



ปี 2563 ธุรกิจร้านอาหารเผชิญกับโจทย์ท้าทายสูง และรูปแบบการแข่งขันที่เปลี่ยนไป คาดมีมูลค่า 4.37 – 4.41 แสนล้านบาท

### ▶ ประเด็นสำคัญ

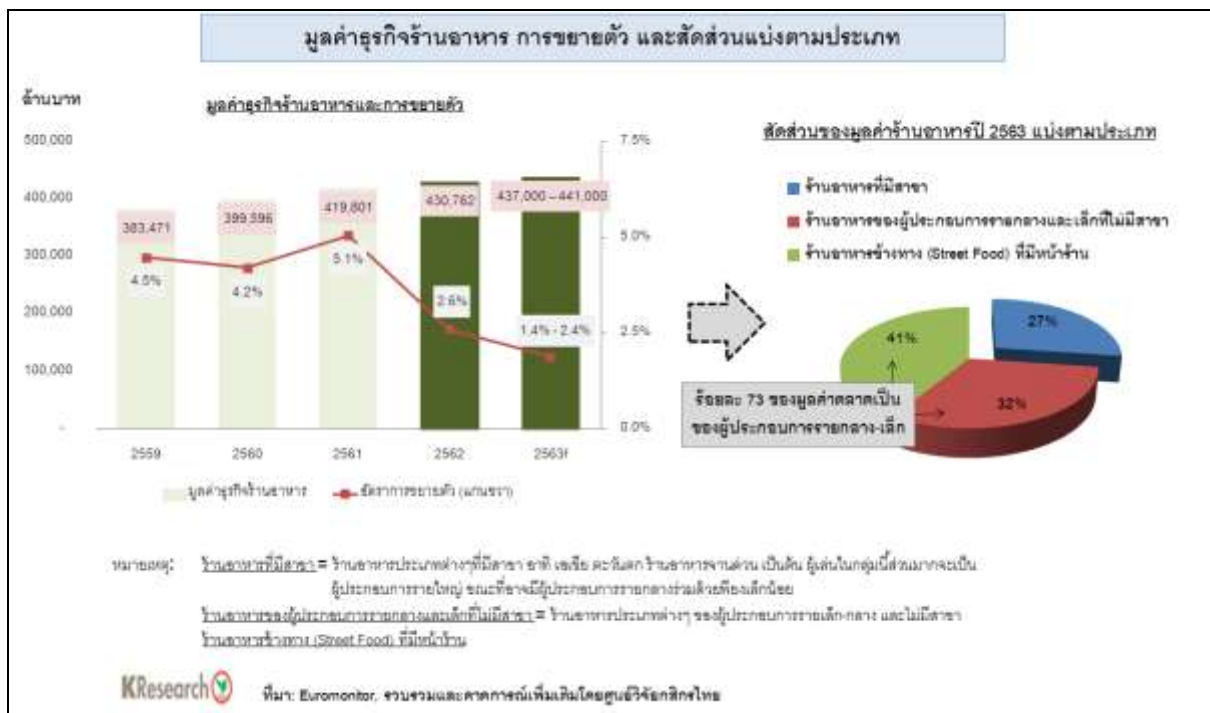
- ธุรกิจร้านอาหารเป็นหนึ่งในธุรกิจบริการที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศด้วยมูลค่าหมุนเวียนที่ไม่ต่ำกว่า 4 แสนล้านบาท กอปรกับในธุรกิจมีผู้ประกอบการที่หลากหลายทั้งผู้ประกอบการรายเล็ก(บุคคล) ไปจนถึงผู้ประกอบการรายใหญ่ที่สนใจเข้ามาเริ่มธุรกิจในตลาดอย่างต่อเนื่อง
- อย่างไรก็ดี ทิศทางธุรกิจร้านอาหารในปี 2563 ต้องเผชิญกับโจทย์ที่ท้าทายอย่างมาก อาทิ การแข่งขันที่รุนแรง ต้นทุนธุรกิจที่สูงขึ้น การเข้ามาทำตลาดของผู้ประกอบการรายใหญ่ ส่งผลให้เกิดแรงกดดันต่อทั้งผู้เล่นรายเดิม และรายใหม่ที่กำลังจะเข้ามาลงทุน
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ธุรกิจร้านอาหารในปี 2563 จะมีมูลค่ารวมอยู่ที่ 4.37– 4.41 แสนล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 1.4 – 2.4 จากปี 2562 จากการลงทุนของผู้ประกอบการ อย่างไรก็ดี การแข่งขันที่สูงและต้นทุนธุรกิจที่ปรับตัวสูงขึ้น รวมถึงปัจจัยท้าทายในธุรกิจ ส่งผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัว

ธุรกิจร้านอาหารเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อภาคบริการและเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากประกอบด้วยผู้เล่นตั้งแต่รายเล็กไปจนถึงหลายใหญ่และยังมีความเกี่ยวเนื่องไปยังผู้เล่นในอุตสาหกรรมอื่นๆอีกมาก นอกจากนี้มูลค่ารวมของธุรกิจดังกล่าวยังคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.7 ของภาคบริการทั้งหมดของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ(GDP ภาคบริการ)

ทั้งนี้การขยายตัวของธุรกิจร้านอาหารในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา เกิดจากการลงทุนขยายสาขาของผู้ประกอบการ รวมไปถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ยอมใช้จ่ายเพื่อคุณภาพอาหารและความสะดวกสบายที่มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ความน่าสนใจของตลาดก็ได้ดึงดูดผู้เล่นหน้าใหม่จากทั้งนอกและในธุรกิจร้านอาหารให้เข้ามาลงทุนอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มเป้าหมายราคาในระดับกลางซึ่งเป็นตลาดหลักของผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดกลาง-เล็ก รวมทั้งร้านอาหารข้างทาง (Street Food) ในขณะเดียวกันการแข่งขันที่รุนแรงก็ทำให้เกิดการหมุนเวียนเปิด-ปิดกิจการของผู้เล่นหน้าใหม่และเก่าเป็นจำนวนไม่น้อยเช่นกัน

## ธุรกิจร้านอาหารปี 2563 มีมูลค่ารวม 4.37-4.41 แสนล้านบาท ถึงแม้จะมีการขยายตัวแต่พบกับ โจทย์ท้าทายรอบด้านที่รออยู่

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า จากการลงทุนอย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการรวมถึงตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีการขยายตัวอยู่บ้าง ทำให้ธุรกิจร้านอาหารในปี 2563 ยังคงสามารถเติบโตได้อยู่ อย่างไรก็ดี การขยายตัวดังกล่าวเป็นการขยายตัวในอัตราที่ชะลอตัวลง เนื่องจากยังมีโจทย์ท้าทายรอบด้านที่รออยู่ ซึ่งน่าจะสร้างแรงกดดันอย่างมากให้แก่ผู้ประกอบการในปัจจุบัน รวมไปถึงกลุ่มผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่สนใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดกลางและเล็ก ที่ต้องพยายามประคองตัวจากปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่เข้มข้นมากขึ้น อาทิ



