KASIKORNTHAI ECON ANALYSIS

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย
开泰研究中心 KASIKORN RESEARCH CENTER

โรงพยาบาลเอกชนปี 2563 หลายปัจจัยกดดันการทำกำไร ... แนะกระจายความเสี่ยงจากการสร้างรายได้ผ่าน Non-hospital

CURRENT ISSUE
ปีที่ 25 ฉบับที่ 3066
วันที่ 27 ธันวาคม 2562

ประเด็นสำคัญ

- **ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า ในปี 2563 ภาพรวมกำไรสุทธิของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน (ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ) น่าจะเติบโตร้อยละ 3-6 ชะลอลงเมื่อเทียบกับปี 2562 โดยเฉพาะโรงพยาบาลเอกชนที่เจาะกลุ่มคนไข้กำลังซื้อปานกลางถึงสูง** ซึ่งสาเหตุหลักมาจากการแข่งขันที่รุนแรง โดยจำนวนคู่แข่งทยอยเพิ่มขึ้น แต่คนไข้ที่มีศักยภาพกลับไม่ได้เพิ่มขึ้นตาม จึงกดดันการเติบโตของรายได้ให้ชะลอตัวลง เมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ยังคงมีต่อเนื่องจากการปรับตัวของผู้ประกอบการ เช่น ค่าใช้จ่ายบุคลากรทางการแพทย์ การลงทุนทางด้านเทคโนโลยีและบริการเฉพาะทางที่สร้างความแตกต่าง หรือแม้แต่การเสนอส่วนลดสำหรับคนไข้บางกลุ่ม
- อย่างไรก็ดี มองว่า ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนบางแห่งน่าจะยังมีกำไรเพิ่มขึ้นในปี 2563 โดยเฉพาะโรงพยาบาลที่อยู่ในทำเลที่ยังไม่มีคู่แข่ง และเน้นเจาะกลุ่มคนไข้ที่ใช้สิทธิรักษาพยาบาลของรัฐ ซึ่งในภาวะที่เศรษฐกิจและกำลังซื้อยังไม่ฟื้นตัว คนไข้ที่ไม่มีประกันสุขภาพเอกชนและต้องจ่ายเงินสด น่าจะหันมาเลือกใช้บริการผ่านสิทธิของรัฐมากขึ้น และหากในปี 2563 มีการปรับขึ้นค่ารักษาพยาบาลต่อหัวของประกันสังคม ก็น่าจะช่วยหนุนรายได้และทำให้กำไรของธุรกิจโรงพยาบาลกลุ่มนี้ยังคงเพิ่มขึ้น
- ในระยะข้างหน้า เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการสร้างรายได้และทำกำไรของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า นอกจากจะมีการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการเพื่อลดต้นทุนด้านต่างๆ รวมถึงการรักษาคุณภาพของการให้บริการแล้ว **ผู้ประกอบการควรปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจ โดยมองหาแหล่งรายได้ใหม่ ๆ เข้ามาเสริมนอกเหนือไปจากรายได้หลักที่เป็นค่ารักษาพยาบาล ซึ่งธุรกิจในกลุ่ม Non-hospital เป็นกลุ่มธุรกิจที่น่าสนใจและมีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้น เช่น ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ เป็นต้น**

ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในช่วง 5-6 ปีที่ผ่านมา จัดเป็นธุรกิจที่มีอัตราการขยายตัวของรายได้เป็นตัวเลข 2 หลักมาอย่างต่อเนื่อง เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10.0 ต่อปี (CAGR ปี 2556-2561) ขณะที่กำไรสุทธิของธุรกิจเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 10.7 ต่อปี (CAGR ปี 2556-2561) โดยส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากรายได้จากค่ารักษาพยาบาลที่ปรับสูงขึ้นตามการรักษา ความซับซ้อนของโรคและเทคโนโลยีที่ใช้ และการขยายการลงทุนโรงพยาบาลเอกชนแห่งใหม่ ขณะที่กลุ่มคนไข้ต่างชาติ โดยเฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Medical Tourism) และกลุ่มคนไข้คนไทยที่เป็นกลุ่มประกันสุขภาพเอกชน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อปานกลางขึ้นบน ถือเป็นตัวขับเคลื่อนหลักของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน

