

FVC

บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน)
FILTER VISION PUBLIC COMPANY LIMITED

Head Office : 95 ซอยรามอินทรา 117 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม. 10510

Contact : 0-2518-2722

Website : www.filtervision.co.th

CEO/MD

ดร.วิจิตร เตชะเกษม
กรรมการผู้จัดการTel : 0-2518-2722 ต่อ 119
twijit @filtervision-thai.com

CFO

คุณปานจิต ติมพาสี
ผู้ช่วยผู้จัดการทั่วไป ฝ่ายบัญชีและ
การเงินTel : 0-2518-2722 ต่อ 644
cpanchit @filtervision-
thai.com

IRO

คุณปานจิต ติมพาสี
นักลงทุนสัมพันธ์Tel : 0-2518-2722 ต่อ 644
ir@filtervision-thai.com

CG Report Score :

THSI List : 2018

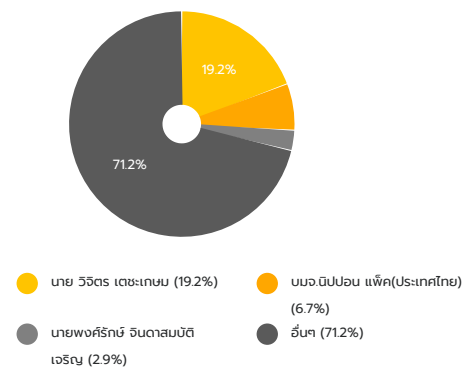
Stock Data (17/05/2018)

	YTD	2017	2016
Paid-up (MB.)	258.91	258.91	154.21
Listed share (M.)	517.82	517.82	308.42
Par (B.)	0.50	0.50	0.50
Market Cap (MB.)	885.47	1,128.84	1,048.64
Price (B./share)	1.71	2.09	2.79
EPS (B.)	-0.01	0.05	0.05

Statistics (17/05/2018)

	P/E	P/BV	Div.Yield
FVC (x)	88.72	1.44	0.14
SERVICES - mai (x)	-	3.20	1.68
SERVICES - SET (x)	21.50	2.02	2.52
mai (x)	87.70	2.26	1.70
SET (x)	17.90	2.00	2.89

Shareholder Structure (10/05/2018)



Financial Ratios

	3M/2018	3M/2017	2017	2016
ROE (%)	2.08	6.00	4.39	3.59
ROA (%)	2.35	6.37	4.49	3.95
D/E (x)	0.28	0.28	0.19	0.30
GP Margin (%)	15.68	28.10	26.34	28.59
EBIT Margin (%)	-3.66	6.63	5.95	4.34
NP Margin (%)	-4.30	4.65	4.66	3.10

Company Background

บริษัท ฟิลเตอร์ วิชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด และบริษัท ไฮ เฮลท์แคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด) ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ ออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และให้บริการดูแลบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่อยู่อาศัย ธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ และธุรกิจบริการทางการแพทย์ รวมถึงการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสถานพยาบาลสำหรับผู้ป่วยโรคไตที่ให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม ธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์เกี่ยวกับการแพทย์ และธุรกิจเกี่ยวกับคลินิกเวชกรรมด้านสุขภาพและความงาม ทั้งนี้กลุ่มบริษัทสามารถจำแนกธุรกิจตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้ กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (B1) กลุ่มธุรกิจพาณิชย์และที่พักอาศัย (B2) และกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (B3)

Key Development of Company

- ก.พ. 2560 เปิดหน่วยไตเทียมในโรงพยาบาลรัฐบาลแห่งหนึ่ง (สาขาที่ 2)
- มี.ค. 2560 ซื้อที่ดิน 4 แปลงในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าและขยายธุรกิจในอนาคตเหนือ
- พ.ค. 2560 เพิ่มทุนจดทะเบียนโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 320.77 ล้านหุ้น
- มี.ย. 2560 รับชำระเงินเพิ่มทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญและการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ (FVC-W1) ครั้งที่ 4
- มี.ย. 2560 ทำสัญญาจ้างเหมางานก่อสร้างอาคารสำนักงานและคลังสินค้ากับผู้รับเหมารายหนึ่ง
- ก.ย. 2560 ซื้อกลุ่มทรัพย์สินในกิจการหน่วยไตเทียมแห่งหนึ่ง (สาขาที่ 3)
- ก.ย. 2560 จดทะเบียนเปิดบริษัทย่อยแห่งใหม่ เพื่อให้บริการคลินิกเวชกรรมด้านสุขภาพและความงาม
- พ.ย. 2560 ซื้อที่ดิน 2 แปลงในจังหวัดเชียงใหม่เพิ่มเติม เพื่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าและขยายธุรกิจในอนาคตเหนือ
- พ.ย. 2560 รับชำระเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ (FVC-W1) ครั้งที่ 5
- ร.ค. 2560 บริษัทย่อยทำบันทึกข้อตกลงกับ บริษัท วุฒิสักดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด ("วุฒิสักดิ์") เพื่อลงทุนในธุรกิจคลินิกเวชกรรมด้านสุขภาพและความงามในวงเงิน 220.00 ล้านบาท
- ก.พ. 2561 ลงนามในสัญญาเช่าและสัญญาซื้อขายทรัพย์สินกับ "วุฒิสักดิ์"

Revenue Structure

รอบบัญชี : 31 มี.ค.