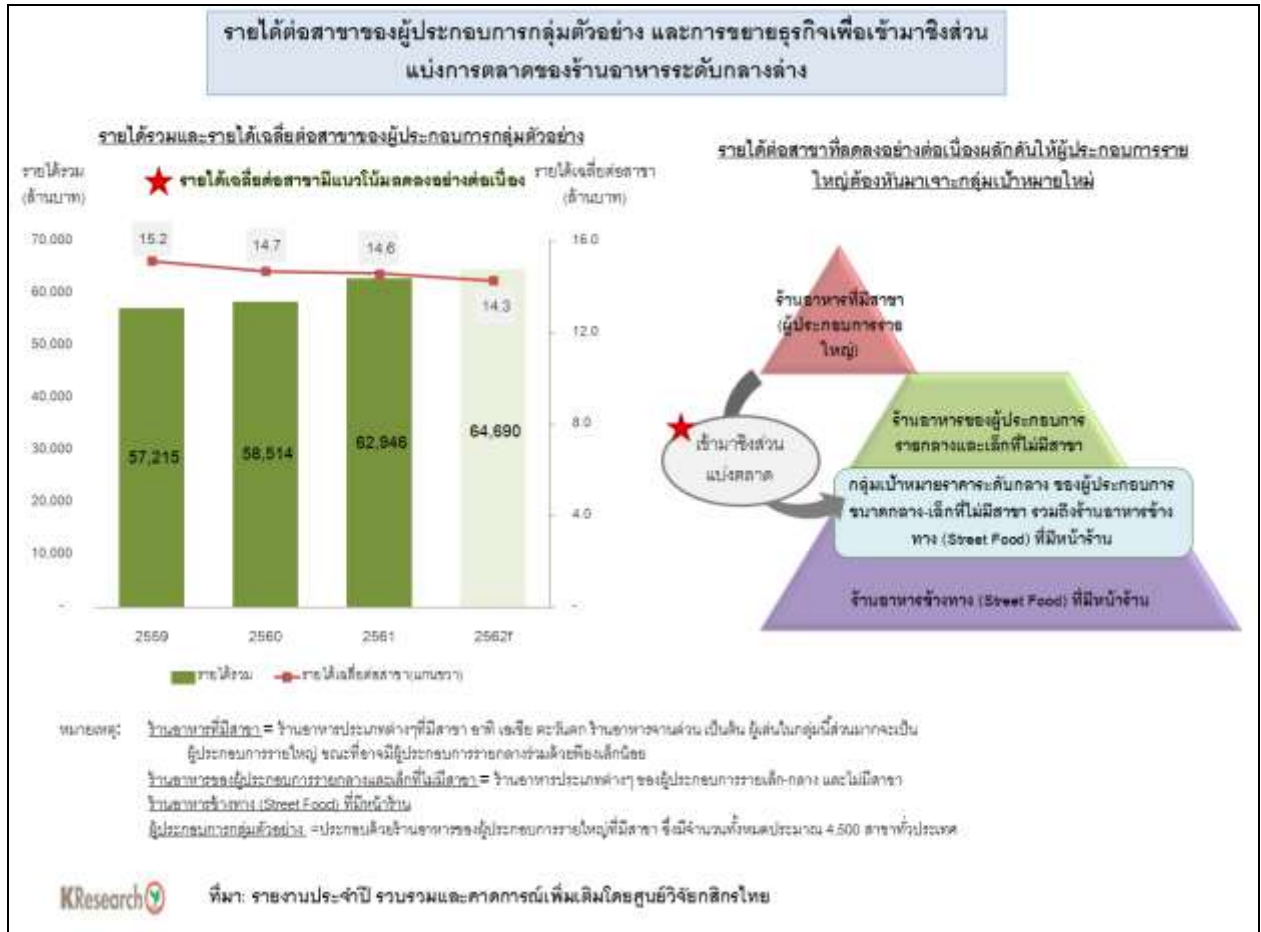
➤ รายได้เฉลี่ยต่อร้านที่มีทิศทางหดตัวลง ผลักดันให้ผู้ประกอบการรายใหญ่หันมาเจาะกลุ่มเป้าหมายเดียวกันกับผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดกลางและเล็กมากขึ้น

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา นอกจากการจัดโปรโมชั่นด้านราคาและการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง อีกหนึ่งความเคลื่อนไหวที่น่าสนใจของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีสาขา คือการเข้าลงทุนและควบรวมกิจการธุรกิจร้านอาหารอื่นๆ เนื่องจากยอดขายในร้านเดียวกัน (Same Store Sales) ได้หดตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2558 และคาดว่าทั้งปี 2562 อาจมีการหดตัวถึงร้อยละ 3.5 ขณะเดียวกันการเข้าซื้อกิจการและการขยายสาขา ก็อาจทำให้เกิดการแข่งขันในระหว่างสาขา สะท้อนจากการหดตัวของรายได้เฉลี่ยต่อสาขาของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง<sup>1</sup> ที่มีทิศทางหดตัวลง จาก 15.2 ล้านบาท ในปี 2559 เหลือเพียง 14.6 ล้านบาทในปี 2561

นอกจากนี้ การแข่งขันที่รุนแรงและทิศทางหดตัวของยอดขาย ทำให้ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่ารายได้เฉลี่ยต่อสาขาในปี 2562 อาจปรับลดลงมาเหลือเพียง 14.3 ล้านบาท การหดตัวดังกล่าวผลักดันให้

