

Indoco Remedies: डोळ्यांच्या व्यवसायाला रामराम! ₹110 कोटींमध्ये विभाग विकला, आता 'या' मुख्य व्यवसायांवर लक्ष केंद्रित करणार

Author Shruti Sharma |

Published at: 30th April 2026, 9:48 pm

Overview

Indoco Remedies च्या बोर्डाने आपल्या **Ophthalmic Division** ला **Sunways (India) Private Limited** कडे **₹110** कोटींमध्ये विकण्यास मान्यता दिली आहे. हा विभाग कंपनीच्या **FY25** च्या रेव्हेंयूमध्ये सुमारे **3.2%** चे योगदान देत होता आणि तो 'नॉन-कोर' (**Non-core**) मानला जातो. या स्ट्रॅटेजिक (**Strategic**) निर्णयामुळे कंपनी आपल्या मुख्य थेरप्युटिक (**Therapeutic**) क्षेत्रांवर लक्ष केंद्रित करू शकेल. ही डील पूर्ण होण्यासाठी साधारणपणे **तीन महिन्यांचा** कालावधी लागेल, मात्र काही अटी पूर्ण कराव्या लागतील.

ऑप्टॅल्मिक डिव्हिजन'ची विक्री पूर्ण

Indoco Remedies च्या संचालक मंडळाने (**Board of Directors**) आपल्या **Ophthalmic Division** ची विक्री **Sunways (India) Private Limited** ला **₹110** कोटींमध्ये करण्याचा निर्णय घेतला आहे. हा व्यवहार 'स्लम्प सेल' (**Slump Sale**) स्वरूपात होणार असून, यामागे कंपनीला आपल्या मुख्य थेरप्युटिक क्षेत्रांवर अधिक लक्ष केंद्रित करण्याचा उद्देश आहे.

नॉन-कोर युनिट आणि आर्थिक योगदान

कंपनीने हा विभाग 'नॉन-कोर' (**Non-core**) मानला आहे. **FY25** मध्ये या विभागाचे कंपनीच्या स्टँडअलोन (**Standalone**) रेव्हेंयूमधील योगदान साधारणपणे **3.2%** होते, जे **₹47.79** कोटी इतके होते. कंपनीचा एकूण स्टँडअलोन रेव्हेंयू **₹1,494.78** कोटी होता.

स्ट्रॅटेजिक कारण आणि फायदा

या विक्रीमुळे **Indoco Remedies** आपल्या कामकाजात अधिक सुसूत्रता आणू शकेल आणि जास्त वाढीची क्षमता असलेल्या व स्ट्रॅटेजिकदृष्ट्या महत्त्वाच्या थेरप्युटिक क्षेत्रांवर आपले रिसोर्सेस (**Resources**) अधिक प्रभावीपणे वापरू शकेल. कंपनीला अपेक्षा आहे की यामुळे कामकाजाची कार्यक्षमता (**Operational Efficiency**) आणि आर्थिक कामगिरी सुधारेल, विशेषतः अलीकडील नेट लॉसेस (**Net Losses**) लक्षात घेता. यातून कंपनीला **₹110** कोटींची रोख रक्कम मिळेल, ज्यामुळे कंपनीचा बॅलन्स शीट (**Balance Sheet**) मजबूत होण्यास मदत होईल.

फार्मा उद्योगातील ट्रेड आणि खरेदीदार

फार्मा (**Pharma**) क्षेत्रात कंपन्यांकडून नॉन-कोर मालमत्ता विकून विशिष्ट किंवा नाविन्यपूर्ण औषधांवर लक्ष केंद्रित करण्याची ही एक सामान्य प्रवृत्ती आहे. उदाहरणार्थ, **Novartis** नेही नविन्यपूर्ण औषधांवर लक्ष केंद्रित करण्यासाठी पूर्वी आपले ऑप्टॅल्मोलॉजी (**Ophthalmology**) ब्रँड्स विकले होते. खरेदीदार, **Sunways (India) Private Limited**, मुंबईस्थित डोळ्यांच्या उत्पादनांमध्ये माहिर असलेली कंपनी आहे, त्यामुळे हा व्यवहार धोरणात्मकदृष्ट्या योग्य ठरतो. **Sunways (India) Private Limited** ने **FY24** मध्ये **USD 15.85** दशलक्ष (अंदाजे **₹137.42** कोटी) महसूल नोंदवला होता.

महत्त्वाचे धोके आणि चिंता

मात्र, यात काही धोके (**Risks**) देखील आहेत ज्याकडे लक्ष देणे आवश्यक आहे. व्यवहाराची पूर्तता विशिष्ट अटींवर अवलंबून आहे, ज्यामुळे विलंब किंवा गुंतागुंत होऊ शकते. **Indoco Remedies** ने नेट लॉसेस नोंदवले आहेत, ज्यात **FY25** मध्ये **₹37.77** कोटींचा मोठा तोटा समाविष्ट आहे. तसेच, **31 मार्च 2025** पर्यंत कंपनीची नेट वर्थ (**Net Worth**) **₹32.05** कोटींनी निगेटिव्ह होती. ऑडिटर्सनी (**Auditors**) दोन सबसिडियरीजच्या (**Subsidiaries**) निगेटिव्ह नेट वर्थमुळे त्यांच्या 'गोईंग कन्सर्न' (**Going Concern**) स्थितीबद्दल चिंता व्यक्त केली आहे, जी एक मोठी अनिश्चितता दर्शवते. कंपनीला कमी सेल्स ग्रोथ (**Sales Growth**) आणि कमी इंटरेस्ट कवरेज रेशो (**Interest Coverage Ratio**) सारख्या आर्थिक आव्हानांचाही सामना करावा लागत आहे.

गुंतवणूकदारांसाठी काय महत्त्वाचे?

गुंतवणूकदारांनी तीन महिन्यांच्या आत स्लम्प सेल यशस्वीरित्या पूर्ण होण्यावर, **₹110** कोटींच्या निधीचा वापर कसा केला जातो यावर आणि **Indoco Remedies** नफा सुधारण्यासाठी व ऑडिटर्सच्या चिंता दूर करण्यासाठी कोणती रणनीती आखते यावर लक्ष ठेवावे. विक्रीपश्चात कंपनीच्या मुख्य थेरप्युटिक क्षेत्रांची कामगिरी तपासणे देखील महत्त्वाचे ठरेल.

Disclaimer: This content is for educational and informational purposes only and does not constitute investment, financial, or trading advice, nor a recommendation to buy or sell any securities. Readers should consult a SEBI-registered advisor before making investment decisions, as markets involve risk and past performance does not guarantee future results. The publisher and authors accept no liability for any losses. Some content may be AI-generated and may contain errors; accuracy and completeness are not guaranteed. Views expressed do not reflect the publication's editorial stance.