

## โดย วิรัช บุรณกนกนสาร

กรุงเทพฯ--21 ก.พ.--รอยเตอร์

บมจ.เดนทัล คอร์ปอเรชั่น(D) ผู้ให้บริการด้านทันตกรรม คาดจะนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ(mai) ราวต้นไตรมาส 2/60 โดยจะระดมทุนไม่ต่ำกว่า 120 ล้านบาท เพื่อนำไปขยายธุรกิจ และนำไปชำระคืนหนี้ ซึ่งในปีนี้มีแผนเปิดสาขาใหม่ประมาณ 3-4 สาขา

"คาดว่าในต้นไตรมาส 2 ปีนี้(นำหุ้นเข้าจดทะเบียน)...ส่วนโรดโชว์จะทยอยในเดือน มี.ค.กำลังดูอยู่ว่า จะไปที่แห่ง แต่ที่แน่นอนคือที่กรุงเทพฯ" นายประทีป วาณิชชย์ก่อกุล กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชี และการเงิน เดนทัลฯ กล่าวกับ"รอยเตอร์"

เดนทัลฯ ซึ่งให้บริการด้านทันตกรรม คลินิกทันตกรรม ภายใต้แบรนด์ สไมล์ ชิเกเนเจอร์, เดนทัล ชิเกเนเจอร์ และ บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล เดนทัล เซ็นเตอร์(BIDC) จะเสนอขายหุ้น IPO จำนวน 50 ล้านหุ้น ในราคา พาร์หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็น 25% ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมด โดยมีบริษัท ที่ปรึกษา เอเซีย พลัส จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

โครงสร้างผู้ถือหุ้น มีกลุ่มครอบครัวต้นตাপกุล ถือหุ้นใหญ่ 100% แต่ภายหลังการเสนอขายหุ้น IPO สัดส่วนจะลดเหลือ 75%

ด้านนายพรศักดิ์ ต้นตاپกุล รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เดนทัลฯ กล่าวว่า เงินที่ได้จากการระดมทุน ได้วางแผนนำไปใช้ 3 ส่วน ได้แก่ เป็นงบลงทุนปีนี้อยู่ประมาณ 50 ล้านบาท, จะใช้คืนหนี้สถาบันการเงินประมาณ 60-70 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

เขา คาดว่า เงินที่ได้จากการระดมทุนดังกล่าว จะรองรับการขยายงานได้ไม่ต่ำกว่า 2-3 ปี โดยไม่ต้องระดมทุนเพิ่ม

นายประทีป กล่าวว่า บริษัทมีแผนเปิดสาขาใหม่เพิ่มขึ้นในปีนี้อยู่ประมาณ 3-4 สาขา ซึ่งจะใช้เงินทุนจาก IPO ประมาณ 35 ล้านบาท โดยเงินทุนที่ใช้แต่ละสาขา ขึ้นอยู่กับรูปแบบและทำเล โดยหากเป็นแบรนด์ สไมล์ ชิเกเนเจอร์ จะมีจำนวนห้องที่ให้บริการ 3-5 ห้อง จะใช้เงินลงทุนประมาณ 7-10 ล้านบาทต่อสาขา แต่หากเป็นแบรนด์ เดนทัล ชิเกเนเจอร์ จะมีจำนวน 5-10 ห้อง ใช้เงินลงทุนประมาณ 10-15 ล้านบาทต่อสาขา

ปัจจุบันบริษัทมีสาขาทั้งหมด 12 แห่ง ซึ่งอยู่ในกรุงเทพฯ 10 แห่ง ส่วนอีก 2 แห่ง อยู่ที่ภูเก็ต ซึ่งพบว่าส่วนใหญ่ถึงจุดคุ้มทุนแล้ว และสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเหลือเพียง 3 สาขาใหม่ ที่ยังไม่ถึงจุดคุ้มทุน แต่ที่ผ่านมาสมาสาขาในกลุ่มของบริษัท จะมีระยะเวลาถึงจุดคุ้มทุนโดยเฉลี่ยประมาณ 6 เดือนถึง 1 ปี