<sup>1</sup> ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วยร้านอาหารของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีสาขา ซึ่งมีจำนวนทั้งหมดประมาณ 4,500 สาขาทั่วประเทศ

ผู้ประกอบการรายใหญ่หันมาลงทุนในธุรกิจร้านอาหารราคาระดับกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีมูลค่าตลาดที่สูงและครอบคลุมลูกค้าเป้าหมายจำนวนมากกว่า **ทั้งนี้คาดว่า ในปี 2563 ที่จะถึง ผู้ประกอบการรายใหญ่น่าจะยังคงมีแผนการขยายธุรกิจให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายราคาระดับกลาง และคาดว่าจะสร้างแรงกดดันให้กับผู้เล่นที่สำคัญในระดับราคาดังกล่าว นั่นก็คือ ผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก รวมทั้งร้านอาหารข้างทาง (Street Food) ที่มีหน้าร้าน**



### ➤ ปี 2563 ต้นทุนทางธุรกิจร้านอาหารที่สูงขึ้นส่งผลให้เกิดแรงกดดันต่อกำไรของธุรกิจ

อีกหนึ่งปัจจัยที่เข้ามาทำทลายและมีผลต่อธุรกิจร้านอาหารในปีข้างหน้าคือ ต้นทุนรอบด้านของธุรกิจร้านอาหารที่สูงขึ้น เริ่มจาก 1. ราคาวัตถุดิบอาหารสดซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 1 ใน 3 ของต้นทุนธุรกิจที่อาจจะมีการปรับราคาขึ้น โดยจะมีผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นของธุรกิจร้านอาหาร 2. การปรับขึ้นอัตราค่าจ้างขั้นต่ำใหม่ทั่วประเทศในปี 2563 อีก 5-6 บาท ที่อาจมีผลให้ต้นทุนในส่วนของค่าแรงมีการปรับตัวสูงขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการที่ไม่มีพื้นที่เป็นของตนเองอาจได้รับผลกระทบจาก 3. ราคาเช่าที่ ซึ่งมีการปรับราคาขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 2-5 ต่อปี รวมถึงภาระจากภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่เจ้าของที่ดินอาจผลักภาระมายังผู้เช่า โดยต้นทุนต่างๆที่ปรับตัวสูงขึ้นน่าจะก่อให้เกิดแรงกดดันต่อผลกำไรสุทธิของผู้ประกอบการร้านอาหาร

### ➤ พฤติกรรมของผู้บริโภคที่หลากหลายและซับซ้อนมากขึ้นเข้ามาเป็นโจทย์ท้าทาย

ทั้งนี้จากพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง โดย “ความสะดวกรวดเร็ว + ความหลากหลาย + ราคาที่สมเหตุสมผล” ได้กลายมาเป็นมาตรฐานใหม่ของผู้บริโภคในปัจจุบัน ซึ่งเพื่อให้สามารถ

ตอบสนองความต้องการดังกล่าว ธุรกิจร้านอาหารคงจำเป็นต้องใช้ทรัพยากรที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม การปรับขึ้นราคาอาหารอาจเป็นเรื่องที่ทำได้ยาก ส่งผลให้เกิดแรงกดดันต่อผู้ประกอบการในธุรกิจร้านอาหารให้จำเป็นต้องพยายามควบคุมต้นทุนในขณะเดียวกันก็จำเป็นต้องรักษาคุณภาพของสินค้าและบริการให้อยู่ในระดับที่ผู้บริโภคคาดหวังให้ได้

➤ **การเข้ามามีบทบาทมากขึ้นของเทคโนโลยีที่ไม่เพียงแต่สามารถสร้างโอกาสแต่ขณะเดียวกันก็เป็นความท้าทายที่ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัว**