(Unit : MB)

	3M/2018	%	3M/2017	%	2017	%	2016	%
1 รายได้จากการขายและบริการ	144.09	97.87	112.49	98.59	459.26	97.00	394.31	99.30
11 กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ (B1)	16.43	11.16	20.63	18.08	86.79	18.33	98.16	24.72
12 กลุ่มธุรกิจพาณิชย์และที่พักอาศัย (B2)	62.13	42.20	57.63	50.51	247.08	52.19	209.20	52.68
13 กลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ (B3)	65.53	44.51	34.23	30.00	125.39	26.48	86.95	21.90
2 รายได้อื่น*	3.14	2.13	1.61	1.41	14.18	3.00	2.79	0.70
รายได้รวม	147.23	100.00	114.10	100.00	473.44	100.00	397.10	100.00

*รายได้จากสัญญาเช่ารถและขายผ่อนชำระ , รายได้อื่นๆ

Business Plan

1. คลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียม เคที เมดิคอล เซอร์วิส โดย บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด “หน่วยไตเทียม” เพิ่มจำนวนเครื่องไตเทียมสำหรับหน่วยไตเทียมเดิมทั้ง 3 สาขา รวมถึงแผนการเปิดหน่วยไตเทียมแห่งใหม่ เพื่อรองรับกับจำนวนผู้ป่วยที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบัน
2. บริษัท เมดิคอล วิชั่น จำกัด เร่งติดตั้งและส่งมอบระบบก่อนรับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อที่มี ซึ่งในไตรมาสที่ 2 ของปี 2561 มีคำสั่งซื้อจากติดตั้งระบบก่อนรับ-ส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์จากลูกค้าเพิ่มขึ้นอีก 1 โครงการ รวมถึงการเร่งขยายฐานลูกค้าในกลุ่มสถานพยาบาลให้เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องอีกด้วย
3. บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด มุ่งเน้นพัฒนาคุณภาพสินค้าและงานบริการในงานติดตั้งระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์สำหรับหน่วยไตเทียมและงานตกแต่งสถานพยาบาลอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มน้ายาไตเทียมให้เพิ่มมากขึ้น หลังจากที่สามารถขยายตลาดในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่วางไว้ได้สำเร็จในช่วงที่ผ่านมา
4. บริษัท ไอ เอสแคร์ เซ็นเตอร์ จำกัด เพื่อให้บริการคลินิกเวชกรรมด้านสุขภาพและความงามภายใต้เครื่องหมายการค้า “วุฒิศักดิ์ คลินิก” โดยเริ่มให้บริการภายใต้สัญญาแฟรนไชส์เมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2561 โดยปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสมกับปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่มีในแต่ละพื้นที่ต่อไป
5. มุ่งเน้นการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา, สปป.ลาว, เมียนมาร์, เวียดนาม) อย่างต่อเนื่อง โดยจัดตั้งทีมงานเพื่อดูแลธุรกิจในกลุ่มประเทศดังกล่าวอย่างใกล้ชิด รวมถึงการหาคู่ค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจในกลุ่มประเทศดังกล่าวเพื่อรักษามาตรฐานของสินค้าและคุณภาพงานบริการที่ดี
6. สานต่อการนำเอาผลิตภัณฑ์เครื่องผลิตน้ำไอโซนเข้มข้นสำหรับอุตสาหกรรมอาหาร (Biosure) และเครื่องผลิตน้ำไอโซนสำหรับอุตสาหกรรมซักผ้า (Biospin) ซึ่งถือเป็นนวัตกรรมใหม่ของสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์และระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในประเทศไทยต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่วางไว้และผลักดันให้สินค้าเข้าถึงมือผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง
7. มุ่งเน้นการส่งเสริมให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายตระหนักถึงความสำคัญของคุณภาพน้ำ เทคโนโลยีใหม่ๆ ของระบบน้ำ รวมถึงนวัตกรรมการเข้าเชื้อโรคสำหรับอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มผ่านงานสัมมนาที่จัดขึ้นอย่างต่อเนื่อง

