

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย ลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (“บริษัท”) ดังนั้นผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ หรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนที่บริษัท ยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ที่ **website** ของสำนักงาน ก.ล.ต.

ข้อมูลสรุปของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน

บริษัท เฮลท์ลีด จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาการเสนอขาย : 25-26 และ 29 พฤศจิกายน 2564

ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขาย

ผู้เสนอขาย	: บริษัท เฮลท์ลีด จำกัด (มหาชน) (“HL”)
ประเภทธุรกิจ	: บริษัทประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยปัจจุบันลงทุนในธุรกิจร้านขายยา จำหน่ายยา เวชภัณฑ์ เวชสำอาง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร อุปกรณ์การแพทย์ และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพต่างๆ และธุรกิจคิดค้น และพัฒนาร่วมกับทีมวิจัยภายนอก รวมทั้งว่าจ้างผู้ผลิต เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ เช่น ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อ ผลิตภัณฑ์สลายกลิ่น และผลิตภัณฑ์หน้ากาก เป็นต้น
จำนวนหุ้นที่เสนอขาย	: หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 72,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 26.47 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้
สัดส่วนการเสนอขายหุ้น	: (1) เสนอขายต่อประชาชนจำนวน 64,800,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 23.82 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ (2) เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำนวน 7,200,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 2.65 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้
เงื่อนไขการจัดจำหน่าย	: ☒ รับประกันการจำหน่ายอย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting) ☐ ไม่รับประกันการจำหน่าย (Best Effort)
ราคาเสนอขายต่อประชาชน	: 9.80 บาทต่อหุ้น
มูลค่าการเสนอขายรวม	: 705,600,000 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ (par)	: 0.50 บาทต่อหุ้น
มูลค่าตามราคาบัญชี	: 0.80 บาทต่อหุ้น คำนวณจากส่วนของผูถือหุ้นของบริษัทฯ จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 ซึ่งเท่ากับ 160.12 ล้านบาท และหารด้วยจำนวนหุ้นที่

ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ก่อนการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อยู่จำนวน 200 ล้านหุ้น

0.59 บาทต่อหุ้น คำนวณจากส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จากงบการเงิน ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 ซึ่งเท่ากับ 160.12 ล้านบาท และหารด้วยจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ หลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อยู่จำนวน 272 ล้านหุ้น (Fully Diluted)

การเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพในช่วง 6 เดือนก่อนหน้ายื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงานจนถึงช่วงเสนอขาย

☒ ไม่มี ☐ มี

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ออกและเสนอขายหลักทรัพย์กับกลุ่มที่ปรึกษาทางการเงินและหรือผู้จัดทำนายหลักทรัพย์ เช่น การถือหุ้นระหว่างกัน การมีกรรมการ ผู้บริหาร บุคลากร ของที่ปรึกษาทางการเงินและหรือผู้จัดทำนายหลักทรัพย์ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของผู้ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ การกู้ยืมจากกลุ่มที่ปรึกษาทางการเงินและหรือกลุ่มผู้จัดทำนายหลักทรัพย์ และความสัมพันธ์อื่นที่อาจทำให้ที่ปรึกษาทางการเงินและหรือผู้จัดทำนายหลักทรัพย์ขาดความเป็นอิสระในการทำหน้าที่

☒ ไม่มี ☐ มี

ที่มาของการกำหนดราคาเสนอขายและข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย:

การกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในครั้งนี้ พิจารณาจากอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price to Earnings Ratio : P/E) ทั้งนี้ ราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายหุ้นละ 9.80 บาท คิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 27.63 เท่า ซึ่งคำนวณจากผลประกอบการของบริษัทฯ ในรอบ 4 ไตรมาสที่ผ่านมา ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2563 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2564 ซึ่งมีกำไรสุทธิเท่ากับ 70.95 ล้านบาท เมื่อหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วก่อนการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อยู่จำนวน 200 ล้านหุ้น จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.35 บาท และคิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price to Earnings Ratio : P/E) เท่ากับ 37.57 เท่า เมื่อคำนวณจากผลประกอบการของบริษัทฯ ในรอบ 4 ไตรมาสที่ผ่านมา หารด้วยจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อยู่จำนวน 272 ล้านหุ้น (Fully Diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.26 บาท ทั้งนี้ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิดังกล่าวคำนวณจากผลประกอบการในอดีต 4 ไตรมาสย้อนหลัง โดยที่ยังมิได้พิจารณาถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

ข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย

เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย จึงได้เปรียบเทียบอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นของบริษัทฯ เทียบเคียงที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งประกอบธุรกิจธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยปัจจุบันลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร และธุรกิจคิวดัน และพัฒนาร่วมกับทีมวิจัยภายนอก รวมทั้งว่าจ้างผู้ผลิต เพื่อจัดทำนายผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ ซึ่งเป็นธุรกิจที่แตกต่างจากธุรกิจของบริษัทจดทะเบียนอื่นๆ ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จึงเปรียบเทียบอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นของบริษัทจดทะเบียนที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจบางส่วนที่คล้ายคลึงกับธุรกิจของบริษัทฯ 2 ธุรกิจ คือ ธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์การแพทย์ ในระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 17 สิงหาคม 2564 ถึงวันที่ 16 พฤศจิกายน 2564 โดยมีรายละเอียดดังนี้

บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ตลาดรองที่จดทะเบียน/หมวดธุรกิจ	ราคาเฉลี่ย (บาท) ^{1/}	P/E (เท่า)
บริษัท เคแอนด์เค ซุปเปอร์สโตร์ เซาท์เทิร์น จำกัด (มหาชน) (KK)	ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค	mai / บริการ	4.02	31.71

บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ตลาดรองที่จดทะเบียน/หมวดธุรกิจ	ราคาเฉลี่ย (บาท) ^{1/}	P/E (เท่า)
บริษัท ธนพิริยะ จำกัด (มหาชน) (TNP)	ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภคภายใต้ชื่อ "ธนพิริยะ"	mai / บริการ	5.62	25.57
บริษัท อินเตอร์ ฟาร์มา จำกัด (มหาชน) (IP)	ธุรกิจพัฒนา คิดค้น และจำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพ และนวัตกรรมความงามสำหรับคน และผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับสัตว์เลี้ยงและปศุสัตว์	mai / สินค้าอุปโภคบริโภค	21.76	96.97
บริษัท เซนต์เมด จำกัด (มหาชน) (SMD)	ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยนำเข้าจากผู้ผลิตต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายให้แก่สถานพยาบาลในประเทศและบุคคลทั่วไป	mai / สินค้าอุปโภคบริโภค	14.51	23.52
บริษัท เทคโนโลยีคัล จำกัด (มหาชน) (TM)	ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับสถานพยาบาลชั้นนำในประเทศ โดยได้รับการแต่งตั้งเป็น Exclusive Distributor จากผู้ผลิตชั้นนำจากต่างประเทศรวมถึงประเทศไทย	mai / สินค้าอุปโภคบริโภค	3.56	46.00
บริษัท วินเนอร์ยี เมดิคอล จำกัด (มหาชน) (WINMED)	ธุรกิจนำเข้า และจำหน่ายเครื่อง และชุดอุปกรณ์สำหรับการเก็บ การตรวจวิเคราะห์ วินิจฉัย และการบำบัดรักษาทางการแพทย์	mai / สินค้าอุปโภคบริโภค	6.30	49.12

ที่มา: www.setsmart

หมายเหตุ: ^{1/}เป็นราคาหุ้นถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก คำนวณโดยใช้มูลค่าการซื้อขายหารด้วยปริมาณการซื้อขาย

สัดส่วนหุ้นของ “ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร” ที่ไม่ติด Silent Period : จำนวน 37,337,500 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 13.73 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้

ตลาดรอง : ☐ SET ☒ mai

หมวดธุรกิจ (Sector) : บริการ

เกณฑ์เข้าจดทะเบียน : ☒ profit test

วัตถุประสงค์การใช้เงิน

บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ครั้งนี้หลังหักค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์เป็นจำนวนเงินสุทธิประมาณ 679.26 ล้านบาท ไปใช้ดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่คาดว่าจะใช้ (ล้านบาท)	ระยะเวลาการใช้เงินโดยประมาณ
1. ขยายสาขาและปรับปรุงสาขา	60.00	ภายในปี 2567
2. เงินทุนหมุนเวียน	619.26	ภายในปี 2567

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ในแต่ละปี ภายหลังการหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการ ฐานะการเงิน สภาพคล่องทางการเงิน และความจำเป็นในการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการบริหารกิจการ และแผนการขยายธุรกิจในอนาคต รวมถึงภาวะเศรษฐกิจ

บริษัทย่อย มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการของแต่ละบริษัทย่อย ในแต่ละปี โดยจะต้องคำนึงถึงผลการดำเนินงาน สภาพคล่องทางการเงิน กระแสเงินสด ฐานะทางการเงิน ความจำเป็นในการใช้เงินเป็นเงินทุนหมุนเวียน ภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงปัจจัยอื่นๆ

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายหลักทรัพย์

บริษัท เฮลท์ลีด จำกัด (มหาชน) (Healthlead Public Company Limited) (“บริษัทฯ” หรือ “เฮลท์ลีด”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2561 เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ลงทุนในบริษัทย่อย ดังนี้