การเข้ามามีบทบาทมากขึ้นของเทคโนโลยี ประกอบกับความนิยมของผู้บริโภคยุคใหม่ ส่งผลให้รูปแบบการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารไม่ได้จำกัดแค่เพียงแต่ในร้านอาหารเท่านั้น แต่ยังขยายขอบเขตการแข่งขันครอบคลุมไปยังกลุ่มผู้เล่นอื่นๆที่เกี่ยวข้องอีกด้วย เช่น แอปพลิเคชันส่งอาหาร (Food Delivery Application) ที่ถึงแม้จะเป็นช่องทางการขายที่ดี แต่ก็ส่งผลให้ห่วงโซ่ธุรกิจร้านอาหารมีความซับซ้อนมากขึ้น และอาจส่งผลต่อเนื่องไปยังความพึงพอใจของลูกค้า ผ่านประสิทธิภาพของแอปพลิเคชัน ระยะเวลาการรอสินค้า การบริการของผู้ส่งอาหาร เป็นต้น นอกจากนี้การพัฒนาของอุตสาหกรรมอาหารยังส่งผลให้อาหารสำเร็จรูป อาจเข้ามาเป็นคู่แข่งสำคัญของผู้ประกอบการร้านอาหารระดับกลางและเล็ก ที่มีกลุ่มเป้าหมายใกล้เคียงกัน

**ผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดกลางและเล็ก กลุ่มที่ได้รับผลกระทบสูงสุด และจำเป็นต้องเร่งปรับตัวเพื่อลดแรงกดดันจากปัจจัยท้าทายรอบด้าน**

ธุรกิจร้านอาหารในปี 2563 นี้ ถือว่าต้องเผชิญกับความท้าทายรอบด้าน ทั้งการแข่งขันที่รุนแรง แรงกดดันจากต้นทุนที่ส่งผลกระทบต่อผลกำไรของธุรกิจ พฤติกรรมของผู้บริโภคที่ซับซ้อนมากขึ้น ประกอบกับบทบาทของเทคโนโลยีที่ส่งผลให้รูปแบบการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารเปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้การปรับตัวของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ขยายพอร์ตสินค้าธุรกิจของตนเพื่อมาชิงส่วนแบ่งการขาย ส่งผลให้เกิดความท้าทายต่อผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดกลางและเล็กที่พยายามแข่งขันเพื่ออยู่รอด รวมไปถึงผู้ที่สนใจจะเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้ ทั้งนี้เพื่อที่จะสามารถบรรเทาผลกระทบจากปัจจัยท้าทายต่างๆผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จำเป็นต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถรักษาความได้เปรียบในการแข่งขัน ดังนี้

- **เพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภคและสร้างตัวตนของร้านผ่านเครื่องมือต่าง ๆ** เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงและการหดตัวของยอดขายเป็นปัจจัยท้าทายที่สำคัญอย่างมากในสภาวะปัจจุบัน ดังนั้นการขายช่องทางเพื่อเพิ่มจำนวนยอดขายเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง โดยผู้ประกอบการอาจเลือกใช้ช่องทางที่ต่างกันตามทรัพยากรและโครงสร้างต้นทุนของร้าน เช่น การใช้ Food Delivery Application เพื่อขยายช่องทางเข้าถึงลูกค้าและเพิ่มยอดขาย อย่างไรก็ตามจำเป็นต้องพิจารณาถึงต้นทุนและผลกำไรของตนประกอบด้วย เนื่องจากค่าธรรมเนียมของบริการดังกล่าวอาจสูงถึงร้อยละ 30 ของราคาขายอาหาร
- **สร้างความแตกต่างผ่านการเพิ่มคุณค่าของสินค้า/บริการ** พฤติกรรมของผู้บริโภคที่ปรับเปลี่ยนไปตลอดเวลาและมีแนวโน้มที่จะเข้ามาใช้บริการร้านเดิมๆน้อยลง ประกอบกับตัวเลือกที่หลากหลายมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างและเพิ่มความใส่ใจต่อสินค้าและบริการของตน เช่น การนำวัตถุดิบท้องถิ่นที่มีเฉพาะพื้นที่นั้นๆมาทำเป็นอาหาร หรือการนำวัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาใช้เป็น

ภาวะ เป็นต้น โดยถึงแม้จะเป็นต้นทุนที่สูงขึ้น แต่หากสามารถเพิ่มหรือรักษาฐานลูกค้าประจำไว้ได้ ก็อาจเป็นการลงทุนที่สร้างความคุ้มค่าในระยะยาว

