



mai



COMPANY SNAPSHOT

ทันหุ้น
mai
วันจันทร์ที่ 25 กรกฎาคม พ.ศ. 2565

D : บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ภาพรวมธุรกิจ
กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจให้บริการทางทันตกรรมแบบครบวงจร ในรูปแบบโรงพยาบาลทันตกรรม ศูนย์ทันตกรรมและคลินิกทันตกรรม และประกอบธุรกิจจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรม

Highlight ที่น่าสนใจของบริษัท

- ให้บริการโรงพยาบาลทันตกรรมนานาชาติภายใต้ชื่อ BIDH
- ให้บริการศูนย์ทันตกรรมนานาชาติภายใต้ชื่อ BIDD
- ให้บริการคลินิกทันตกรรมภายใต้ชื่อ Smile Signature จำนวน 9 สาขา
- ให้บริการคลินิกทันตกรรมภายใต้ชื่อ At BIDD จำนวน 4 สาขา
- จำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ รากเทียมทันตกรรม ยี่ห้อ Carestream, Jot, SIC

สรุปผลการดำเนินงานและคำอธิบายงวด 3M/2565

สรุปผลการดำเนินงาน
กลุ่มบริษัทมีผลกำไรสุทธิสำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 จำนวน 7.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.8 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 530 จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยสาเหตุเกิดจากรายได้จากการให้บริการทันตกรรมที่เพิ่มขึ้น 23.2 ล้านบาท หรือร้อยละ 27 โดยรายได้เติบโตทั้งในส่วนของลูกค้าคนไทยและลูกค้าต่างชาติ ทั้งนี้เกิดจากประเทศไทยเริ่มกลับเข้าสู่ภาวะปกติ มีการเดินทางท่องเที่ยวจากต่างชาติภายใต้มาตรการ Test & Go และลูกค้าคนไทยคลายความกังวล เนื่องจากประชากรส่วนใหญ่ของประเทศได้รับวัคซีนครบ 2 เข็มแล้ว จึงได้กลับเข้ามาใช้บริการทันตกรรมกับกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง

พัฒนาการที่สำคัญ

ในปี 2564 เปิดคลินิกทันตกรรมใหม่ที่ อ่อนนุช และย้ายสาขาสยามสแควร์ไปอยู่ที่ตึกสยามสแควร์
ในปี 2563-2564 ช่วงสถานการณ์แพร่ระบาดโควิด-19 มีการบริหารจัดการต้นทุนโดยการปิดสาขาที่ไม่ทำกำไร และมีการเจรจาต่อราคาเช่าพื้นที่ และบริหารจัดการลดต้นทุนอื่นๆ

แผนธุรกิจ

เป็นผู้นำทางด้านทันตกรรมแบบครบวงจร และเป็นผู้นำให้บริการทันตกรรมแบบพรีเมียมรักษาคุณภาพมาตรฐานการบริการทันตกรรมในระดับนานาชาติ เพิ่มศักยภาพการให้บริการโดยการนำเทคโนโลยีทันตกรรมใหม่ๆ จากต่างประเทศมาใช้
ขยายฐานลูกค้าในกลุ่มบริการ การเพิ่มการประชาสัมพันธ์และคัดเลือก Brand Ambassador ของบริการทันตกรรม ผ่านทางสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ โดยเน้น Testimonial การรีวิวจากผู้ใช้งานจริง เน้นการบอกต่อถึงคุณภาพการบริการ
เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าทันตกรรมระดับพรีเมียม เสาะหาวัสดุและอุปกรณ์ทันตกรรมพรีเมียมจากต่างประเทศ เพื่อเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทยและเพิ่มยอดขายสินค้า

