



มูลค่าการใช้บริการ Nursing Home ปี '65 เติบโตจำกัด อยู่ที่ 12,700 ลบ.

- ธุรกิจ Nursing Home เป็นบริการสำหรับผู้สูงอายุ/ผู้ป่วยที่มีความจำเป็นต้องการดูแลที่อาจยังเติบโตได้ ภายใต้ปัจจัยกดดันกำลังซื้อจากภาวะค่าครองชีพสูงและความไม่แน่นอนของสถานการณ์โควิด-19 ดังนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทยจึงคาดว่า มูลค่าการใช้จ่ายของผู้ใช้บริการ Nursing Home ปี 2565 จะอยู่ที่ 12,700 ล้านบาท ขยายตัว 3.5% จากปีก่อน เป็นผลหลักจากปัจจัยด้านราคาซึ่งได้รับผลกระทบจากต้นทุนการดำเนินงานธุรกิจที่ปรับตัวสูงขึ้นในระยะนี้ โดยกลุ่มผู้ใช้บริการหลักเป็นผู้สูงอายุ/ผู้ป่วยชาวไทยที่ต้องการการดูแลระยะยาวและมีกำลังซื้อเพียงพอ ขณะที่คนใช้ต่างชาติยังมีสัดส่วนน้อยแต่คาดว่าจะฟื้นตัวได้ตามนโยบายการเปิดประเทศ
- ในระยะข้างหน้า ธุรกิจมีแนวโน้มเติบโตได้จากโอกาสทางธุรกิจที่จะดึงดูดการลงทุนของผู้ประกอบการและปัจจัยหนุนจากจำนวนผู้สูงอายุ ผู้ป่วยที่เพิ่มขึ้น แต่ธุรกิจจะแข่งขันรุนแรงเพื่อเข้าถึงลูกค้าศักยภาพซึ่งยังมีจำกัด

ภาวะค่าครองชีพสูงกดดันการเติบโตของธุรกิจ Nursing Home ปี 2565 และการใช้บริการยังจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้สูงอายุ ผู้ป่วยที่มีความจำเป็นและมีกำลังซื้อ

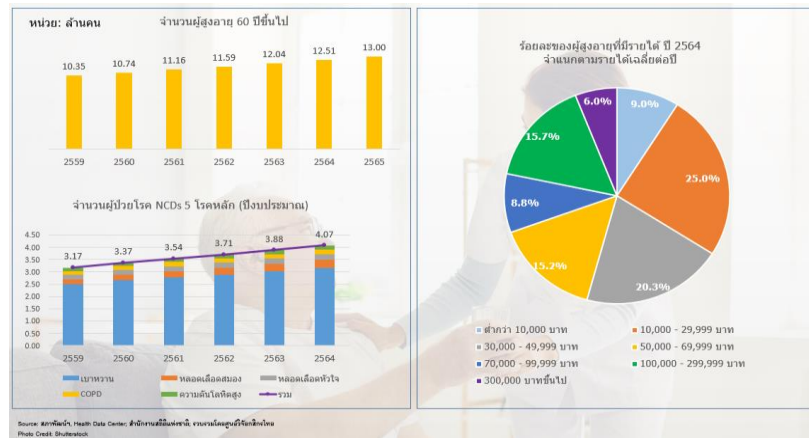
ด้วยสถานการณ์ค่าครองชีพและภาวะเงินเฟ้อที่ปรับตัวสูงขึ้นต่อเนื่องซึ่งกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคในระยะนี้ ทำให้ประชาชนส่วนใหญ่ระมัดระวังการใช้จ่ายและลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลง อย่างไรก็ตาม กลุ่มสินค้าและบริการที่จำเป็น เช่น อาหารและเครื่องดื่ม บริการรักษาพยาบาลและสุขภาพ อาจได้รับผลกระทบน้อยกว่ากลุ่มสินค้าฟุ่มเฟือยโดยเปรียบเทียบ