ตามข้อมูลในแบบไฟล์ ระบุว่า ศูนย์ทัศนกรรม BIDC เป็นสาขาที่ใหญ่ที่สุดในกลุ่ม ด้วยจำนวนห้องแพทย์ที่เปิดให้บริการ 21 แห่ง

นอกจากนี้ บริษัทเตรียมนำเงิน IPO ไปซื้ออุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ ซึ่งจะนำไปใช้ใน 12 สาขาที่เปิดให้บริการดังกล่าว

ส่วนเงินที่จะนำไปใช้ชำระคืนเจ้าหนี้สถาบันการเงิน จะช่วยทำให้ลดภาระดอกเบี้ยจ่ายของกลุ่มบริษัทได้ประมาณ 4.7 ล้านบาท ซึ่งจะสนับสนุนให้ผลประกอบการดีขึ้น และคาดว่าจะทำให้สัดส่วนหนี้สินต่อทุน(D/E) จะลดลงมาต่ำกว่า 0.5 เท่า จากปัจจุบันอยู่ที่ 1.05 เท่า

นายพรรคศักดิ์ กล่าวว่า บริษัทจะมีความแตกต่างจากบมจ.แอลดีซี เด็นทัล ซึ่งจดทะเบียนอยู่ในตลาด mai ในแง่ของกลุ่มลูกค้า ซึ่งบริษัทจะเน้นลูกค้าระดับพรีเมียมตั้งแต่เกรด A จนถึงระดับ B+ รวมถึงลูกค้าจากต่างชาติ ที่เข้ามาใช้บริการ ขณะที่ LDC เป็นกลุ่มลูกค้าบุคคลทั่วไป และมีสาขาอยู่จำนวนมาก โดยเฉพาะในต่างจังหวัด

เขา กล่าวว่า การที่บริษัทเน้นลูกค้าระดับบน ทำให้มีรายได้ต่อหัวอยู่ในระดับสูง ซึ่งลูกค้าต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการ ส่วนใหญ่ประมาณ 30-40% จะมาจากออสเตรเลีย เพราะมั่นใจในคุณภาพการให้บริการ ซึ่งบริษัทได้มาตรฐาน JCI ซึ่งเป็นมาตรฐานที่เทียบเท่ากับโรงพยาบาลของสหรัฐฯ ซึ่งมาตรฐานดังกล่าวจะมีการเข้ามาประเมินทุก 3 ปี โดยบริษัทได้มาแล้ว 4 ปี และถือเป็นรายแรกของไทยที่ทำธุรกิจด้านทันตกรรม และได้มาตรฐานดังกล่าว ขณะที่ค่าใช้จ่ายในไทย ถือว่าถูกกว่าในออสเตรเลีย ประมาณเกือบ 50%

ขณะที่สัดส่วนรายได้ของบริษัท มาจากคนไทยประมาณ 50% และมาจากลูกค้าต่างชาติอีก 50%

เขา กล่าวว่า บริษัทจะเน้นการให้บริการที่เป็นเฉพาะทาง และมีมูลค่าสูง เช่น การทำรากฟันเทียม, การจัดฟัน ซึ่งจะมีมาร์จิ้นที่สูงกว่าการรักษาทั่วไป เช่น การขูดหินปูน

นายประทีป กล่าวว่า รายได้ของบริษัทในช่วง 3 ปีซ้อนหลัง(57-59) เติบโตโดยเฉลี่ยประมาณ 5% แม้ในช่วงที่ผ่านมาภาวะเศรษฐกิจไทยไม่เอื้ออำนวย แต่บริษัทก็ยังเติบโต และคาดว่าในปีนี้อายได้จะเติบโตไม่ต่ำกว่า 5% ซึ่งมาจากการเปิดสาขาใหม่ที่เพิ่มขึ้น

ในส่วนจำนวนผู้มาใช้บริการ ก็เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 57 อยู่ที่ระดับ 5.29 หมื่นคน, ในปี 58 ที่ 5.50 หมื่นคน และในปี 59 อยู่ที่ 5.84 หมื่นคน ซึ่งคาดว่าในปีนี้อายได้เพิ่มขึ้นประมาณ 5% ในระดับเดียวกับรายได้--จบ--