- **ปรับกระบวนการทางธุรกิจให้มีความยืดหยุ่นและมีประสิทธิภาพมากขึ้น** เนื่องจากการเข้ามามีบทบาทมากขึ้นของเทคโนโลยี ส่งผลให้ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ของร้านอาหารถูกขยายไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ทำให้ผู้ประกอบการร้านอาหารจำเป็นต้องพิจารณาและศึกษากระบวนการทางธุรกิจให้ครอบคลุมไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องดังกล่าว เพื่อลดผลกระทบต่อต้นทุนของธุรกิจรวมไปถึงรักษาระดับความพอใจของผู้บริโภค เช่น การปรับหน้าที่ของพนักงานบางตำแหน่งในช่วงระยะเวลาเร่งด่วน ซึ่งอาจเกิดกระบวนการคอขวดหรือความผิดพลาดขึ้นมาได้ หรือการปรับรูปแบบของบรรจุภัณฑ์เพื่อให้สามารถเก็บรักษารสชาติและองค์ประกอบของอาหารได้นานกว่าเดิม เป็นต้น

ตัวอย่างแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดกลาง-เล็ก					
การปรับตัว	ทรัพยากรที่ใช้	ความเร่งด่วน	ผลที่คาดหวัง	ปัจจัยที่ต้องคำนึง	ตัวอย่าง
เพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภคและสร้างตัวตนของร้านผ่านเครื่องมือต่างๆ	น้อย	สูง	เพิ่มยอดขาย/ขยายฐานลูกค้า	โครงสร้างต้นทุนของร้าน/ทรัพยากรที่มีอยู่ในปัจจุบัน	การเลือกใช้ Food Delivery Application / การสร้างตัวตนผ่าน Social Media ต่างๆ
สร้างความแตกต่างผ่านคุณค่าของสินค้า/บริการ	สูง	กลาง	เพิ่มโอกาสการใช้บริการซ้ำ/ สร้างฐานลูกค้าประจำ		การเลือกใช้วัตถุดิบจากแหล่งที่มีคุณภาพ หรือการนำคอนเซ็ปต์เรื่องราวต่างๆเข้ามาใช้กับร้านอาหาร
ปรับกระบวนการทางธุรกิจให้มีความยืดหยุ่นและมีประสิทธิภาพมากขึ้น	กลาง-สูง	กลาง	ลดโอกาสผิดพลาด/เพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า		การปรับหน้าที่ของพนักงานบางตำแหน่งในช่วงระยะเวลาเร่งด่วน / ปรับรูปแบบของบรรจุภัณฑ์

โดยสรุป ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าธุรกิจร้านอาหารในปี 2563 ถึงแม้จะมีการขยายตัวจากการลงทุนของผู้ประกอบการ แต่คาดว่าจะต้องพบกับความท้าทายจากปัจจัยรอบด้านที่เข้มข้นขึ้น โดยอาจส่งผลให้วงจรชีวิตของธุรกิจร้านอาหารสั้นลงและมีการเปิด-ปิด ของผู้เล่นรายเดิมและรายใหม่มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ แรงกดดันและการแข่งขันที่รุนแรงที่มีอยู่ไม่เพียงแต่ผลักดันให้ผู้เล่นในปัจจุบันต้องเร่งปรับตัว แต่ยังส่งผลให้ผู้ที่สนใจจะเข้ามาลงทุนในระยะข้างหน้าจำเป็นต้องระมัดระวังมากยิ่งขึ้น



#### Disclaimer

รายงานวิจัยฉบับนี้จัดทำเพื่อเผยแพร่ทั่วไป โดยจัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ แต่บริษัทฯ มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ หรือความสมบูรณ์เพื่อใช้ในทางการค้าหรือประโยชน์อื่นใด บริษัทฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงข้อมูลได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ผู้ใช้ข้อมูลต้องใช้ความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลต่างๆ ด้วยวิจารณญาณของตนเองและรับผิดชอบในความเสี่ยงเองทั้งสิ้น บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบผู้ใช้นี้หรือบุคคลใดในความเสียหายใดจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว ข้อมูลในรายงานฉบับนี้จึงไม่ถือว่าเป็นการให้ความเห็นหรือคำแนะนำในการตัดสินใจทางธุรกิจ แต่อย่างใดทั้งสิ้น