อย่างไรก็ดี ทั้งรายได้และความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน เริ่มส่งสัญญาณให้เห็นถึงการเติบโตในอัตราที่ชะลอลงในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ขณะเดียวกัน **ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า ในปี 2563 ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนน่าจะเผชิญโจทย์ที่ท้าทายมากขึ้น และจะส่งผลต่อรายได้และการทำกำไรในระยะข้างหน้า** โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ✓ **ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า ในปี 2563 ภาพรวมกำไรสุทธิของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน (ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ 23 ราย) น่าจะเติบโตร้อยละ 3-6 ชะลอลงเมื่อเทียบกับปี 2562[1] ที่คาดว่าจะเติบโตร้อยละ 6-9 โดยเฉพาะโรงพยาบาลเอกชนที่เจาะกลุ่มคนไข้กำลังซื้อปานกลางถึงสูง** ซึ่งในภาวะที่เศรษฐกิจและกำลังซื้อของคนไข้ในประเทศยังไม่ฟื้นตัว จำนวนคนตกงานอาจเพิ่มขึ้น ทำให้การมองหาตลาดคนไข้กลุ่มใหม่ๆ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าประกันสุขภาพเอกชนอาจจะไม่ง่ายเมื่อเทียบกับช่วงที่ผ่านมา อีกทั้งการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวที่ชะลอตัว ตลาดคนไข้ต่างชาติกลุ่ม Medical Tourism อย่างจีนที่คาดว่าจะเป็นตลาดเป้าหมายของไทยก็ต้องเผชิญการแข่งขันที่สูงขึ้นกับคู่แข่งที่มองตลาดเดียวกันกับไทย ปัจจัยเหล่านี้สะท้อนถึงจำนวนคนไข้ที่มีศักยภาพอาจจะไม่ได้เพิ่มขึ้นมากนัก ขณะที่ผู้เล่นหน้าใหม่ทยอยเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในช่วง 1-2 ปีมานี้ ซึ่งในที่นี้รวมถึงกลุ่มโรงพยาบาลรัฐที่เข้ามาเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับคนไข้ จึงน่าจะกดดันการเติบโตของรายได้ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนให้ชะลอตัวลง เมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ยังคงมีต่อเนื่องจากการปรับตัวของผู้ประกอบการ เพื่อสร้างความแตกต่างและรักษาความสามารถในการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายทางด้านบุคลากรทางการแพทย์ ที่ทำให้เกิดการดึงตัวและคาดว่าจะมีค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น การลงทุนทางด้านเทคโนโลยีและบริการเฉพาะทางที่สร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ หรือแม้แต่การเสนอส่วนลดบางรายการสำหรับคนไข้บางกลุ่ม ส่งผลให้คาดว่าปี 2563 กำไรของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในภาพรวมน่าจะมีแนวโน้มลดลง

  นอกจากนี้ ยังมีประเด็นอื่นๆ ที่ต้องติดตาม โดยเฉพาะมาตรการควบคุมราคาสินค้ายา เวชภัณฑ์และการบริการทางการแพทย์ ที่น่าจะกดดันการทำกำไรของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนแตกต่างกันไปในแต่ละราย แม้ว่าในมุมหนึ่ง มาตรการฯ ดังกล่าว จะอำนวยความสะดวกให้กับคนไข้ในเรื่องของการรับรู้ข้อมูลหรือเปรียบเทียบราคายา และสามารถตัดสินใจซื้อยาเองนอกโรงพยาบาลได้ หากพบว่ามีราคาที่ถูกกว่า แต่ในอีกมุมหนึ่งของธุรกิจเนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่ของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนเป็นรายได้จากค่ายาราวร้อยละ 36 ของรายได้ทั้งหมด ดังนั้น ผลจากมาตรการฯ ดังกล่าว อาจจะกดดันการทำกำไรของกลุ่มผู้ประกอบการในระยะข้างหน้า อย่างไรก็ดี เนื่องจากยามีหลายประเภท และแต่ละโรงพยาบาลก็มีแหล่งหรือการจัดหายาที่แตกต่างกัน รวมถึงมีความหลากหลายของคนไข้ด้วย ดังนั้น ผลกระทบจากมาตรการฯ ดังกล่าว อาจจะมากน้อยแตกต่างกันไปในแต่ละโรงพยาบาล โดยเฉพาะโรงพยาบาลเอกชนที่ถูกจัดอยู่ในเกณฑ์ที่จำหน่ายราคายาสูง อาจจะมีผลต่อการทำกำไรมากกว่าโรงพยาบาลที่จำหน่ายยาในราคาปานกลางถึงต่ำ หากต้องมีการปรับตัวเพื่อตอบรับกับมาตรการฯ ของภาครัฐ **ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ทำการประเมินผลกระทบเบื้องต้น พบว่า ผลจากมาตรการควบคุมราคายา น่าจะทำให้รายได้ของโรงพยาบาลเอกชนโดยรวมเฉลี่ยลดลงราวร้อยละ 1.0-2.0 เมื่อเทียบกับกรณีที่ไม่มีมาตรการฯ ควบคุม** และเป็นไปได้ว่า ผลกระทบดังกล่าวอาจจะเพิ่มขึ้นหากกรมการค้าภายในมีการขยายการควบคุมราคาไปยังสินค้าและบริการทางการแพทย์อื่นๆ เพิ่มเติมในอนาคต ซึ่งอาจจะต้องติดตามประเด็นดังกล่าวต่อไป