- (1) บริษัท ไอแคร์ เฮลท์ จำกัด (Icare Health Company Limited) (“ไอแคร์ เฮลท์”) เป็นบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.00 ณ วันที่ 18 ธันวาคม 2563 ไอแคร์ เฮลท์ มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 65 ล้านบาท โดยไอแคร์ เฮลท์ ประกอบธุรกิจหลักคือ ธุรกิจร้านขายยา จำหน่ายยา เวชภัณฑ์ เวชสำอาง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร อุปกรณ์การแพทย์ และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพต่างๆ รวมกว่า 10,000 รายการ เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย โดยสามารถแบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์ออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

ประเภทสินค้า	ลักษณะ
ยาและผลิตภัณฑ์อาหารเสริม (Professional Healthcare)	สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทยา ซึ่งประกอบด้วยยาทั่วไป ยาสามัญประจำบ้าน และยาควบคุมพิเศษ เพื่อใช้รักษาอาการป่วยชนิดต่างๆ นอกจากนี้ยังรวมถึงผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อบำรุงสุขภาพ ใช้ป้องกันหรือบรรเทาอาการเจ็บป่วย โดยสินค้าประเภทนี้ถือเป็นสินค้าที่มีการจำหน่ายเป็นหลักในทุกสาขา
อุปกรณ์การแพทย์ และของใช้ในบ้าน (Home Healthcare)	สินค้าประเภทอุปโภค ซึ่งประกอบด้วยอุปกรณ์การแพทย์ เครื่องมือแพทย์ วัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ วัสดุหรืออุปกรณ์เพื่อบำบัดรักษาผู้ป่วย และผลิตภัณฑ์ใช้ภายในบ้าน ในการช่วยเหลือหรืออำนวยความสะดวกให้กับผู้ป่วยในบางลักษณะ เช่น ไมเท้าผู้สูงอายุ อุปกรณ์ช่วยพยุงเดิน หน้ากากทางการแพทย์ เครื่องวัดอุณหภูมิ เครื่องวัดความดันโลหิต เป็นต้น
สินค้าสุขภาพสำหรับภายนอก ร่างกาย (Personal Healthcare)	ประกอบด้วยสินค้าอุปโภคเพื่อสุขภาพหรือสุขอนามัย สำหรับใช้ภายนอก ร่างกาย เพื่อบำรุงสุขภาพของผู้ใช้ หรือบรรเทาและป้องกันอาการเจ็บป่วย เช่น แชมพูรักษาอาการหนังศีรษะร่วง สบู่บำรุงผิว เป็นต้น
สินค้าบริโภค (Deli Healthcare)	สินค้าบริโภค หรือสินค้าอื่นๆ ประกอบด้วย อาหาร เครื่องดื่ม หรืออาหารทางการแพทย์อื่นๆ เช่น นมผงสำหรับเด็ก นมผงสำหรับผู้สูงอายุ น้ำดื่มขวดเล็ก เป็นต้น

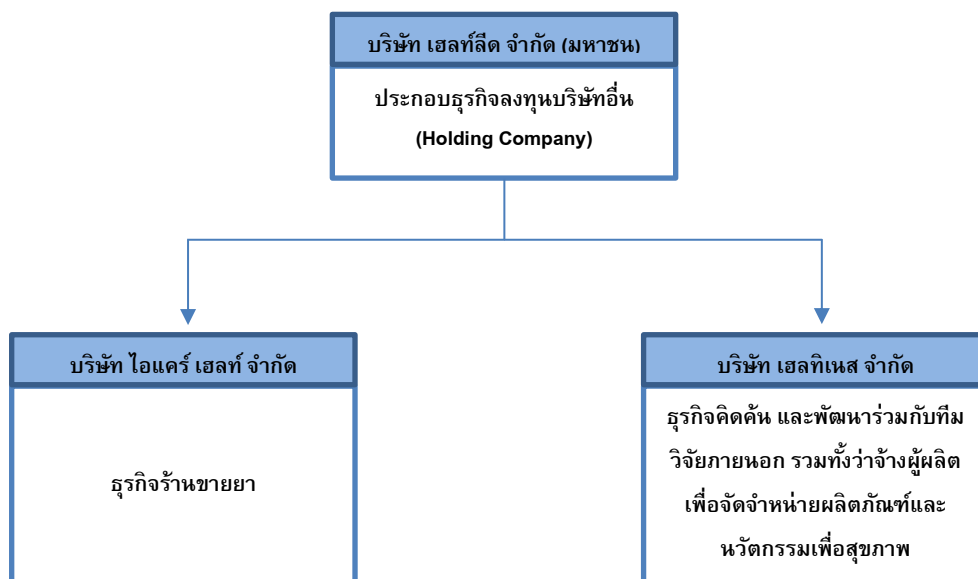
โดยสินค้าเหล่านี้จะจำหน่ายผ่านร้านขายยาทั้งหมด 4 แบรินด์ ซึ่งปัจจุบันมีจำนวน 26 สาขา (ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2564) ดังนี้

- iCare	10	สาขา
- Pharmax	12	สาขา
- vitaminclub	3	สาขา
- Super Drug	1	สาขา

(2) บริษัท เฮลท์เนส จำกัด (Healthiness Company Limited) (“เฮลท์เนส”) เป็นบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.00 ณ วันที่ 18 ธันวาคม 2563 เฮลท์เนส มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 35 ล้านบาท โดย เฮลท์เนส ประกอบธุรกิจหลักคือ คัดค้น และพัฒนาร่วมกับทีมวิจัยภายนอก รวมทั้งว่าจ้างผู้ผลิต เพื่อจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ ภายใต้ 2 แบรินด์ ดังนี้

1. PRIME เป็นแบรินด์ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่คัดสรรวัตถุดิบคุณภาพจากทั่วทุกมุมโลก ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ ภายใต้แบรินด์ PRIME จำนวนทั้งหมด 26 SKU
2. Besuto เป็นแบรินด์ผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อ ผลิตภัณฑ์สลายกลิ่น และ ผลิตภัณฑ์หน้ากาก ซึ่งปัจจุบัน เฮลท์เนส จำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรินด์ Besuto ทั้งหมด 9 SKU โดยปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ของเฮลท์เนส ส่วนใหญ่จำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างกลุ่มบริษัท



เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 136 ล้านบาท และมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 100 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนั้น บริษัทฯ จะมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 136 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 272 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 25 มีนาคม 2564 และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน สามารถสรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน		หลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. ภญ.มัทยา พันธุกานนท์	117,375,000	58.69	117,375,000	43.15
2. ภก.ศุภกร พันธุกานนท์	65,562,500	32.78	65,562,500	24.10
3. นพ.ธัญกร พันธุกานนท์	13,062,500	6.53	13,062,500	4.80
4. ภก.ร.อ.รัชพล ชลวัฒนสกุล	4,000,000	2.00	4,000,000	1.47
รวมจำนวนหุ้นก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์	200,000,000	100.00	200,000,000	73.53
จำนวนหุ้นที่เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย			7,200,000	2.65
จำนวนหุ้นที่เสนอขายต่อประชาชน			64,800,000	23.82
รวมจำนวนหุ้นหลังการเสนอขายหลักทรัพย์			272,000,000	100.00

สัดส่วนรายได้ของกลุ่มบริษัท

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563		ม.ค. – ก.ย. 2563		ม.ค. – ก.ย. 2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายยาและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	561.88	71.02	659.46	72.03	753.19	69.73	558.68	70.13	623.01	68.26
รายได้จากการขายอุปกรณ์การแพทย์และของใช้ในบ้าน	114.11	14.42	129.11	14.10	169.27	15.67	123.28	15.47	160.52	17.59
รายได้จากการขายสินค้าสุขภาพสำหรับภายนอกร่างกาย	69.74	8.81	73.28	8.00	95.79	8.87	71.27	8.95	78.71	8.62
รายได้จากการขายสินค้าบริโภค	35.66	4.51	44.37	4.85	45.84	4.24	33.18	4.16	40.45	4.43
รวมรายได้จากการขาย	781.39	98.76	906.22	98.99	1,064.09	98.52	786.41	98.71	902.69	98.90
รายได้อื่น*	9.82	1.24	9.29	1.01	16.02	1.48	10.26	1.29	10.06	1.10
รวมรายได้ทั้งหมด	791.21	100.00	915.51	100.00	1,080.11	100.00	796.67	100.00	912.74	100.00

หมายเหตุ * รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้จากการประชาสัมพันธ์สินค้าภายในร้านขายยา เป็นต้น

คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัท มีกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 7 ท่าน ประกอบด้วย

- | | |
|---------------------------------|-------------------------------------|
| 1. ผศ.ภญ.อภิฤดี เหมาะจุฑา | ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ |
| 2. นางสาวอัมไพวรรณ ลิ้มประภัสสร | ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ |
| 3. นางมารยาท ชีโรดม* | กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ |
| 4. นายธนาศักร กุลรัตนรักษ์ | กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ |
| 5. ภญ.มัทยา พันธุกานนท์ | กรรมการ |
| 6. ภก.ร.อ.รัชพล ชลวัฒนสกุล | กรรมการ |
| 7. ภก.ศุภกร พันธุกานนท์ | กรรมการ |

หมายเหตุ: * นางมารยาท ชีโรดม เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ที่เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้ โดยนางมารยาท ชีโรดม จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จากคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี สาขาการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการของบริษัทให้คำปรึกษาทางด้านธุรกิจและการลงทุนแห่งหนึ่ง จึงมีประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงิน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในเอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท)

สรุปปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท เป็นธุรกิจร้านค้าปลีกยาและเวชภัณฑ์ โดยมีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ จำนวน 2 ราย ราย โดยมียอดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายที่หนึ่งจำนวน 141.71 ล้านบาท จำนวน 275.63 ล้านบาท จำนวน 315.53 ล้านบาท และจำนวน 258.17 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.63 ร้อยละ 36.58 ร้อยละ 37.36 และร้อยละ 35.60 ของมูลค่าการจัดซื้อสินค้าของกลุ่มบริษัท ในปี 2561-2563 และงวด 9 เดือนแรก ปี 2564 ตามลำดับ และมียอดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายที่สองจำนวน 100.74 ล้านบาท จำนวน 240.73 ล้านบาท จำนวน 252.24 ล้านบาท และจำนวน 225.43 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 16.08 ร้อยละ 31.95 ร้อยละ 29.87 และร้อยละ 31.08 ของมูลค่าการจัดซื้อสินค้าของกลุ่มบริษัท ในปี 2561-2563 และงวด 9 เดือนแรก ปี 2564 ตามลำดับ ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบต่อการดำเนินงาน หากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวไม่สามารถจำหน่ายสินค้าให้กับกลุ่มบริษัท หรือไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ ตามกำหนดเวลา อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 2 ราย ดังกล่าว เป็นผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในอุตสาหกรรมยา โดยที่ยาและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารส่วนใหญ่ จะแต่งตั้งให้ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสองรายนี้เป็นตัวแทนจำหน่าย โดยกลุ่มบริษัทซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย 2 ราย ดังกล่าว มาตั้งแต่เปิดร้านขายยา และการดำเนินธุรกิจร่วมกันกว่า 28 ปี และเป็นไปด้วยดีมาโดยตลอด ยอดสั่งซื้อของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น มาอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตและการขยายสาขา จึงมั่นใจว่าจะสามารถรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายได้ต่อไป นอกจากนี้ ได้มีการสรรหา และคัดเลือกผู้ค้ารายใหม่เข้ามาขึ้นทะเบียนเป็น Approved Vendor List อย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดหาสินค้าให้เพียงพออย่างต่อเนื่อง

2. ความเสี่ยงจากการบริหารคลังสินค้า

การดำเนินธุรกิจร้านยา จำเป็นต้องมีการบริหารคลังสินค้าให้มีปริมาณที่เหมาะสม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและทันเวลา หากปริมาณสินค้าคงเหลือในคลังน้อยเกินไป จะมีความเสี่ยงในการสูญเสียโอกาสทางธุรกิจ หรือหากมีปริมาณสินค้าคงคลังมากเกินไป จะเพิ่มภาระในการบริหารสภาพคล่อง ดังนั้น ประสิทธิภาพในการบริหารคลังสินค้าส่งผลกระทบโดยตรงต่อการดำเนินธุรกิจและความสามารถในการทำกำไรอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญอย่างมากในการบริหารจัดการคลังสินค้า มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการควบคุมสินค้าตามรูปแบบ FIFO (First In First Out) ซึ่งพิจารณาอายุสินค้าควบคู่ไปด้วย โดยระบบสารสนเทศที่นำมาใช้ สามารถเชื่อมโยงข้อมูลสินค้าคงคลังที่คลังสินค้าและที่ร้านสาขา ฝ่ายจัดซื้อสินค้าจึงสามารถตรวจสอบปริมาณสินค้าคงคลังได้ตลอดเวลาและมีการประเมินความต้องการของสินค้าแต่ละชนิดตามสาขาต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ การแบ่งพื้นที่จัดเก็บสินค้า และการจัดเรียงสินค้าตาม ABC Analysis ซึ่งเป็นวิธีการในการจัดการสินค้าคงคลังโดยแบ่งตามความสำคัญและการหมุนเวียนของสินค้าแต่ละชนิด ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารคลังสินค้า ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยที่เพิ่มขึ้นตามลำดับจากเดิมที่ 74.28 วัน ในปี 2561 ลดลงเหลือ 54.14 วัน ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2564

3. ความเสี่ยงจากการแข่งขันสูงในอุตสาหกรรม

การเติบโตของมูลค่าตลาดร้านขายยา ได้ดึงดูดให้เกิดการแข่งขันในระดับที่สูงขึ้น จากทั้งผู้ประกอบการร้านขายยาขนาดใหญ่ (Chain Store) รวมถึงผู้ประกอบการค้าปลีกสมัยใหม่ ร้านค้าสะดวกซื้อ ที่เข้าร่วมแข่งขันในอุตสาหกรรม จึงอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทเป็นร้านยาในลักษณะ Chain Store ที่บริหารงานด้วยผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์และประสบการณ์ในธุรกิจมากกว่า 28 ปี จึงมุ่งเน้นการเปิดสาขาใหม่เพื่อเข้าถึงลูกค้าอย่างทั่วถึงภายในกรุงเทพมหานคร ด้วยแบรนด์ร้านขายยาที่เหมาะสมของแต่ละกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม ประกอบกับการมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าเสมอมาที่มีผลต่อการจัดหาสินค้า รวมถึงการจัดให้มีเภสัชกรอยู่ประจำทุกสาขา ลูกค้าจึงมั่นใจได้ถึงคุณภาพในการบริการ ปัจจัยเหล่านี้ทำให้กลุ่มบริษัทมีความพร้อมและสามารถที่จะแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นและเติบโตต่อไป

4. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจร้านขายยา จำเป็นต้องได้รับการอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งดำเนินการตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง หากภาครัฐมีการแก้ไขหรือออกระเบียบเพิ่มเติมขึ้นเกี่ยวกับธุรกิจร้านขายยา อาจส่งผลกระทบต่อประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงานของอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม กฎระเบียบ และกฎเกณฑ์จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของภาครัฐ กำหนดขึ้นโดยมุ่งหวังถึงประโยชน์ของประชาชนเป็นหลัก ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มบริษัททั้งด้านคุณภาพสินค้าและการบริการ โดยเฉพาะการดำเนินการตามวิธีการที่ดีทางเภสัชกรรม หรือ Good Pharmacy Practice (GPP) (รายละเอียดตามข้อมูลอุตสาหกรรมในหัวข้อ 2.3) ซึ่งเป็นหลักการสากลระดับโลก กลุ่มบริษัทมั่นใจว่า ร้านขายยาทั้งหมดมีคุณภาพตามเกณฑ์ทั้ง 3 ชั้นตามมาตรฐาน GPP ครบถ้วนแล้ว นอกจากนี้ ผู้บริหารของกลุ่มบริษัท ได้มีการติดตามข่าวสารเกี่ยวกับกฎหมาย กฎระเบียบ และกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านขายยาอย่างสม่ำเสมอ

5. ความเสี่ยงเกี่ยวกับสัญญาเช่าพื้นที่

ร้านขายยาแต่ละสาขาของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นการเช่าพื้นที่ในบริเวณศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า คอมมูนิตี้มอลล์ หรือชุมชนที่มีผู้อยู่อาศัยจำนวนมาก ที่เป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพ (Prime Location) ซึ่งสัญญาเช่าพื้นที่ทั้ง 26 สาขา (ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2564) มีสิทธิในการต่อสัญญาเช่าเมื่อหมดอายุตามเงื่อนไขทั่วไปในการให้เช่าพื้นที่ ดังนั้น หากไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่จากเจ้าของพื้นที่ หรือมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในการต่อสัญญา อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้เช่าทุกราย มีประวัติการชำระค่าเช่าที่ดี และปฏิบัติตามสัญญาเช่า อย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด จึงไม่เคยประสบปัญหาจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ รวมถึงแบรนด์ร้านขายยาของกลุ่มบริษัทยังเป็นที่มั่นใจของผู้บริโภคทั่วไป จึงส่งผลด้านดีต่อร้านค้าอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ ในกรณีที่ไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าว กลุ่มบริษัทมั่นใจว่าจะสามารถเช่าพื้นที่ที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับพื้นที่ดังกล่าวจากเจ้าของพื้นที่รายอื่นได้ในเงื่อนไขและราคาตลาดโดยทั่วไป ภายใต้ประสบการณ์และความชำนาญ ในธุรกิจของผู้บริหาร ที่มีความเชี่ยวชาญในการเลือกพื้นที่เช่าเพื่อเปิดร้านสาขาและสามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

6. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางเภสัชกรรม

จากประกาศกฎหมายฉบับใหม่ในปี 2557 โดยกระทรวงสาธารณสุข ที่กำหนดให้ร้านขายยาแผนปัจจุบัน จำเป็นต้องมีเภสัชกรอยู่ประจำร้าน เภสัชกรจึงเป็นที่ต้องการของตลาดร้านขายยามากขึ้น หากไม่สามารถจัดหาเภสัชกรมาปฏิบัติงานในแต่ละสาขาอย่างเพียงพอ จะส่งผลกระทบต่อคุณสมบัติในการต่ออายุใบอนุญาต และส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทไม่เคยประสบปัญหาด้านการขาดแคลนบุคลากรทางด้านเภสัชกรรม เนื่องจากกลุ่มบริษัทได้มีการเปิดรับเป็นแหล่งฝึกงานของนิสิตและนักศึกษาคณะเภสัชศาสตร์ และมีการลงนามเป็นบันทึกข้อตกลงร่วมมือทางวิชาการกับจากสถานศึกษาชั้นนำต่างๆ ทำให้มีนักศึกษาเข้ามาฝึกงานกับสาขาต่างๆ อย่างต่อเนื่อง และมีนิสิตนักศึกษาบางส่วนที่กลับเข้ามาทำงานกับ กลุ่มบริษัทเมื่อสำเร็จการศึกษา ทำให้กลุ่มบริษัทมีบุคลากรทางเภสัชกรรมเข้ามาหมุนเวียนอย่างต่อเนื่อง