ธุรกิจ Nursing Home¹ เป็นอีกหนึ่งธุรกิจบริการดูแลรักษาพยาบาลซึ่งผู้ใช้บริการมีความจำเป็นต้องการดูแลโดยผู้ดูแล และ/หรือบุคลากรทางการแพทย์ เช่น ผู้สูงอายุ/ผู้ป่วยที่มีภาวะพึ่งพิงช่วยเหลือตนเองได้น้อย อยู่ระหว่างพักฟื้น/กายภาพบำบัด หรือครอบครัวอาจไม่สามารถดูแลได้เอง เป็นต้น ซึ่งกลุ่มที่เลือกใช้บริการน่าจะมีกำลังซื้อเพียงพอ เนื่องจากค่าใช้จ่ายเฉลี่ยที่ค่อนข้างสูงสอดคล้องไปกับมาตรฐานการ

¹ สถานะบริการสำหรับผู้สูงอายุ/ผู้ป่วยภาวะพึ่งพิงที่ต้องการการดูแล ช่วยเหลือในการทำกิจวัตรประจำวัน รวมไปถึงการดูแลสุขภาพ รักษาพยาบาลเบื้องต้น โดยผู้ดูแล (Caregiver) และ/หรือบุคลากรทางการแพทย์ แต่ไม่มีการให้ยารักษา

บริการและความเชี่ยวชาญของบุคลากร รวมไปถึงความสะดวกรวดเร็วในการประสานส่งต่อผู้ป่วยไปยังสถานพยาบาล หากผู้ป่วยต้องเข้ารับการรักษาที่ซับซ้อนขึ้นหรือกรณีฉุกเฉิน

จากความไม่แน่นอนของสถานการณ์โควิด-19 จึงยังต้องปฏิบัติตามมาตรการสาธารณสุขเพื่อป้องกันการระบาด และกิจกรรมทางเศรษฐกิจบางส่วนที่ยังไม่ฟื้นตัวกลับสู่ภาวะก่อนโควิด-19 ทำให้กำลังซื้อโดยรวมยังเปราะบาง ศูนย์วิจัยกสิกรไทยจึงยังมีมุมมองอย่างระมัดระวังต่อการเติบโตของธุรกิจ ซึ่งคาดว่ามูลค่าการใช้จ่ายของผู้ใช้บริการ Nursing Home ปี 2565 อยู่ที่ 12,700 ล้านบาท ขยายตัว 3.5% (YoY) เป็นผลหลักจากปัจจัยด้านราคาซึ่งได้รับผลกระทบจากต้นทุนการดำเนินธุรกิจที่ปรับตัวสูงขึ้นในระยะนี้ โดยผู้ให้บริการหลักยังเป็นผู้ป่วยและผู้สูงอายุชาวไทยที่ต้องการการดูแลระยะยาว (ตั้งแต่ 3-6 เดือนขึ้นไป) และมีกำลังซื้อปานกลางถึงสูง (ค่าใช้บริการเฉลี่ยต่อเดือน ตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป) ซึ่งคาดว่าจะมีประมาณ 1.3 แสนคนต่อปี² ขณะที่ผู้ให้บริการต่างชาติ กล่าวคือ คนใช้ต่างชาติบางส่วนที่ต้องดูแลฟื้นฟูต่อเนื่องหลังจากรับการรักษาที่สถานพยาบาลหลัก น่าจะยังมีสัดส่วนน้อยแต่คาดว่าจะทยอยฟื้นตัวตามการเปิดประเทศและความเชื่อมั่นในการเดินทาง ทั้งนี้ ยังต้องติดตามสถานการณ์โลกอื่นๆ ที่ส่งผลต่อการเดินทางระหว่างประเทศประกอบด้วย อาทิ วิกฤตรัสเซีย-ยูเครน ต้นทุนเชื้อเพลิงที่ทำให้ค่าเดินทางสูงขึ้น เป็นต้น



ธุรกิจ Nursing Home มีศักยภาพเติบโตได้ทั้งจากความต้องการใช้บริการที่เพิ่มขึ้นและการขยายการลงทุนของธุรกิจ ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรงเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าศักยภาพ

ปัจจุบันคาดว่าธุรกิจ Nursing Home มีจำนวนไม่น้อยกว่า 2,000 ราย³ และมากกว่า 95% เป็นธุรกิจขนาดเล็ก โดยผู้ประกอบการแต่ละแห่งอาจให้บริการ ทั้งการดูแลที่ศูนย์พักและส่งเจ้าหน้าที่ไปดูแลที่บ้าน