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่สำคัญ

ความเสี่ยงด้านการแข่งขันในธุรกิจการให้บริการทันตกรรม บริษัทได้เตรียมรับมือกับการแข่งขันเพื่อรักษาฐานลูกค้า โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพการให้บริการแก่ผู้มาใช้บริการ รวมถึงให้ฝ่ายการตลาดออกรายการส่งเสริมการขายให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าแต่ละประเภทของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีช่องทางประชาสัมพันธ์บริการ และตอบข้อซักถามผ่านสื่อต่างๆ เช่น ศูนย์บริการลูกค้าสัมพันธ์ (Contact Center) และโซเชียลมีเดียต่างๆ เป็นต้น โดยมีการอบรมพนักงานผู้ดูแลสื่อต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ข้อมูลที่ถูกต้องและรวดเร็วแก่ผู้สนใจเข้ารับบริการ
ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากผู้บริการชาวต่างชาติ บริษัทมีนโยบายในการกระจายฐานลูกค้า และรักษาสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าในประเทศและต่างประเทศให้มีความเหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

รางวัลและความสำเร็จที่ผ่านมาของบริษัท

- ศูนย์ทันตกรรมนานาชาติ BIDD ได้รับมาตรฐาน JCI Accredited อย่างต่อเนื่องยาวนานและเป็นครั้งแรกของประเทศไทย
- ศูนย์ทันตกรรมนานาชาติ BIDD ได้รับรางวัล American Dental Association (ADA) เป็นการรับรองระบบฝังรากฟันเทียมที่มีอัตราการปลูกรากฟันเทียมที่ประสบความสำเร็จสูง โดยทันตแพทย์เฉพาะทางด้านรากฟันเทียม Straumann
- โรงพยาบาลทันตกรรม BIDH ได้รับรางวัล Iconic Dental Aesthetic Hospital ประจำปี 2020 จากนิตยสารแพรว
- โรงพยาบาลทันตกรรม BIDH ได้รับรางวัล รางวัล Aesthetic Dental Service Provider of The Year in Asia Pacific ประจำปี 2019

D เล็งล้างขาดทุนสะสมเกลี้ยง แจกข่าวดีผู้ถือหุ้นลุ้นปันผล



#D #ทันหุ้น - D เล็งล้างขาดทุนสะสม 20 ล้านบาทเกลี้ยงพอร์ต พร้อมเตรียมจ่ายปันผลให้ผู้ถือหุ้น ฟากบักบอส "พรรคดี ดันตาปุก" ทางกลยุทธ์ครึ่งปีหลัง เจาะฐานต่างชาติ ชี้ออกใช้บริการสูง 3 เท่า คาด Dental Hub หนุนยอดเพิ่ม 25% พร้อมเก็บเกี่ยวผลลงทุน BIDH เต็มสูบ

ทพ.พรรคดี ดันตาปุก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ D เปิดเผยมว่า ภาพธุรกิจครึ่งปีหลัง 2565 คาดตัวเลขลูกค้าต่างชาติจะกลับมาอยู่ในระดับปกติ จากก่อนหน้าโควิด-19 บริษัทมีสัดส่วนลูกค้าต่างชาติอยู่ที่ 50% ส่วน 2 ปีที่ผ่านมาประสบปัญหาสถานการณ์โควิด-19 ทำให้จำนวนลูกค้าต่างชาติลดลง 40% ขณะที่ในปีเป็นคาดตัวเลขจะค่อยๆ กลับมาไตรมาสละ 10% หรือกลับมาเท่ากับจำนวนการใช้บริการที่ลดลงก่อนหน้านั้น

● **เจาะลูกค้าต่างชาติ**
ขณะที่กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจครึ่งปีหลัง 2565 บริษัทจะผลักดันสัดส่วนบริการลูกค้าต่างชาติมากขึ้น เนื่องจากเป็นลูกค้าหลัก และยอดใช้บริการสูงกว่าลูกค้าในประเทศถึง 3 เท่า อีกทั้งการผลักดันโครงการให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติด้านทันตกรรม