Investment Highlight

จากความมุ่งมั่นในการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศ CLMV ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่มีการพัฒนาทางด้านธุรกิจอย่างต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทจึงมีคำสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศหลายรายการเพื่อรองรับการขยายธุรกิจดังกล่าว โดยปัจจุบันยังคงมียอดการสั่งซื้อจากลูกค้าในกลุ่มประเทศดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มบริษัทฯ นำประสบการณ์จากการดำเนินธุรกิจติดตั้งระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ในหน่วยไตเทียม การผลิตน้ำยาไตเทียม และงานตกแต่งหน่วยไตเทียมมาต่อยอดสู่ธุรกิจสถานพยาบาลหน่วยไตเทียม ซึ่งดำเนินงานโดย บริษัท เคที เมดิคอล เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเริ่มให้บริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมครั้งแรกเพียง 8 เครื่องเท่านั้น และด้วยจำนวนคนไข้ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนเต็มอัตรา ส่งผลให้ปี 2561 บริษัทีย่อยมีเครื่องไตเทียมเพื่อรองรับกับจำนวนคนไข้ที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งสิ้น 38 เครื่อง นอกจากนี้ยังมีแผนเปิดให้บริการหน่วยไตเทียมอีกหนึ่งแห่งในไตรมาสที่ 2 ของปี 2561

ทำสัญญาจ้างเหมางานก่อสร้างอาคารสำนักงานและคลังสินค้าแห่งใหม่ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ

จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ เพื่อให้บริการคลินิกเวชกรรมด้านสุขภาพและความงาม โดยในเดือนธันวาคม 2560 ได้เข้าทำบันทึกข้อตกลงกับ บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด ในวงเงิน 220.00 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2561 ได้เริ่มให้บริการภายใต้เครื่องหมายการค้า “วุฒิศักดิ์ คลินิก”

Risk Factor

ความเสี่ยงจากการสูญเสียการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ ด้วยบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายแบบโมได้ รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย โดยมีเงื่อนไขการเป็นตัวแทนด้วยยอดขายซึ่งขึ้นต่ำ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ หากบริษัทมีการสูญเสียตราสินค้านี้ไปอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อยอดขาย อย่างไรก็ตามช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อสูงกว่ายอดขายขั้นต่ำที่กำหนดไว้ตามสัญญาตัวแทน ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ยอดสั่งซื้อสินค้าที่กำหนดโดยบริษัทผู้ผลิตดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบต่อการค้างานสถานะตัวแทนจำหน่ายอย่างมีนัยสำคัญ รวมถึงการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทกับกลุ่มผู้ผลิตตลอดระยะเวลา 17 ปีที่ผ่านมา จึงมั่นใจได้ว่าบริษัทจะยังสามารถเป็นตัวแทนจำหน่ายของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตดังกล่าวอย่างมั่นคง และหากบริษัทต้องเสียสิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างถาวร บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถคัดสรรผู้ผลิตรายอื่นที่มีผลิตภัณฑ์ในมาตรฐานระดับเดียวกันได้อย่างแน่นอน

ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งต้องชำระค่าสินค้าเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกาเป็นหลัก ในขณะที่การจำหน่ายภายในประเทศเป็นสกุลเงินบาททั้งหมด หากเงินบาทอ่อนค่าลงอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนของสินค้าให้สูงขึ้น ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในวงเงิน 40 ล้านบาท เพื่อเป็นเครื่องมือป้องกัน และ/หรือ ลดผลกระทบจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อให้บริษัทสามารถกำหนดต้นทุนสินค้าได้อย่างชัดเจน ทั้งนี้หากอัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนของผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าให้ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น บริษัทจะดำเนินการปรับราคาจำหน่ายสินค้าไปตามสภาวะของตลาดที่เปลี่ยนแปลง ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนขายอย่างมีนัยสำคัญ

Awards

บริษัทในฐานะผู้ให้บริการมีความภาคภูมิใจเป็นอย่างยิ่งที่ได้รับรางวัล Service provider of the year award ถึง 3 ปีซ้อน จากลูกค้าหลายรายหนึ่ง ซึ่งเป็นองค์กรธุรกิจในระดับ International Company

	Capital Structure			
	3M/2018	3M/2017	2017	2016
Current Liabilities	108.08	69.91	73.97	78.49
Non-Current Liabilities	69.69	28.96	49.46	29.46
Shareholders' Equity	643.90	359.44	650.23	354.14

Company Structure



Company Image

B1 INDUSTRIAL & OEM

บริการออกแบบ & ติดตั้ง จำหน่าย ระบบน้ำ สำหรับกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการด้านระบบน้ำ

B2 COMMERCIAL & RESIDENTIAL

บริการออกแบบ & ติดตั้ง ระบบน้ำ สำหรับกลุ่มธุรกิจพาณิชย์และที่พักอาศัย

B3 MEDICAL SERVICE

บริการออกแบบ & ติดตั้ง จำหน่าย ระบบน้ำและอุปกรณ์ทางการแพทย์ สำหรับกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์และบริการสุขภาพที่มีมาตรฐานและทันสมัย สู่พื้นที่ทั่วทั้งโลกด้วยนวัตกรรมด้านสุขภาพและความงาม

ONE STOP WATER SOLUTIONS

ผู้เชี่ยวชาญระบบประสิทธิภาพน้ำด้วยประสบการณ์กว่า 20 ปี พร้อมบริการครบวงจรตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ

“ เรื่อทั้งให้ในรากฐานคุณ ”