7. ความเสี่ยงจากการเติบโตของตลาดออนไลน์และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

การเกิดขึ้นของตลาดออนไลน์ ได้ส่งผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป จึงเกิดผลกระทบอย่างรวดเร็วและรุนแรงต่อธุรกิจหลายภาคส่วน การสั่งซื้อของทางแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเช่น Shopee หรือ Lazada มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ หากไม่สามารถปรับตัวตามเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภค จะส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันลดลง และเกิดผลกระทบด้านลบต่อผลการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม กฎหมายกำหนดให้สินค้าเวชภัณฑ์ประเภทยาที่เป็นสินค้าหลักในธุรกิจของกลุ่มบริษัทยังไม่สามารถจำหน่ายผ่านทางช่องทางออนไลน์ได้ นอกจากนี้ พฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าประเภทยา ที่เป็นสินค้าที่ส่งผลกระทบโดยตรงกับสุขภาพของผู้ใช้สินค้า ผู้บริโภคจึงยังคงมีพฤติกรรมการซื้อยาตามคำสั่งแพทย์หรือซื้อยาตามคำแนะนำของเภสัชกรผ่านร้านขายยาเป็นหลัก ในส่วนของสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เวชสำอาง และสินค้าอุปโภคเพื่อสุขภาพหรือสุขอนามัย ที่สามารถซื้อขายผ่านช่องทางออนไลน์ กลุ่มบริษัทได้มีการ

ปรับตัวโดยริเริ่มการทำการตลาดออนไลน์ ผ่าน Social Media และเริ่มการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม Shopee และ Lazada ซึ่งจะเป็นช่องทางเพื่อขยายการตลาดออนไลน์ของกลุ่มบริษัทได้ ในอนาคต

8. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

นางมัทยา พันธุกานนท์ ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานคณะกรรมการบริหาร เป็นผู้ที่มีความรู้ ประสบการณ์ และความชำนาญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านขายยามากว่า 28 ปี อีกทั้งยังมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทยาและเวชภัณฑ์มาอย่างยาวนาน ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานได้ ทั้งนี้ จากการที่ นางมัทยา พันธุกานนท์ ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 43.15 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นครั้งนี้ (รวมการถือหุ้นของบุคคลที่เกี่ยวข้อง) ซึ่งเป็นแรงจูงใจที่จะช่วยให้ผู้บริหารดำเนินการบริหารงานกลุ่มบริษัทต่อไป นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีนโยบายการฝึกอบรมพนักงานและผู้บริหารในส่วนงานต่างๆ เพื่อที่จะสามารถช่วยผู้บริหารหลักในการบริหารงานต่างๆ รวมทั้งมีแผนสืบทอดตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงเพื่อให้สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ

9. ความเสี่ยงจากการสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 (COVID-19)

ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2563 เป็นช่วงที่ประเทศไทยเริ่มได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ซึ่งมีการแพร่ระบาดรุนแรงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รัฐบาลจึงเริ่มมีการบังคับใช้มาตรการเพื่อควบคุมการแพร่ระบาด ที่ส่งผลกระทบกับเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบการหลายรายไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่มีผลต่อรายได้และกำลังซื้อของประชากร รวมถึงรูปแบบการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมผู้บริโภคภายใต้ “ความปกติรูปแบบใหม่” (New Normal) นอกจากนี้ หากมีการแพร่ระบาดภายในพื้นที่ของสาขาหรือสำนักงานของกลุ่มบริษัท อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจและผลการดำเนินงาน ซึ่งที่ผ่านมากลุ่มบริษัทได้รับผลกระทบในช่วงต้นปี 2563 จากการสั่งปิดสถานที่ที่มีความเสี่ยง ซึ่งรวมถึงห้างสรรพสินค้าที่ กลุ่มบริษัทมีสาขาที่เปิดทำการอยู่ภายใต้แบรนด์ “vitaminclub” ที่ถึงแม้ว่าร้านขายยาหรือร้านสินค้าอื่นที่จำเป็นต้องดำรงชีวิตจะได้รับการยกเว้นให้เปิดบริการตามปกติ แต่จากการที่ประชาชนผู้มาซื้อสินค้าหรือใช้บริการของห้างสรรพสินค้ามีจำนวนลดลงอย่างมาก ทำให้จำเป็นต้องพิจารณาปิดสาขาเหล่านี้ชั่วคราวเพื่อหลีกเลี่ยงการขาดทุนจากการเปิดให้บริการโดยไม่มียอดค้า ในส่วนของการจัดส่งสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย ยังคงจัดส่งได้ตามปกติ นอกจากนี้ผู้บริหารรวมถึงฝ่ายจัดซื้อของกลุ่มบริษัท ได้มีการติดตามสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 อย่างใกล้ชิด

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินค้าทางด้านสุขภาพ ทั้งยา เวชภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เครื่องมือทางการแพทย์ ทั้งในลักษณะของร้านยาปลีก รวมทั้งเป็นผู้คิดค้น และพัฒนาร่วมกับทีมวิจัยภายนอก รวมทั้งว่าจ้างผู้ผลิต เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ โดยเฉพาะแบรนด์ Besuto ที่ถูกพัฒนาเพื่อรับมือกับการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส ทำให้ถึงแม้ว่าการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 จะส่งผลกระทบในวงกว้างต่อภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภค แต่ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากรายได้จากการขายของกลุ่มบริษัทที่เติบโตขึ้นจาก 906.22 ล้านบาท ในปี 2562 เป็น 1,064.09 ล้านบาท ในปี 2563 คิดเป็นอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 17.42 และในงวด 9 เดือนแรก ปี 2564 มีรายได้จากการขายจำนวน 902.69 ล้านบาท ซึ่งมากกว่างวด 9 เดือนแรก ปี 2563 ที่มีรายได้จากการขายอยู่ที่ 786.41 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 14.79 นอกจากนี้ การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ได้เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมด้านสุขภาพของประชาชน ให้หันมาใส่ใจกับการดูแลสุขภาพมากขึ้นผ่านการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพในเชิงป้องกันหรือเจ็บป่วยที่อาจเกิดขึ้น ทำให้มีความต้องการของสินค้าสุขภาพสูงขึ้นจากในอดีต ซึ่งนับเป็นปัจจัยที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทในอนาคต

10. ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 25

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ บริษัทฯ จะมีผู้ถือหุ้นใหญ่คือนางมัทยา พันธุกานนท์ ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการ และประธานกรรมการบริหาร โดยถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 43.15 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน จึงอาจทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวสามารถใช้สิทธิคัดค้านในมติที่สำคัญในการประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับเรื่องที่เกี่ยวข้องหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การลดหรือเพิ่มทุน และการควบรวมกิจการ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ

ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ ยิ่งไปกว่านั้นแล้ว โครงสร้างคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย กรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน (ซึ่งรวมประธานกรรมการ) จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ และช่วยให้การกำกับดูแลการบริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

11 ความเสี่ยงเกี่ยวกับตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ต่อประชาชนในครั้งนี้ จะเป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรอง หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว และบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วและมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าด้วยการรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทฯ ต้องมีจำนวนผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้แล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด

12 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศไทยอาจมีข้อจำกัดในการใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในอนาคต

ในอนาคตบริษัทอาจมีการออกตราสารต่างๆ รวมถึงหุ้นสามัญเพิ่มทุน และตราสารประเภทอื่น เช่น ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (Warrant) หรือใบแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่โอนสิทธิได้ (TSR) หรือหุ้นกู้แปลงสภาพเป็นครั้งคราว โดยอาจจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในกรณีที่บริษัทเสนอหรือให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นสามัญเดิมในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนหรือสิทธิใดๆ ในรูปแบบใดๆ บริษัทมีสิทธิใช้ดุลยพินิจในการดำเนินการเสนอขายตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้น โดยบริษัทอาจไม่เสนอสิทธิในการจองซื้อตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศไทยบางสัญชาติ (Restricted Countries) หากการเสนอขายดังกล่าวทำให้บริษัทมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามขั้นตอนหรือข้อกำหนดของกฎหมายของประเทศที่เกี่ยวข้อง

ดังนั้น การปฏิบัติตามกฎหมายหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของกฎเกณฑ์อื่นในบางประเทศ อาจทำให้ผู้ลงทุนบางกลุ่มไม่สามารถใช้สิทธิในการซื้อตราสารดังกล่าวตามสัดส่วนได้ ซึ่งอาจส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ลงทุนดังกล่าวลดลง ทั้งนี้ บริษัทไม่มีหน้าที่ต้องดำเนินการยื่นขอจดทะเบียนหุ้นสามัญของบริษัทในประเทศใด เพื่อให้ผู้ลงทุนต่างชาติสามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนในอนาคต

สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท สำหรับปี 2561-2563 และ งวดไตรมาส 3 ปี 2563 และ 2564

รายละเอียด	งบการเงิน เสมือน*	งบการเงินรวม				
		ปี 2561**	ปี 2562**	ปี 2563	ม.ค. - ก.ย. 2563	ม.ค. - ก.ย. 2564
สินทรัพย์รวม (ล้านบาท)		258.47	312.22	413.81	375.37	419.04
หนี้สินรวม (ล้านบาท)		156.53	188.50	273.23	248.62	258.92
ส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)		101.94	123.71	140.59	126.75	160.12
รายได้รวม*** (ล้านบาท)		791.21	915.51	1,080.11	796.67	912.74
ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวม*** (ล้านบาท)		788.60	886.78	1,013.57	746.89	841.45
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ*** (ล้านบาท)		0.39	21.77	52.08	38.65	57.53
มูลค่าที่ตราไว้ (Par Value) (บาท)		10.00	10.00	0.50	10.00	0.50
กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) (Fully Diluted) ¹⁾ (บาท/หุ้น)		0.001	0.08	0.19	0.14	0.21
อัตรากำไรขั้นต้น (%)		17.66	20.09	21.89	21.78	22.76
อัตรากำไรสุทธิ (%)		0.05	2.38	4.82	4.85	6.30
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น (D/E) (เท่า)		1.54	1.52	1.94	1.96	1.62

รายละเอียด	งบการเงิน เสมือน*	งบการเงินรวม			
		ปี 2561**	ปี 2562**	ปี 2563	ม.ค. – ก.ย. 2563 ม.ค. – ก.ย. 2564
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA) (%)	0.15	7.75	14.35	13.06 ²⁾	18.42 ²⁾
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) (%)	0.41	20.11	39.41	38.56 ²⁾	51.02 ²⁾

หมายเหตุ : * ข้อมูลทางการเงินรวมเสมือนนี้ถือเสมือนว่าบริษัท ได้จัดตั้งขึ้น โดยมีทุนจดทะเบียน 80.00 ล้านบาท จากการรับชำระเป็นเงินลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท ไอแคร์ เฮลท์ จำกัด มูลค่า 55.00 ล้านบาท และ บริษัท เฮลทีเนส จำกัด (เดิมชื่อ: บริษัท ฟาร์แมกซ์ รีเทล จำกัด) มูลค่า 25.00 ล้านบาท ซึ่งเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน บริษัทฯ ควบคุมบริษัทย่อย ทั้ง 2 แห่งในจำนวนหุ้น ร้อยละ 100.00 ในวันที่ 1 มกราคม 2560

** เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบ ผู้บริหารได้ปรับปรุงงบการเงินปี 2561 - 2562 เพื่อให้สอดคล้องกับที่ในระหว่างปี 2564 บริษัทได้บทวนรายการที่เกี่ยวกับการรวมธุรกิจของกลุ่มบริษัท และสรุปได้ว่าการรวมธุรกิจระหว่าง บริษัท เฮลท์ลีด จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เฮลทีเนส จำกัด ไม่ถือเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันตามที่เคยนำเสนอในงบการเงินในงวดก่อน ดังนั้น ส่วนต่างระหว่างสิ่งตอบแทนในการรวมธุรกิจกับสินทรัพย์และหนี้สินสุทธิที่ระบุได้ - ที่ได้รับ ระหว่าง บริษัท เฮลท์ลีด จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เฮลทีเนส จำกัด จึงต้องแสดงเป็น “ค่าความนิยม” ในงบแสดงฐานะการเงินรวม จากสาเหตุดังกล่าว ส่งผลทำให้ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะการเงินรวมเสมือน ปี 2561 มีการเปลี่ยนแปลงจาก 15.20 ล้านบาท เป็น 22.15 ล้านบาท และค่าความนิยมเพิ่มขึ้นเป็น 15.62 ล้านบาท บริษัทฯ จึงปรับปรุงงบการเงินสำหรับงบแสดงฐานะการเงินรวมย้อนหลัง โดยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่องบกำไรขาดทุน

*** เป็นผลประกอบการรวมของ บริษัท เฮลท์ลีด จำกัด (มหาชน) บริษัท ไอแคร์ เฮลท์ จำกัด และ บริษัท เฮลทีเนส จำกัด ในปี 2561

- 1) คำนวณโดยใช้จำนวนหุ้นสามัญหลังการเสนอขายในครั้งนี้อาจมีจำนวน 272,000,000 หุ้น
- 2) ปรับให้เป็นตัวเลขเต็มปีเพื่อการเปรียบเทียบ (Annualized)

คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

ผลการดำเนินงาน

กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมจำนวน 791.21 ล้านบาทในปี 2561 จำนวน 915.51 ล้านบาทในปี 2562 และจำนวน 1,080.11 ล้านบาทในปี 2563 คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.71 และร้อยละ 17.98 สำหรับปี 2562 และ 2563 ตามลำดับ สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2564 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมจำนวน 912.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.57 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วยรายได้จากการขาย และรายได้อื่น โดยในปี 2561 - 2563 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2564 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายต่อรายได้รวม คิดเป็นร้อยละ 98.76 ร้อยละ 98.99 ร้อยละ 98.52 และร้อยละ 98.90 ตามลำดับ และมีสัดส่วนรายได้อื่นต่อรายได้รวมที่ร้อยละ 1.24 ร้อยละ 1.01 ร้อยละ 1.48 และร้อยละ 1.10 ตามลำดับ

รายได้จากการขาย

รายได้จากการขายของกลุ่มบริษัท สามารถแบ่งตามประเภทของผลิตภัณฑ์ ในปี 2561-2563 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2564 เป็นดังนี้

โครงสร้างรายได้	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายยาและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	561.88	71.91	659.46	72.77	753.19	70.78
รายได้จากการขายอุปกรณ์การแพทย์และของใช้ในบ้าน	114.11	14.60	129.11	14.25	169.27	15.91
รายได้จากการขายสินค้าสุขภาพสำหรับภายนอกร่างกาย	69.74	8.93	73.28	8.09	95.79	9.00
รายได้จากการขายสินค้าบริโภค	35.66	4.56	44.37	4.89	45.84	4.31
รวมรายได้จากการขาย	781.39	100.00	906.22	100.00	1,064.09	100.00

โครงสร้างรายได้	ม.ค. – ก.ย. 2563		ม.ค. – ก.ย. 2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายยาและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	558.68	71.04	623.01	69.02
รายได้จากการขายอุปกรณ์การแพทย์และของใช้ในบ้าน	123.28	15.68	160.52	17.78
รายได้จากการขายสินค้าสุขภาพสำหรับภายนอกร่างกาย	71.27	9.06	78.71	8.72
รายได้จากการขายสินค้าบริโภค	33.18	4.22	40.45	4.48
รวมรายได้จากการขาย	786.41	100.00	902.69	100.00

รายได้จากการขายของกลุ่มบริษัท ประกอบไปด้วยรายได้จากการขายในธุรกิจร้านขายยา ซึ่งดำเนินงานโดย ไอแคร์ เฮลท์ และส่วนที่เหลือมาจากรายได้จากการขายของ เฮลทีเนส โดยในปี 2561 – ไตรมาส 3 ปี 2562 เฮลทีเนส ยังมีรายได้จากการขายจากการดำเนินธุรกิจร้านขายยา อย่างไรก็ตาม ภายหลังการโอนย้ายธุรกิจร้านขายยาของเฮลทีเนส ไป ไอแคร์ เฮลท์ ในเดือนตุลาคม ปี 2562 เฮลทีเนส ได้เปลี่ยนประเภทธุรกิจมาเป็นธุรกิจคิดค้น และพัฒนาร่วมกับทีมวิจัยภายนอก รวมทั้งว่าจ้างผู้ผลิต เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ โดยรายได้ของเฮลทีเนส หลังจากการปรับโครงสร้างธุรกิจของกลุ่มบริษัท จะเป็นการจำหน่ายสินค้าให้กับ ไอแคร์ เฮลท์ เพื่อไปจำหน่ายต่อในร้านสาขา และจำหน่ายให้ลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการต่างๆ ซึ่งซื้อผลิตภัณฑ์ของ เฮลทีเนส เพื่อนำไปจำหน่ายแก่ผู้บริโภคสุดท้าย (End Users) รวมถึงจำหน่ายโดยตรงให้แก่ลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ

กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกประเภทสินค้าในปี 2561-2563 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 15.98 และร้อยละ 17.42 ในปี 2562 และ 2563 ตามลำดับ โดยในปี 2561-2563 รายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทจะมาจากรายได้จากการขายยาและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 70.78 ถึงร้อยละ 72.77 ของรายได้จากการขายรวม และมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ร้อยละ 15.78 รวมถึงรายได้จากการขายอุปกรณ์การแพทย์และของใช้ในบ้านที่มีสัดส่วนการขายรองลงมาที่ประมาณร้อยละ 14.25 ถึงร้อยละ 15.91 ของรายได้จากการขายรวม และมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ร้อยละ 21.80 รายได้จากการขายในงวด 9 เดือนแรกของปี 2564 เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.79 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า แต่รายได้ส่วนใหญ่ยังคงประกอบไปด้วยรายได้จากการขายยาและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และอุปกรณ์การแพทย์และของใช้ในบ้านที่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 69.02 และ 17.78 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทสามารถจำแนกรายได้จากการขายตามช่องทางการจำหน่ายได้ ดังนี้

ช่องทางการจำหน่าย	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563		ม.ค. – ก.ย. 2563		ม.ค. – ก.ย. 2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายปลีก	767.20	98.18	876.70	96.74	1,050.99	98.77	777.26	98.84	894.75	99.12
รายได้จากการขายส่ง	14.19	1.82	29.52	3.26	13.10	1.23	9.15	1.16	7.94	0.88
รวมรายได้จากการขาย	781.39	100.00	906.22	100.00	1,064.09	100.00	786.41	100.00	902.69	100.00

รายได้จากการขายปลีก

รายได้จากการขายปลีกเป็นรายได้จากการจำหน่ายสินค้า ผ่านสาขาร้านขายยา 4 แบรินด์ ได้แก่ “iCare” “Pharmax” “vitaminclub” และ “Super Drug”

