

FAQ

1. ศักยภาพของธุรกิจตรวจการนอนหลับ: ในขณะที่อัตราการครองเตียงของคุณ์พันธมิตรอยู่ในระดับสูง บริษัทฯ มีแผนในการขยายศูนย์ฯ หรือยกระดับความสามารถในการให้บริการเพิ่มขึ้นอย่างไร เพื่อรักษาอัตรา Conversion Rate ผู้การใช้ CPAP ให้คงอยู่ในระดับมาตรฐานสากลครับ?

ตอบ สำหรับกลุ่มธุรกิจตรวจการนอนหลับ บริษัทฯ มุ่งเน้นการรักษามาตรฐานการให้บริการในระดับสากล ผ่านการรับรองมาตรฐาน AACI สมาคมโรคนอนกรนและหยุดหายใจขณะหลับ และสมาคมโรคจากการนอนหลับ ทั้งนี้ เพื่อรักษามาตรฐานอัตราการเปลี่ยนผ่านไปสู่การรักษา (Conversion Rate) บริษัทฯ ได้มุ่งพัฒนา Ecosystem แบบครบวงจร ตั้งแต่กระบวนการตรวจคัดกรองที่มีประสิทธิภาพ การติดตามผลอย่างใกล้ชิดด้วยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ตลอดจนการพัฒนาบุคลากรเฉพาะทาง ซึ่งจะช่วยให้ผู้ป่วยได้รับการดูแลที่ตรงจุดและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานเครื่อง CPAP ในระยะยาว

2. แนวโน้ม Q2/2569: ผู้บริหารคาดการณ์ว่าผลประกอบการในไตรมาส 2/2569 จะเติบโตขึ้นทั้งเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) และไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) หรือไม่ โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากกลุ่มธุรกิจใดเป็นพิเศษครับ?

ตอบ: สำหรับแนวโน้มในไตรมาส 2/2569 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการขับเคลื่อนธุรกิจตามแผนงานที่วางไว้ โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการทยอยรับรู้รายได้ของโครงการต่าง ๆ และความต่อเนื่องของกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงติดตามและบริหารจัดการความเสี่ยงด้านภาวะเศรษฐกิจและต้นทุนอย่างใกล้ชิด ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีมูลค่างานในมือ (Backlog) จำนวน 280.05 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในระยะถัดไป ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการขยายธุรกิจที่มีศักยภาพ ควบคู่ไปกับการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานเพื่อสร้างความมั่นคงในระยะยาว

3. ผลกระทบจากภูมิรัฐศาสตร์: ปัญหาความขัดแย้งระหว่างประเทศในปัจจุบัน ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการนำเข้าอุปกรณ์การแพทย์เทคโนโลยีสูง หรือความล่าช้าของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของบริษัทมากน้อยเพียงใดครับ?

ตอบ: บริษัทฯ มีกลไกติดตามสถานการณ์ภูมิรัฐศาสตร์และห่วงโซ่อุปทานอย่างใกล้ชิด โดยในแง่ของต้นทุนและการนำเข้า บริษัทฯ ได้บริหารความเสี่ยงเชิงรุกผ่านการวางแผนจัดซื้อล่วงหน้าและการบริหารระดับสินค้าคงคลัง (Stock) ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ นอกจากนี้ ยังมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contracts) ตามความเหมาะสมของแต่ละช่วงเวลา ส่งผลให้ ณ ปัจจุบัน สถานการณ์ดังกล่าวยังไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานหลัก

4. ไตรมาสที่ดีที่สุดของปี: เมื่อพิจารณาจากแผนการรับรู้รายได้จาก Backlog และการเปิดตัวโครงการใหม่ ๆ บริษัทฯ ประเมินว่าไตรมาสใดจะเป็นไตรมาสที่ทำผลงานได้ดีที่สุดของปี 2569 และปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญคืออะไรครับ?

ตอบ: โดยปกติแล้ว ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ จะแปรผันตามกำหนดการส่งมอบและการตรวจรับเครื่องมือแพทย์ ตามสัญญาของโครงการต่าง ๆ ในมือ รวมถึงปริมาณความต้องการใช้บริการทางการแพทย์ของศูนย์บริการ ทั้งนี้ ปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญที่จะช่วยลดความผันผวนของรายได้ในแต่ละไตรมาส คือการมุ่งเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Income) จากกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ อย่างไรก็ตาม กำหนดเวลาการรับรู้รายได้ที่แน่นอนในแต่ละช่วงเวลายังคงขึ้นอยู่กับกำหนดการส่งมอบของคู่สัญญา ความพร้อมในการตรวจรับของโรงพยาบาลหรือหน่วยงานผู้ซื้อ และปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจเป็นสำคัญ

5. แนวทางการควบคุมต้นทุน รวมถึงเป้าหมายการดำเนินงานผลประกอบการและกำไรของปี 2569

ตอบ: บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานควบคู่กับการเติบโตของธุรกิจ โดยในด้านบุคลากร บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารอัตรากำลังอย่างเหมาะสม ชะลอการรับพนักงานเพิ่มในบางส่วน และให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะและศักยภาพของบุคลากรเดิม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและรองรับการขยายธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงมีการบริหารทรัพยากรบุคคลในรูปแบบ Rotation เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานและใช้ทรัพยากรภายในองค์กรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

6. เป้าหมายการเติบโตทั้งปี 69

ตอบ: บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายการเติบโตของรายได้ในปี 2569 อยู่ที่ประมาณ 20 – 30% จากปีก่อนหน้า ตามแผนยุทธศาสตร์การดำเนินงานภายใต้โครงการ Jump+ ซึ่งบริษัทฯ ได้นำเสนอรายละเอียดไปเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2569 ทั้งนี้ การเติบโตดังกล่าวจะเน้นการขับเคลื่อนจากการขยายกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ อย่างไรก็ตาม เป้าหมายดังกล่าวจัดเป็นเป้าหมายภายในเชิงนโยบาย ซึ่งการบรรลุเป้าหมายที่แท้จริงยังคงขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ ปัจจัยทางธุรกิจ และสถานการณ์ภายนอกที่อาจเปลี่ยนแปลงได้ โดยบริษัทฯ จะติดตามและบริหารการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด