

6. โครงการในอนาคต

จากข้อมูลขององค์การอนามัยโลก (World Health Organization: WHO) โรคมะเร็งเป็นโรคที่เป็นสาเหตุการเสียชีวิตอันดับหนึ่งในประเทศไทย และแนวโน้มของผู้ป่วยโรคมะเร็งก็มีเพิ่มมากขึ้น ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีการฉายรังสีนั้นเป็นการรักษาวิธีหนึ่งในหลายๆ วิธี และมักเป็นทางเลือกแรกๆ ที่แพทย์เลือกที่จะใช้ในการรักษา เนื่องด้วยเทคโนโลยีของเครื่องฉายรังสีมีการพัฒนาไปอย่างมาก ซึ่งทำให้ผลข้างเคียงของผู้ป่วยจากการรักษาด้วยวิธีรังสีรักษามีน้อยที่สุด เมื่อเทียบกับวิธีการรักษาอื่นๆ

ปัจจุบันโรงพยาบาลที่มีเครื่องฉายรังสีส่วนใหญ่จะเป็นโรงพยาบาลของรัฐขนาดใหญ่ หรือโรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์เท่านั้น ในขณะที่โรงพยาบาลเอกชนที่มีเครื่องฉายรังสีที่มีคุณภาพสูงมีเพียงไม่กี่แห่ง จึงทำให้เครื่องฉายรังสีมีจำนวนไม่เพียงพอต่อจำนวนผู้ป่วยที่เพิ่มขึ้น และโอกาสที่ผู้ป่วยจะสามารถเข้าถึงการรักษาที่มีคุณภาพยังมีไม่เพียงพอหรือหากเข้าถึงได้ อาจต้องรอคิวเป็นระยะเวลาานาน

จากสถานการณ์ตามที่กล่าวมาข้างต้น ผู้บริหารของบริษัทจึงได้เล็งเห็นถึงโอกาสในการขยายฐานลูกค้าโรงพยาบาลทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อตอบสนองต่อความต้องการใช้บริการที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอนาคต ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้น และสุดท้ายจะทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าสำหรับรายได้ค่าบริการมากขึ้นอีกด้วย อย่างไรก็ตาม โดยปกติแล้วเครื่องฉายรังสีที่มีคุณภาพ รวมทั้งอุปกรณ์อื่นๆที่เกี่ยวข้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าค่อนข้างสูง ซึ่งมีมูลค่าตั้งแต่ 5 ล้านบาท ถึง 180 ล้านบาทต่อโครงการ กอปรกับรูปแบบการรับชำระเงินของบริษัทที่อาจจะได้รับชำระเพียงครั้งเดียวในเวลาที่มีการติดตั้งและส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าแล้ว อีกทั้งกรอบเวลาเฉลี่ยตั้งแต่เริ่มงานจนถึงส่งมอบงานเพื่อโอนความเสี่ยงให้แก่ลูกค้าอยู่ที่ประมาณ 210 - 365 วัน ซึ่งปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ส่งผลให้บริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนมากขึ้นหากบริษัทได้รับคำสั่งซื้อชุดผลิตภัณฑ์จากลูกค้าหลายรายในเวลาเดียวกัน ดังนั้นการระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ฯ จะเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญของบริษัทในการดำเนินธุรกิจในอนาคต

สำหรับแผนธุรกิจระยะกลางถึงระยะยาว บริษัทมีแผนที่จะเพิ่มผลิตภัณฑ์ในการจำหน่ายมากขึ้น โดยจะเน้นไปที่ผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์เกี่ยวกับการดูแลฟื้นฟูผู้ป่วยหลังออกจากโรงพยาบาล (Homecare) เช่น เครื่องผลิตออกซิเจน เป็นต้น ซึ่งจะเป็นการต่อยอดธุรกิจและกระจายความเสี่ยงต่อธุรกิจปัจจุบันของบริษัท ทั้งนี้มองว่าแนวโน้มของผลิตภัณฑ์ใหม่ดังกล่าวจะมีความต้องการใช้มากขึ้นในระยะยาว โดยเฉพาะในยุคปัจจุบันที่กำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