ในปี 2561-2563 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2563 และ ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีจำนวนสาขาของร้าน “iCare” “Pharmax” “vitaminclub” และ “Super Drug” ดังนี้

จำนวนสาขา	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ม.ค. – ก.ย. 2563	ม.ค. – ก.ย. 2564
ต้นงวด	26	25	25	25	25
เปิดสาขาระหว่างงวด	+1	+1	+2	+1	+1
ปิดสาขาระหว่างงวด	-2	-1	-2	-	-1
ปลายงวด	25	25	25	26	25

หมายเหตุ : ปัจจุบันมีจำนวนสาขาทั้งหมด 26 สาขา โดยได้เปิดทำการ Pharmax สาขาโรบินสันลาดกระบัง และ Pharmax สาขามาร์เก็ตเพลส กรุงเทพฯ กรีธา ในเดือนกันยายน และตุลาคม 2564 ตามลำดับ (ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2564)

ในปี 2561-2563 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายปลีกจำนวน 767.20 ล้านบาท 876.70 ล้านบาท และ 1050.99 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 96.97 ร้อยละ 95.76 และร้อยละ 97.30 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2562 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายปลีกเพิ่มขึ้นจากปี 2561 จำนวน 109.50 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.27 จากการที่กลุ่มบริษัทเปิดสาขาใหม่ 2 สาขา ได้แก่ ร้าน vitaminclub สาขาแฟชั่นไอส์แลนด์ และร้าน iCare สาขาเพชรเกษม 56 ในเดือนพฤศจิกายน ปี 2561 และปี 2562 ตามลำดับ โดยทั้งสองสาขาทำให้รายได้โดยรวมของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น ในขณะเดียวกันยอดขายต่อบัตร (Spending per Ticket) ปี 2562 เพิ่มขึ้นจาก 384.68 บาทต่อบัตร ในปี 2561 เป็น 430.70 บาทต่อบัตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.96 สาเหตุส่วนหนึ่งเกิดจากการรวมร้านขายยาไว้ด้วยกัน ทำให้การบริหารจัดการสินค้าได้ดีขึ้น สามารถบริหารจัดการให้ทุกสาขามีสินค้าครบถ้วนตามความต้องการของลูกค้า

สำหรับปี 2563 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายปลีกเพิ่มขึ้นจากปี 2562 จำนวน 174.28 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.88 สาเหตุมาจากการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่เริ่มเกิดการระบาดขึ้นในช่วงปลายปี 2562 ถึงช่วงต้นปี 2563 และขยายเป็นวงกว้างอย่างต่อเนื่อง รัฐบาลได้ประกาศใช้พระราชกำหนดบริหารราชการแผ่นดินในสถานการณ์ฉุกเฉิน และได้มีการสั่งปิดสถานที่หลายแห่งเพื่อยับยั้งการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้ประชาชนมีความตื่นตระหนกในสถานการณ์ดังกล่าว และเข้าซื้ออุปกรณ์ทางการแพทย์ประเภทหน้ากากอนามัย และแอลกอฮอล์สำหรับล้างมือประเภทต่างๆ มากขึ้น ทำให้กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายอุปกรณ์การแพทย์มากขึ้น และทำให้สัดส่วนรายได้ของงวดปี 2563 ของอุปกรณ์การแพทย์และของใช้ในบ้านเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ ยาและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มบริษัทก็มียอดขายเพิ่มขึ้นเช่นกัน ในขณะเดียวกันยอดขายต่อบัตรในปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 470.08 บาทต่อบัตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.14 จากการที่กลุ่มบริษัทหันมาให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการขายมากขึ้น รวมทั้งจากสถานการณ์โควิด-19 ทำให้ยอดขายต่อบัตรของลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายปลีกเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าจำนวน 117.49 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.12 โดยยอดขายต่อบัตรในงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2564 เท่ากับ 553.39 บาทต่อบัตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 19.08 จากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าที่ 464.72 บาทต่อบัตร สาเหตุส่วนใหญ่เกิดจากสถานการณ์โควิด-19 ที่แพร่ระบาดรุนแรงมากขึ้นในไตรมาส 2-3 ปี 2564 ส่งผลทำให้ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องมียอดขายเพิ่มขึ้นทั้งยา อาหารเสริม และอุปกรณ์การแพทย์ และจากผลจากการแพร่ระบาดในปี 2563 ทำให้ร้านขายยาในกลุ่มบริษัทเป็นที่รู้จักมากขึ้น จากการที่มีสินค้าครบตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งสาขาส่วนใหญ่ ตั้งอยู่ในชุมชน และ Community Mall มีผลกระทบจากการปิดห้างสรรพสินค้าค่อนข้างน้อย

อัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (Same Store Sales Growth)

สำหรับการเติบโตของยอดขายในปี 2562 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายของสาขาเดิมจำนวน 23 สาขา (ไม่นับสาขาที่เปิด/ปิดระหว่างปี 2561 และ 2562) จำนวน 746.34 ล้านบาท และจำนวน 855.30 ล้านบาท ในปี 2561-2562 ตามลำดับ กลุ่มบริษัทมีอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (Same Store Sales Growth) ของปี 2562 เทียบกับปี 2561 เติบโตขึ้นจำนวน 108.96 ล้านบาท หรือร้อยละ 14.60

สำหรับการเติบโตของยอดขายในปี 2563 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายของสาขาเดิมจำนวน 22 สาขา (ไม่นับสาขาที่เปิด/ปิดระหว่างปี 2562 และ 2563) จำนวน 855.10 ล้านบาท และจำนวน 1,010.82 ล้านบาท ในปี 2562-2563 ตามลำดับ กลุ่มบริษัทมีอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (Same Store Sales Growth) ของปี 2563 เทียบกับปี 2562 เติบโตขึ้นจำนวน 155.72 ล้านบาท หรือร้อยละ 18.21

งวด 9 เดือนแรกของ ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายของสาขาเดิมจำนวน 22 สาขา (ไม่นับสาขาที่เปิด/ปิดระหว่างงวด 9 เดือนแรกของปี 2563 และ ปี 2564) จำนวน 871.25 ล้านบาท และจำนวน 749.09 ล้านบาท ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2563 และ ปี 2564 ตามลำดับ รายได้จากการขายของสาขาเดิม (Same Store Sales Growth) ของงวด 9 เดือนแรกของปี 2564 ของกลุ่มบริษัท เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนแรกของปี 2563 เพิ่มขึ้นจำนวน 122.16 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 16.31

รายได้จากการขายส่ง

ปัจจุบัน ไอแคร์ เฮลท์ และ เฮลทิเนส มีรายได้จากการขายส่ง ซึ่งเป็นรายได้จากการจำหน่ายสินค้าทั้ง 4 ประเภท ผ่านสำนักงานใหญ่ของ ไอแคร์ เฮลท์ และ เฮลทิเนส โดย ไอแคร์ เฮลท์ มีการจำหน่ายสินค้าให้กับองค์กร เพื่อใช้เป็นคลังยาสำหรับพนักงานขององค์กรนั้น รวมทั้งมีการจำหน่ายสินค้าให้กับร้านขายยาอื่นที่ซื้อเพื่อไปจำหน่ายต่อ และเฮลทิเนส มีการขายส่งให้ลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการต่างๆ ซึ่งซื้อผลิตภัณฑ์ของ เฮลทิเนส เพื่อนำไปจำหน่ายแก่ผู้บริโภคสุดท้าย (End Users) อีกทอดหนึ่ง

ในปี 2561-2563 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายส่ง จำนวน 14.19 ล้านบาท 29.52 ล้านบาท และ 13.10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.79 ร้อยละ 3.22 และร้อยละ 1.21 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2562 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายส่งเพิ่มขึ้นจากปี 2561 จำนวน 15.33 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 108.08 เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีลูกค้าขายส่งรายใหญ่เพิ่มมากขึ้น

สำหรับปี 2563 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายส่งลดลงจากปี 2562 จำนวน 16.42 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 55.62 เนื่องจากในปี 2563 ลูกค้ารายใหญ่มีปริมาณสั่งซื้อลดลงเนื่องจากได้รับผลกระทบจากการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายส่งลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า จำนวน 1.21 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 13.24 เนื่องจากปัจจุบัน ไอแคร์ เฮลท์ เน้นการขายปลีก และไม่มีแผนการขยายฐานลูกค้าขายส่ง

ปัจจุบัน ไอแคร์ เฮลท์ ไม่มีแผนการขยายฐานลูกค้าขายส่ง โดย ไอแคร์ เฮลท์ มุ่งเน้นการเปิดสาขาร้านขายยาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยมุ่งหวังให้ครอบคลุมพื้นที่ในจังหวัดกรุงเทพฯ ให้มากที่สุด เพื่อให้กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ในพื้นที่ต่างๆ เข้าถึงและสามารถซื้อสินค้าที่ร้านสาขาของ ไอแคร์ เฮลท์ ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปัจจุบัน เฮลทิเนส ประกอบธุรกิจ คัดค้าน และพัฒนาร่วมกับทีมวิจัยภายนอก รวมทั้งว่าจ้างผู้ผลิต เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ ภายใต้แบรนด์ “PRIME” และ “Besuto” โดยมุ่งเน้นลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการต่างๆ เช่น ร้านขายยาในเครือกลุ่มบริษัท ร้านขายยาอิสระทั่วไป และร้านค้าปลีกในรูปแบบอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งซื้อผลิตภัณฑ์ของ เฮลทิเนส เพื่อนำไปจำหน่ายแก่ผู้บริโภคสุดท้าย (End Users) อีกทอดหนึ่ง ดังนั้น รายได้จากการขายส่งของกลุ่มบริษัทอาจมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยปัจจุบัน เฮลทิเนส ขายส่งผลิตภัณฑ์ให้กับ ไอแคร์ เฮลท์ เป็นหลัก จำนวน 19.48 ล้านบาท และ 27.89 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 99.53 และ 95.41 ของรายได้จากการขายของ เฮลทิเนส ในปี 2563 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2564 ตามลำดับ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีรายได้อื่น เช่น ดอกเบี้ยรับ รายได้จากการประชาสัมพันธ์สินค้าภายในร้านขายยา รายได้ที่ได้รับจากผู้จัดจำหน่ายในการสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ เป็นต้น โดยในปี 2561-2563 และงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีรายได้อื่นจำนวน 9.82 ล้านบาท จำนวน 9.29 ล้านบาท จำนวน 16.02 ล้านบาท และจำนวน 10.06 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.24 ร้อยละ 1.01 ร้อยละ 1.48 และร้อยละ 1.10 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ต้นทุนขาย