² ประเมินจากจำนวนเตียงที่ผู้ประกอบการสามารถรองรับได้สูงสุด ภายใต้สมมติฐานอัตราการครองเตียงและรอบการให้บริการต่อปี

³ ประเมินจากฐานข้อมูลจำนวนธุรกิจที่จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ (พฤษภาคม 2565) ประกอบกับข้อมูลจากการสัมภาษณ์ตัวแทนผู้ประกอบการ

ซึ่งสามารถเลือกได้ทั้งบริการระยะสั้น (รายวัน/รายชั่วโมง) และระยะยาว (ตั้งแต่ 3-6 เดือนขึ้นไป) ทั้งนี้ ด้วยข้อจำกัดด้านกำลังซื้อ ทำให้ปัจจุบัน Nursing Home ส่วนใหญ่ยังกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพฯ และพื้นที่ใกล้เคียง เช่น นนทบุรี สมุทรปราการ อยุธยา รวมไปถึงเมืองท่องเที่ยว เช่น เชียงใหม่ ภูเก็ต สุราษฎร์ธานี ที่รองรับกลุ่มคนไข้ต่างชาติบางส่วน

ในระยะข้างหน้า ธุรกิจ Nursing Home มีแนวโน้มเติบโตได้ ทั้งจากโอกาสทางธุรกิจที่จะดึงดูดการลงทุนของธุรกิจรายเดิมและรายใหม่ ประกอบกับความต้องการใช้บริการที่น่าจะเพิ่มขึ้นตามโครงสร้างประชากรและความเสี่ยงโรค แต่ธุรกิจจะแข่งขันรุนแรงเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าศักยภาพที่มีจำกัด

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า ยังมีโอกาสทางธุรกิจสำหรับผู้เล่นรายเดิมและรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาดเพื่อรองรับอุปสงค์ในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นการขยายธุรกิจไปยังในพื้นที่รองที่น่าสนใจอื่นๆ เช่น ลำพูน นครสวรรค์ อุบลราชธานี อุตรดิตถ์ รวมไปถึงการลงทุนในพื้นที่ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐ ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ ได้แก่ 1) กลุ่มที่เป็นพันธมิตรกับสถานพยาบาลเครือข่ายซึ่งทำให้มีข้อได้เปรียบในการจัดสรรบุคลากรและส่งต่อผู้ป่วยที่ต้องการการดูแลต่อเนื่อง 2) กลุ่มที่ให้บริการแบบครบวงจร ยืดหยุ่นได้ตามความต้องการเฉพาะบุคคล รวมไปถึงการนำเทคโนโลยีสุขภาพเข้ามาใช้ด้วย

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าธุรกิจจะมีปัจจัยหนุนจากจำนวนผู้สูงอายุและผู้ป่วยโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (NCDs) ที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง จากการที่ไทยกลายเป็นสังคมสูงอายุโดยสมบูรณ์และความเสี่ยงโรคที่เพิ่มขึ้น แต่กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีศักยภาพก็อาจยังจำกัดเฉพาะกลุ่มที่มีความจำเป็นและมีกำลังซื้อเพียงพอ ประกอบกับคนไข้ต่างชาติน่าจะทยอยเดินทางเข้ามารักษาได้มากขึ้น ตามนโยบายการเปิดประเทศและส่งเสริมการให้วีซ่าระยะยาวสำหรับกลุ่มชาวต่างชาติที่มีกำลังซื้อ

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยจึงมองว่า การขยายธุรกิจอาจเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไป ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงของผู้เล่นรายเดิมและรายใหม่เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพซึ่งยังมีจำกัด ดังนั้นคุณภาพการบริการที่ได้มาตรฐานโดยบุคลากรที่น่าเชื่อถือและมีความเชี่ยวชาญ ควบคู่ไปกับการตอบใจที่เร็วเรื่องทำเลที่ตั้ง ความสะดวกในการเดินทาง บนราคาค่าใช้บริการที่เหมาะสม จะเป็นปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจในระยะยาว

Disclaimers รายงานวิจัยนี้จัดทำโดย บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (KRResearch) เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือ ข้อมูลที่เชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏบนเว็บไซต์ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KRResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้รับวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือมุ่งใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวัง และใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจ KRResearch จะไม่รับผิดชอบในเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KRResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KRResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้า เป็นลายลักษณ์อักษรจาก KRResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