(Dental Hub) คาดจะเป็นจุดดึงดูดชาวต่างชาติให้เข้ามาใช้บริการสูงขึ้น เพราะบริษัทมีศูนย์บริการทันตกรรมในจังหวัดภูเก็ต และจะได้รับอานิสงส์จากปัจจัยดังกล่าว คาดจะเห็นตัวเลขชัดเจนประมาณไตรมาส 4 เพราะเป็นช่วงไฮซีซั่นการท่องเที่ยว หากเป็นไปตามแผน คาดจำนวนลูกค้าต่างชาติจะขยับเพิ่มขึ้นอีก 25% ขณะเดียวกัน คาดทิศทางตัวเลขลูกค้าในประเทศจะเติบโต 10-15% จาก



การเปิดให้บริการโรงพยาบาลทันตกรรมกรุงเทพ อินเตอร์เนชั่นแนล (BIDH) ทั้งนี้ BIDH จับกลุ่มลูกค้าในประเทศระดับกลางและระดับบนที่มีกำลังซื้อสูงเป็นหลัก คิดเป็นสัดส่วนกว่า 70% จากเดิมที่กลุ่มเป้าหมายหลักคือผู้ใช้บริการต่างชาติ

● **BIDH เติบโตสูง**
ทั้งนี้ BIDH เป็นโรงพยาบาลเฉพาะทางด้านทันตกรรม มีเทคโนโลยีในการรักษาขั้นสูง มีความพร้อมของระบบดิจิทัลด้านทันตกรรม มีคุณภาพการให้บริการ จึงทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

สำหรับ BIDH คาดจะเติบโตเฉลี่ย 20-30% จากปีก่อน ซึ่งอัตราการเติบโตอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับคลินิกบริการทันตกรรม ขณะเดียวกัน บริษัทวางแผนจะติดตั้งเก้าอี้ทันตกรรมจำนวน 38 ที่ปัจจุบันติดตั้งไปเพียง 18 ที่เท่านั้น ทำให้บริษัท

เห็นช่องทางการเติบโตได้อีกมาก หากสามารถใช้ Capacity ได้เต็ม คาดจะทำได้ BIDH สูงกว่า BIDD ถึง 2 เท่า โดยปกติ BIDD มีรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ 250 ล้านบาทต่อปี

บริษัทไม่มีแผนลงทุนอื่นๆ เพิ่มเติม เพราะบริษัททำการลงทุนครั้งใหญ่ หรือสร้างโรงพยาบาล BIDH ไปแล้ว ซึ่งในปีหน้าจะมีที่ 3 โดยตั้งเป้าจะคืนทุนใน 1-2 ปี แต่ต้องล่าช้ากว่ากำหนดเนื่องจากสถานการณ์โควิด-19 ในประเทศ ปีหน้าจะเป็นปีของการเก็บเกี่ยวผลการลงทุนจาก BIDH

● **ลุ้นเทิร์นอระวาด**
สำหรับทิศทางของ BIDH ในไตรมาส 2/2565 มีแนวโน้มที่จะเทิร์นอระวาดหรือมีผลประกอบการเป็นบวก เพราะบริษัทเห็นทิศทางทางเข้าใช้บริการลูกค้าที่เพิ่มขึ้น หากสามารถผลักดันให้ BIDH เป็นบวก น่าจะส่งผลดีต่อกลุ่มธุรกิจโดยรวมของบริษัท

ทพ.พรรคดี กล่าวต่อว่า บริษัทจะพยายามล้างขาดทุนสะสมที่มีอยู่ราว 20 ล้านบาท ให้หมดภายในปีนี้ หากทำได้จะสามารถกลับมาจ่ายปันผลให้กับนักลงทุนได้ตามเดิม บริษัทมองธุรกิจทันตกรรมได้ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้ว และพร้อมให้บริการทันตกรรมแบบวงจร หนึ่ง 3 เดือนแรก บริษัทมีรายได้แล้วที่ 169.03 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 7.95 ล้านบาท



ทพ.พรรคดี ดันตาปุก