กลุ่มบริษัทมีต้นทุนขายในปี 2561 – 2563 จำนวน 643.43 ล้านบาท จำนวน 724.17 ล้านบาท และจำนวน 831.18 ล้านบาท ตามลำดับ และมีกำไรขั้นต้นจำนวน 137.96 ล้านบาท 182.05 ล้านบาท และ 232.91 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 17.66 ร้อยละ 20.09 และร้อยละ 21.89 ตามลำดับ โดยต้นทุนขายของกลุ่มบริษัทคือ ต้นทุนสินค้า ซึ่งเป็นสินค้าที่กลุ่มบริษัทซื้อเพื่อจำหน่าย โดยทั้งในปี 2562 และ 2563 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนขายที่เพิ่มมากขึ้นซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น กลุ่มบริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการรวมธุรกิจของ ไอแคร์ เฮลท์ และ เฮลทิเนส ซึ่งเพิ่มอำนาจการต่อรองในการซื้อสินค้ากับผู้จัดจำหน่าย และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานหรือมี Synergy ในการประกอบธุรกิจมากขึ้น ทั้งในเรื่องการบริหารจัดการคลังสินค้า การส่งสินค้า การบริหารจัดการสาขา

งวด 9 เดือนแรกของ ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนขายจำนวน 697.19 ล้านบาท และมีกำไรขั้นต้นจำนวน 205.49 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 22.76 ซึ่งเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าและปี 2563 เนื่องจาก เฮลทิเนส มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อสุขภาพเพิ่มมากขึ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างสูง

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ในปี 2561-2563 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 106.14 ล้านบาท จำนวน 113.17 ล้านบาท และจำนวน 123.58 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.58 ร้อยละ 12.49 และร้อยละ 11.61 ของรายได้จากการขาย โดยต้นทุนในการจัดจำหน่ายหลักของกลุ่มบริษัท คือ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน เช่น เงินเดือน ค่าจ้าง ค่าล่วงเวลา เป็นต้น และค่าเช่าสาขาต่างๆ โดยในปี 2561-2563 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานคิดเป็นร้อยละ 43.21 ร้อยละ 46.80 และร้อยละ 56.69 ต่อต้นทุนในการจัดจำหน่ายรวม และมีสัดส่วนค่าเช่าคิดเป็นร้อยละ 31.36 ร้อยละ 32.34 และร้อยละ 12.84 ต่อต้นทุนในการจัดจำหน่ายรวม ในปี 2561-2563 ตามลำดับ และจากการนำมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า มาปฏิบัติ ส่งผลทำให้ในปี 2563 กลุ่มบริษัทมีค่าเสื่อมราคาจากสินทรัพย์สิทธิการใช้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.13 โดยต้นทุนในการจัดจำหน่ายของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.63 ในปี 2562 และ 9.20 ในปี 2563 ซึ่งสาเหตุส่วนใหญ่มาจากการเพิ่มขึ้นของค่าตอบแทนพนักงาน จากการเพิ่มขึ้นของจำนวนพนักงานขายและเภสัชกรหน้าร้าน ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 91.51 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.14 ของรายได้จากการขาย โดยมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.42 ค่าเช่าและค่าบริการคิดเป็นร้อยละ 12.91 และค่าเสื่อมราคาจากสินทรัพย์สิทธิการใช้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.28 ต่อต้นทุนในการจัดจำหน่ายรวม โดยในงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2563 กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.58 ค่าเช่าและค่าบริการคิดเป็นร้อยละ 12.47 และค่าเสื่อมราคาจากสินทรัพย์สิทธิการใช้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.97 ต่อต้นทุนในการจัดจำหน่ายรวม ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2564 ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ร้อยละ 8.61 เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการย้ายพนักงานฝ่ายงานขายมายังฝ่ายบริหารงานส่วนกลาง อย่างไรก็ตาม ต้นทุนในการจัดจำหน่ายของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.33 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันในปี 2563

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 33.27 ล้านบาทในปี 2561 จำนวน 45.64 ล้านบาทในปี 2562 และจำนวน 51.82 ล้านบาทในปี 2563 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.20 ร้อยละ 4.99 และร้อยละ 4.80 ต่อรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการบริหารหลักประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานที่ประกอบไปด้วยเงินเดือน โบนัส และภาวะผูกพันผลประโยชน์พนักงาน เป็นต้น โดยในปี 2561-2563 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.09 ร้อยละ 50.27 และร้อยละ 48.58 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารรวม ตามลำดับ ในปี 2562 กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 37.19 เนื่องจากในปี 2562 กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายพนักงานเพิ่มขึ้นจากการที่จำนวนพนักงานเพิ่มขึ้น และมีค่าใช้จ่ายในการเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เช่น ค่าตรวจสอบบัญชี และค่าบริการจัดการระบบคอมพิวเตอร์ เป็นต้น ในปี 2563 กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.53 จากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายพนักงาน โดยค่าใช้จ่ายพนักงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 9.73 เนื่องจากมีจำนวนพนักงานที่เพิ่มมากขึ้น ตามการเติบโตของกลุ่มบริษัท และมีค่าใช้จ่ายด้านที่ปรึกษาต่างๆ เช่น ที่ปรึกษาด้านโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ค่าที่ปรึกษาด้านกฎหมาย ค่าที่ปรึกษาด้านการเงิน ค่าที่ปรึกษาด้านการตลาด เป็นต้น

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 48.72 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.34 ต่อรายได้รวม โดยค่าใช้จ่ายในการบริหารของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นร้อยละ 31.93 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันในปี 2563 ซึ่งส่วนใหญ่มาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายพนักงานเนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการย้ายพนักงานฝ่ายงานขายมายังฝ่ายบริหารงานส่วนกลาง และการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

กำไรสุทธิ

จากผลการดำเนินงานที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้ในปี 2561-2563 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 0.39 ล้านบาท จำนวน 21.77 ล้านบาท และจำนวน 52.08 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 0.05 ร้อยละ 2.38 และร้อยละ 4.82 ตามลำดับ ถึงแม้ว่าต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารจะมีจำนวนที่เพิ่มขึ้น แต่หากเปรียบเทียบกับสัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่อรายได้จากการขายในช่วงปี 2561 – 2563 จะพบว่าสัดส่วนดังกล่าวมีค่าลดลงเรื่อยๆ แสดงให้เห็นถึงความมีประสิทธิภาพในการดำเนินการของกลุ่มบริษัท โดยสัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่อรายได้จากการขายในปี 2561-2563 มีจำนวนร้อยละ 13.58 ร้อยละ 12.49 และร้อยละ 11.61 ตามลำดับ และสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวมค่อนข้าง

คงที่ในช่วงปี 2561-2563 โดยมีจำนวนร้อยละ 4.20 ร้อยละ 4.99 และร้อยละ 4.80 ตามลำดับ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นในทุกปีที่มีร้อยละ 17.66 ร้อยละ 20.09 และร้อยละ 21.89 ในช่วงปี 2561-2563 จาก Synergy ที่เกิดจากการรวมธุรกิจของ ไอแคร์ เฮลท์ และ เฮลท์เนส จึงทำให้กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังได้รับอานิสงส์จากการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่เริ่มการระบาดในช่วงปลายปี 2562 ถึงต้นปี 2563 ที่ช่วยเพิ่มยอดขายสินค้าบางประเภท เช่น หน้ากากอนามัย แอลกอฮอล์ล้างมือประเภทต่างๆ อีกด้วย

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 57.53 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 6.30 โดยอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีที่แล้ว ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 4.85 และเพิ่มขึ้นจากปี 2563 ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 4.82 จากการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้ดีขึ้นจากการรวมธุรกิจของ ไอแคร์ เฮลท์ และ เฮลท์เนส รวมทั้งมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อสุขภาพที่เป็นผลิตภัณฑ์ของเฮลท์เนส เพิ่มมากขึ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างสูง

ฐานะทางการเงิน

ณ สิ้นปี 2561-2563 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 258.47 ล้านบาท จำนวน 312.22 ล้านบาท จำนวน 413.81 ล้านบาท และจำนวน 419.04 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินทรัพย์ที่สำคัญของกลุ่มบริษัท ได้แก่ สินค้าคงเหลือ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2561 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 46.78 ร้อยละ 24.60 และร้อยละ 5.55 ของยอดสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ณ สิ้นปี 2562 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 44.50 ร้อยละ 22.31 และร้อยละ 6.32 ต่อยอดสินทรัพย์รวม ตามลำดับ มีสัดส่วนเป็นร้อยละ 31.65 ร้อยละ 18.26 และร้อยละ 3.26 ของยอดสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2563 ตามลำดับ และมีสัดส่วนเป็นร้อยละ 34.99 ร้อยละ 18.11 และร้อยละ 2.80 ของยอดสินทรัพย์รวม ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2564 ตามลำดับ

