



ข่าวพระราชสำนัก การเมือง ธุรกิจ เศรษฐกิจ การเงิน ต่างประเทศ บันเทิง ไลฟ์สไตล์ กีฬา PR

หน้าแรก / การเงิน-การลงทุน

จันทร์ 5 กุมภาพันธ์ 2561

D - ชื้อ



2 กุมภาพันธ์ 2561 | โดย น.บัวหลวง

1,772

The first M&A of the year

เมื่อวานนี้บริษัทแจ้งตลาดฯ ถึงการลงนามใน Lol ในการเข้าซื้อคลินิกทันตกรรม 3 แห่ง เรามีมุมมองเชิงบวกต่อดีล M&A ดีลแรกของปี ในครั้งนี้ เพราะ 1) เป็นการ M&A เพื่อเปิดตลาดใน Segment ใหม่ให้กับบริษัท คือ Segment ที่เป็น mass market ซึ่งเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ และมีโอกาสในการต่อยอดเพิ่มได้อีกมาก 2) เป็นสินทรัพย์ที่ดำเนินงานอยู่แล้ว คาดบริษัทสามารถรับกำไรเข้ามาได้ทันที เบื้องต้นเราประเมินว่าดีลนี้จะเพิ่มกำไรให้บริษัทได้ราว 10-15% (ซึ่งเรายังไม่รวมในประมาณการ) เราแนะนำซื้อ ราคาเป้าหมาย 10.50 บาท ปัจจุบันหุ้นเทรด P/E 31 เท่า ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยกลุ่มโรงพยาบาลที่เทรดราว 35 เท่า

เดบิตแบบ Inorganic ประกาศ M&A เจาะตลาด Mass ...

เรามีมุมมองเชิงบวกต่อกลยุทธ์ขยายตลาดไปสู่ตลาด mass ซึ่งเป็นการเพิ่ม segment ใหม่ให้กับบริการของบริษัทที่มีความครอบคลุมมากขึ้น โดยบริษัทแจ้งตลาดถึงการลงนามใน Letter of Intent (Lol) ในการเข้าซื้อคลินิกทันตกรรม 3 แห่ง ราคาประมาณ 25-35 ล้านบาท (ซึ่งอยู่ระหว่างการประเมินมูลค่า) และคาดว่าจะการเข้าซื้อจะเสร็จภายใน 1Q18 เรามองว่าราคาซื้อนั้นว่าสมเหตุผล เพราะปกติแล้วบริษัทใช้เงินลงทุนต่อคลินิคราว 8-12 ล้านบาทอยู่แล้ว

... เบื้องต้นคาดหุ้นกำไรเพิ่มขึ้นราว 10-15%

เนื่องจากดีลนี้บริษัทจะได้สินทรัพย์ที่ดำเนินการอยู่แล้ว เราคาดว่าจะสามารถรับกำไรเข้ามาได้ทันที ซึ่งเราจะปรับประมาณการกำไรขึ้นหลังจากประชุมกับผู้บริหาร เบื้องต้นคาดดีลนี้จะหนุนกำไรเพิ่มขึ้นประมาณ 10-15% (อิงจากสมมุติฐานคลินิคที่ซื้อมี 1-3 เดียวทันตกรรม/แห่ง เทียบกับปัจจุบันที่บริษัทมีเพียงทันตกรรมราว 50 เดียว)

Organic แข็งแกร่ง ปรับกลยุทธ์ เพิ่มความชัดเจนในแบรนด์ ...

บริษัทปรับกลยุทธ์เพื่อเพิ่มความชัดเจนในแบรนด์ สำหรับ Dental Signature ที่พารากอน ปรับเป็น Dental Signature by BIDD ซึ่งเป็นการผูกแบรนด์กับ BIDD เพื่อย้ำถึงมาตรฐานการให้บริการทางการแพทย์แบบสากล และปรับราคาขึ้นมาเทียบกับ BIDD ซึ่งสูงกว่าคลินิค Dental Signature อยูราว 10-15% ในขณะที่ Dental Signature ที่เซ็นทรัล เฟสติวัล อีโวลูชั่น และที่ ปาตอง ภูเก็ต เพิ่มความคล่องตัว ในการสร้างกลยุทธ์ด้านราคาเพื่อจูงใจผู้บริโภคที่ต้องการบริการแบบพรีเมียมมากยิ่งขึ้น

... หนุนกำไร 4Q17 ทำ New high

คาด 4Q17 ทำจุดสูงสุดใหม่ที่ 13 ล้านบาท เดบิต 24% YoY และ 5% QoQ โดยเราประเมินรายได้ที่ 140 ล้านบาท เดบิต 27% YoY และ 20%QoQ จากลูกค้าที่เพิ่มขึ้นทั้งใน BIDD (หลังจากที่มีการพัฒนาระบบบริหารภายใน และพัฒนาการทำ appointment ลูกค้าต่างประเทศ) รวมถึงลูกค้าตามสาขาที่เพิ่มขึ้นจากการ ramp-up utilization rate ของสาขา Dental Signature และ Smile Signature เดิม รวมทั้งสาขาใหม่ด้วย