[1] คำนวณจากธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และกำไรสุทธิดังกล่าวประเมินจากรายได้และค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจ ยังไม่ได้รวมรายการพิเศษต่างๆ ทางบัญชีที่อาจจะเกิดขึ้นระหว่างปี

- ✓ **อย่างไรก็ตาม ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่ายังมีธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนบางแห่ง ที่น่าจะมีกำไรเพิ่มขึ้นในปี 2563 โดยเฉพาะโรงพยาบาลเอกชนที่อยู่ในทำเลที่ยังไม่มีคู่แข่ง หรือเน้นเจาะกลุ่มคนไข้ที่ใช้สิทธิรักษาพยาบาลของรัฐ** ซึ่งในภาวะที่เศรษฐกิจและกำลังซื้อของคนในประเทศยังไม่ฟื้นตัวนั้น ส่งผลให้คนไข้บางกลุ่มโดยเฉพาะกลุ่มชนชั้นกลางที่ไม่มีประกันสุขภาพเอกชนและต้องจ่ายค่ารักษาพยาบาลเอง หรือคนไข้ที่มีอาการเจ็บป่วยไม่รุนแรง เช่น ไข้หวัด ท้องเสีย อาจจะหันไปเลือกใช้บริการรักษาพยาบาลที่มีค่าใช้จ่ายที่ถูกลง เช่น การรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลเอกชนที่รับสิทธิประกันสังคมของรัฐ และหากปี 2563 รัฐมีการปรับขึ้นค่ารักษาพยาบาลเฉลี่ยต่อหัวของคนไข้กลุ่มประกันสังคม ก็น่าจะช่วยหนุนรายได้และทำให้กำไรของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนกลุ่มนี้ยังคงเพิ่มขึ้น ซึ่งการปรับขึ้นค่ารักษาพยาบาลกลุ่มคนไข้ประกันสังคม ยังคงเป็นประเด็นที่ต้องติดตามต่อไป

จากปัจจัยข้างต้น จะเห็นว่า การรักษาฐานลูกค้าเดิม หรือการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าไทยหรือต่างชาติ เพื่อสร้างรายได้และทำกำไรให้กับธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนอาจจะไม่ใช่เรื่องง่ายนัก เนื่องจากต้องเผชิญการแข่งขันและปัจจัยท้าทายรอบด้าน โดยเฉพาะต้นทุนที่ยังคงสูงต่อเนื่องเพื่อรักษาคุณภาพของการให้บริการ ประกอบกับพฤติกรรมของคนไข้ที่เปลี่ยนแปลงไปในยุคที่เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทมากขึ้น ทำให้คนไข้มีตัวเลือกในการเข้าถึงการรักษาพยาบาลที่หลากหลายขึ้น

ดังนั้น ในระยะข้างหน้า เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการสร้างรายได้และทำกำไรของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า การกระจายพอร์ตคนไข้ไปในกลุ่มที่มีศักยภาพและหลากหลายขึ้น น่าจะเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งที่มากเกินไป อย่างไรก็ดี นอกเหนือจากการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการเพื่อลดต้นทุนด้านต่างๆ ในระยะยาว และการรักษาคุณภาพของการให้บริการที่ดีสม่ำเสมอแล้ว **การปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจ โดยมองหาแหล่งรายได้ใหม่ ๆ เข้ามาเสริมนอกเหนือไปจากรายได้หลักที่เป็นค่ารักษาพยาบาล อาทิ ธุรกิจในกลุ่ม Non-hospital เป็นกลุ่มธุรกิจที่น่าสนใจในการขยายการลงทุนและมีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้น** ซึ่งปัจจุบัน ผู้ประกอบการรายใหญ่หลายแห่งได้มีการกระจายรายได้ไปยังธุรกิจกลุ่มนี้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ เช่น ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ (Nursing Home) ธุรกิจร้านขายยา (Pharmacy) รวมถึงความร่วมมือทางธุรกิจกับผู้ให้บริการด้านสุขภาพ ในการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพมากขึ้น เช่น ธุรกิจนวดและสปา ธุรกิจผลิตภัณฑ์และอาหารเสริม หรือแม้แต่การร่วมมือกับผู้ผลิตอาหาร ในการดูแลโภชนาการด้านอาหารภายในโรงพยาบาล ซึ่งในอนาคตรายได้ที่มาจากกลุ่มธุรกิจ Non-hospital น่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่องตามแนวโน้มความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

และไม่ว่าผู้ประกอบการแต่ละรายจะเลือกใช้กลยุทธ์ใดในการปรับตัวและรับมือกับการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นในระยะข้างหน้า ท้ายที่สุด ผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงการรักษาดุลยภาพในการบริหารจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ รวมถึงการวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning) หรือภาพลักษณ์ของธุรกิจที่เป็นผลพวงจากการปรับตัวดังกล่าวให้เหมาะสม

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย
开泰研究中心 KASIKORN RESEARCH CENTER

Disclaimer

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