กลุ่มบริษัทมีหนี้สินจำนวน 156.53 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2561 จำนวน 188.50 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 จำนวน 273.23 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 และจำนวน 258.92 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2564 โดยหนี้สินส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทเป็นหนี้สินหมุนเวียน โดยสัดส่วนหนี้สินหมุนเวียนต่อหนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2561-2563 และ ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2564 เท่ากับร้อยละ 77.96 ร้อยละ 89.23 ร้อยละ 61.06 และ 56.60 ตามลำดับ โดยหนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของกลุ่มบริษัท ได้แก่ เจ้าหนี้การค้า และเจ้าหนี้อื่น และเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.11 และร้อยละ 22.37 ของหนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2561 ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 64.01 และร้อยละ 14.40 ของหนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2562 คิดเป็นร้อยละ 39.44 และร้อยละ 8.78 ของหนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2563 ตามลำดับ และคิดเป็นร้อยละ 39.07 และร้อยละ 9.06 ของหนี้สินรวม ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2564 ตามลำดับ

กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 101.94 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2561 จำนวน 123.71 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 และจำนวน 140.59 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 39.44 ร้อยละ 39.62 และร้อยละ 33.97 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ตามลำดับ ณ สิ้นปี 2562 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2561 จำนวน 21.77 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.21 มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสะสม ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในปี 2562 จำนวน 21.77 ล้านบาท และ ณ ปี 2563 แม้กลุ่มบริษัทจะมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จำนวนทั้งหมด 55.20 ล้านบาท แต่ในขณะเดียวกันก็มีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานจำนวน 52.08 ล้านบาท และยังมีการออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 20.00 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) จึงทำให้กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2562 จำนวน 16.88 ล้านบาท หรือร้อยละ 13.64

ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ปี 2564 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 160.12 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 38.21 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม โดยส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2563 จำนวน 19.53 ล้านบาท เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานจำนวน 57.53 ล้านบาท แต่ในขณะเดียวกันกลุ่มบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จำนวนทั้งหมด 38.00 ล้านบาท

นักลงทุนสัมพันธ์

ชื่อ : นางอารยา ตันธณสิน
ที่อยู่ : 37 ซอยศิริเกษม 7 แขวงบางไผ่ เขตบางแค กรุงเทพมหานคร 10160
โทรศัพท์ : 02-118-0884

สรุปข้อเสนอแนะ (ส่วนเพิ่มเติม)

ข้อมูลทั่วไป					
ข้อมูลทั่วไป	ชื่อบริษัท / ชื่อย่อหลักทรัพย์	บริษัท เฮลท์ลีด จำกัด (มหาชน) / HL			
	ที่อยู่ / เบอร์โทรศัพท์และโทรสาร / URL	37 ซอยศิริเกษม 7 แขวงบางไผ่ เขตบางแค กรุงเทพมหานคร 10160 โทรศัพท์ 02-118-0884 โทรสาร - เว็บไซต์ www.healthleadgroup.com			
	ที่ปรึกษาทางการเงิน / ผู้รับประกันการจำหน่าย	ที่ปรึกษาทางการเงิน : บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ผู้รับประกันการจำหน่าย : บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)			
	ทุนจดทะเบียน (หุ้น) / ทุนชำระแล้ว (หุ้น)	272,000,000 หุ้น / 272,000,000 หุ้น			
	จำนวนผู้ถือหุ้นรายย่อย	จำนวนผู้ถือหุ้นรายย่อย 15,735 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.55 ของทุนชำระแล้ว			
ข้อมูลเกี่ยวกับงบการเงิน	จำนวนหุ้นและระยะเวลาห้ามขายหุ้น	149,600,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้วหลังเสนอขายหุ้นต่อประชาชน เป็นระยะเวลา 1 ปีนับตั้งแต่วันที่หลักทรัพย์ของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ โดยเมื่อครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน ผู้ถือหุ้นดังกล่าวได้รับการผ่อนผันให้ทยอยขายหุ้นที่ถูกสั่งห้ามขายได้ในจำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขาย และเมื่อครบกำหนด 1 ปี สามารถขายส่วนที่เหลือได้ทั้งหมด			
	วันที่สิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี	31 ธันวาคม			
	นโยบายการนำเสนองบการเงิน	<u>งบการเงินรายไตรมาส</u> บริษัทมีความประสงค์ที่จะนำเสนองบการเงินรายไตรมาส 1 ไตรมาส 2 และไตรมาส 3 ของทุกปี ที่ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตได้สอบทานแล้ว ภายใน 45 วัน นับตั้งแต่สิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของแต่ละไตรมาส <u>งบการเงินประจำปี</u> บริษัทมีความประสงค์ที่จะนำเสนองบการเงินประจำปีที่ได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้วภายใน 2 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี โดยไม่ขอนำเสนองบการเงินฉบับสอบทานไตรมาส 4			
	สำนักงานตรวจสอบบัญชี	สำนักงาน เอ. เอ็ม. ที. แอสโซซิเอท			
	ผู้สอบบัญชี	นายชัยยุทธ อังศุวิทยา (เลขทะเบียน 3885) นางณัฐสรณ์ สโรชนันท์จัน (เลขทะเบียน 4563) นางสาวดรณี สมกำเนิด (เลขทะเบียน 5007) นางสาวจารุณี นวมแม่ (เลขทะเบียน 5596)			
ข้อมูลผลการดำเนินงาน 3 ปีย้อนหลังและงวดสะสมล่าสุด	งวดบัญชี	2561	2562	2563	ม.ค. – ก.ย. 2564
	มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น ¹⁾	0.64	0.77	0.70	0.59 ²⁾
	กำไรสุทธิต่อหุ้น ¹⁾	0.002 ³⁾	0.14	0.26	0.21 ²⁾
	เงินปันผลต่อหุ้น ^{1),4)}	0.00	0.13	0.25	0.09 ²⁾
	อัตราการจ่ายปันผล ⁴⁾	0.00	91.88	94.48	41.72

อื่น (ถ้ามี)	เงื่อนไขการรับหลักทรัพย์	-ไม่มี-
	การจัดสรรหุ้นส่วนเกิน	-ไม่มี-

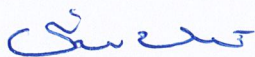
- หมายเหตุ : 1) คำนวณโดยการปรับมูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 0.50 บาท เพื่อการเปรียบเทียบ
- 2) คำนวณโดยใช้จำนวนหุ้นภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ซึ่งมีจำนวน 272 ล้านหุ้น
- 3) ในปี 2561 มีกำไรสุทธิเป็นจำนวน 0.39 ล้านบาท โดยเป็นผลประกอบการรวมของบริษัท เฮลท์ลีด จำกัด (มหาชน) บริษัท ไอแคร์ เฮลท์ จำกัด บริษัท เฮลทีเนส จำกัด ในปี 2561 ยังไม่ได้เกิดจากการรวมธุรกิจของบริษัท ไอแคร์ เฮลท์ จำกัด และบริษัท เฮลทีเนส จำกัด
- 4) คำนวณจากเงินปันผลที่จ่ายตามงวดผลการดำเนินงานในแต่ละปี

คณะกรรมการบริษัท					
ลำดับ	ตำแหน่ง	ชื่อ	สกุล	ตำแหน่ง	วันเริ่มต้นดำรงตำแหน่งกรรมการ
1	ผศ.ภญ.	อภิฤดี	เหมะจุฑา	ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ	28 ธันวาคม 2561
2	นางสาว	อัมไพวรรณ	ลิมประภัสสร	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	30 เมษายน 2563
3	นาง	มารยาท	ธีรโตมร	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	30 เมษายน 2563
4	นาย	ธนาศักดิ์	กุลรัตนรักษ์	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	30 เมษายน 2563
5	ภญ.	มัทยา	พันธุ์กานนท์	กรรมการและประธานกรรมการบริหาร	28 ธันวาคม 2561
6	ภก.ร.อ.	รัชพล	ชลวิณนสกุล	กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	28 ธันวาคม 2561
7	ภก.	ศุภกร	พันธุ์กานนท์	กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ	28 ธันวาคม 2561

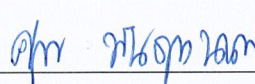
เงินลงทุนในบริษัทย่อย					
ลำดับ	บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ลบ.)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	มูลค่าเงินลงทุน (ตามราคาทุน) (ลบ.)
1	บริษัท ไอแคร์ เฮลท์ จำกัด	ธุรกิจร้านขายยา จำหน่ายยา เวชภัณฑ์ เวชสำอาง ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม อุปกรณ์การแพทย์ และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพต่างๆ	65.00	100.00	65.00
2	บริษัท เฮลทีเนส จำกัด	คิดค้น และพัฒนาร่วมกับทีมวิจัยภายนอก รวมทั้งว่าจ้างผู้ผลิต เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ	35.00	100.00	35.00

จัดทำโดย บริษัท เฮลท์ลีด จำกัด (มหาชน)

บริษัทขอรับรองว่าสารสนเทศที่ได้รายงานไว้ในสรุปข้อสนเทศฉบับนี้ถูกต้อง



(นายรัชพล ชลวัฒน์สกุล)
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม



(นายสุกกร พันธุกันนท์)
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม


HEALTHLEAD PUBLIC COMPANY LIMITED