหม่ 3-4 แห่ง ขึ้นอยู่กับทำเลที่หาได้ว่าจะเหมาะสมแค่ไหน โดยการเปิดสาขาหนึ่งๆ ใช้เงินลงทุนประมาณ 7-15

ล้านบาท แต่ 2 ปีที่ผ่านมา D เปิดได้แค่ปีละ

1 สาขาเท่านั้น บวกกับมีโครงการใหญ่ใน

ปี 2562 คือ สร้างโรงพยาบาลทันตกรรม

บริเวณสุขุมวิท ซอย 2 ด้วยเงินลงทุน

450 ล้านบาท (ใช้เงิน IPO 180 ล้านบาท

และกู้เพิ่มเติม 270 ล้านบาท) ซึ่งมี

มูลค่าเท่ากับสินทรัพย์ปัจจุบันของบริษัท

ที่ 451 ล้านบาท โดยจะทำการเป็น

ตึก 7 ชั้น 33 ห้องตรวจ 1

ห้องผ่าตัด และ 2 ห้องผู้ป่วย

ใน เจาะกลุ่มเป้าหมาย 55%

คนไทย 45% ต่างชาติเน้น

ไปที่ลูกค้าตะวันออกกลาง

ญี่ปุ่น และ CLMV มาก

ขึ้น (ซึ่งต่างจากปัจจุบันที่

เป็นลูกค้าออสเตรเลียเป็นหลัก)

โดยที่นี้จะสามารถ

ทำการผ่าตัดที่ซับซ้อนเช่น

ขากรรไกร เหงือก ผ่าตัด

ฟันคุด จากที่ต้องไปเช่าห้อง

ผ่าตัดในโรงพยาบาล 12-15

เคสต่อปี ก็จะได้รายได้เพิ่ม

กลับมา

ข้อดีของโครงการนี้คือ กำไรน่าจะดี เพราะ

เน้นทันตกรรมความงามที่ซับซ้อนเป็นหลัก รวม

ถึงมีผ่าตัดขากรรไกรเพื่อความสวยงามของ

ใบหน้าด้วย (ไม่ต้องไปเกาหลีแล้วนะ) แต่ใน

มุมมองกลับกันสิ่งที่ต้องระวังคือ โครงการจะทยอย

เปิดเป็น 3 เฟส 19 ห้องตรวจ มีนาคม 2562

เปิดอีก 5 ห้องปี 2563 และที่เหลือ 9 ห้องปี

2554 ซึ่งต้องมาดูกันต่อไปว่ารายได้จะเข้ามาทัน

กับค่าเสื่อมที่ต้องจ่ายออกไปแค่ไหน เพราะอย่าง

ที่เราว่าการเปิดสาขาแต่ละที่ก็ต้องใช้เวลาสร้างการ

รับรู้และรายได้ถึงจะค่อยตามมาทีหลัง รวมไปถึง

การเลือกที่จะใช้เม็ดเงินลงทุนโครงการใหญ่ จะ

ทำให้เปิดสาขาทยอยได้ลดลง ก็จะเสียโอกาสใน

การขายฐานลูกค้าในวงกว้างออกไป

หมากเกมนี้ของ D เลือกแล้วว่าก้าวใหญ่

เพื่อเติบโตให้ถึงเป้าหมายในอีก 5 ปี ข้างหน้า

D จะไปได้ดีแค่ไหน ปีหน้าเราคงได้รู้กัน 🍀

เขียนโดย : ศรุต ไซโตเสรีวิทย์

เพจ Stock Vitamins - วิตามินหุ้น