



ร้านขายยาปี' 67 คาดยอดขายโต 4.0% ตลาดแข่งขันรุนแรงจากร้านเซนส์โตร์ที่เพิ่มขึ้น

CURRENT ISSUE

Vol.30 No.3480 4 เมษายน 2567

- มูลค่าการใช้จ่ายด้านสุขภาพของคนไทยน่าจะขยายตัวต่อเนื่องที่ 6.0% ในปี 2567 จากการเป็นสังคมสูงอายุและความเสี่ยงด้านสุขภาพที่เพิ่มขึ้น หนุนให้ธุรกิจร้านขายยายังเติบโตได้
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า ยอดขายของร้านขายยาปี 2567 จะอยู่ที่ 43,000 ล้านบาท เติบโต 4.0% เมื่อเทียบกับปีก่อน แต่การแข่งขันมีแนวโน้มรุนแรงจากร้านเซนส์โตร์ที่ขยายสาขาเพื่อแย่งส่วนแบ่งตลาดกับรายย่อย

ปิยะวดี จิระศิริสุวรรณ



เจ้าหน้าที่วิจัยอาวุโส
piyavadee.c@kasikornresearch.com

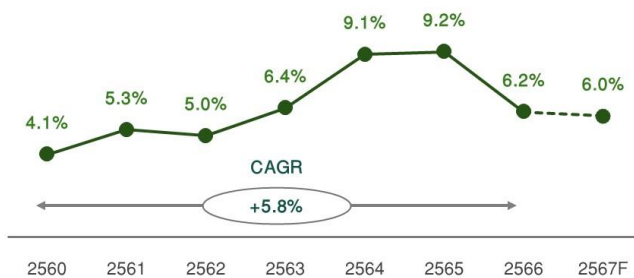
วรรณวิษา ศรีรัตนะ



ผู้บริหารงานวิจัย
wanwisa.s@kasikornresearch.com

ธุรกิจสุขภาพเป็นหนึ่งในธุรกิจศักยภาพที่เติบโตต่อเนื่อง สะท้อนได้จากมูลค่าการใช้จ่ายด้านสุขภาพของคนไทยซึ่งเติบโตเฉลี่ยที่ 5.8% (CAGR) ในช่วงปี 2560-2566 และคาดว่าจะขยายตัวต่อเนื่องที่ 6.0% ในปี 2567 (รูปที่ 1) ด้วยปัจจัยหนุน อาทิ

รูปที่ 1: อัตราการเติบโตของมูลค่าการใช้จ่ายด้านสุขภาพของคนไทย



ที่มา: สศช., คาดการณ์โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

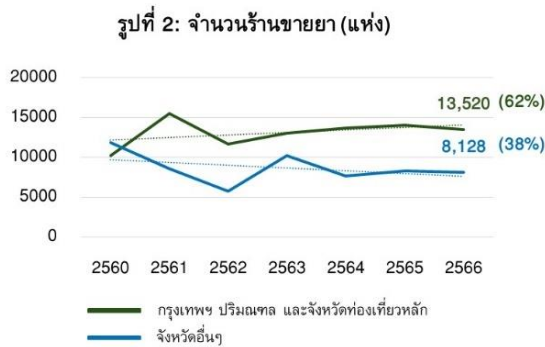
- จำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นตามโครงสร้างสังคมสูงอายุ ซึ่งไทยจะเข้าสู่การเป็นสังคมสูงอายุขั้นสุดยอด¹ ในปี 2572 จึงอาจมีความต้องการดูแลสุขภาพพยาบาลเพิ่มขึ้นตามความเสี่ยงของโรคที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ โดยเฉพาะโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (non-communicable diseases) เช่น โรคหัวใจ โรคมะเร็ง โรคเบาหวาน

¹ จำนวนประชากรอายุตั้งแต่ 65 ปีขึ้นไป มีสัดส่วนมากกว่า 20% ของจำนวนประชากรทั้งหมด

- สภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและปัญหามลพิษ เช่น อากาศร้อนจัดหรือฝุ่น PM 2.5 รวมถึงความรุนแรงของโรคและโรคอุบัติใหม่ ทำให้ประชาชนหันมาให้ความสำคัญกับการดูแลป้องกันสุขภาพมากขึ้น

ร้านขายยาเป็นหนึ่งในธุรกิจที่น่าจะได้รับอานิสงส์จากเม็ดเงินใช้จ่ายด้านสุขภาพที่เติบโตต่อเนื่อง เพราะเป็นช่องทางการเข้าถึงทั้งยารักษาโรค เวชภัณฑ์ และสินค้าสุขภาพที่ประชาชนส่วนใหญ่เลือกใช้บริการสำหรับการเจ็บป่วยเบื้องต้นและการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน

ในปี 2566 มีจำนวนร้านขายยา² ที่ได้รับใบอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) รวม 21,648 ราย ซึ่งจำนวนร้านขายยาในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และจังหวัดท่องเที่ยวหลัก³ เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง หรือปัจจุบันมีสัดส่วนราว 62% ของจำนวนร้านขายยาทั้งหมด ขณะที่จำนวนร้านขายยาในจังหวัดที่เหลือทยอยลดลงหรือมีสัดส่วนที่ 38% (รูปที่ 2)



สัญญาณดังกล่าวสะท้อนถึงการกระจุกตัวของธุรกิจในจังหวัดหลัก โดยเฉพาะการเพิ่มขึ้นของร้านขายยาเซนส์โตร์ที่มีหลายสาขา (Chain store) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ ทั้งผู้ผลิตยา โรงพยาบาลเอกชน และผู้ประกอบการค้าปลีก รวมถึงร้านขายยารายย่อยที่ไม่มีสาขา (Independent store) ที่ยังขยายสาขาในทำเลที่มีศักยภาพ

สำหรับปี 2567 ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า ยอดขายของร้านขายยา⁴ จะอยู่ที่ 43,000 ล้านบาท เติบโตที่ 4.0% เมื่อเทียบกับปีก่อน (รูปที่ 3) ท่ามกลางการแข่งขันของธุรกิจที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น ในหลายประเด็น ได้แก่

² รวมจำนวนใบอนุญาต ขย1 ขายยาแผนปัจจุบัน, ขย2 ขายยาแผนปัจจุบันเฉพาะยาบรรจุเสร็จที่ไม่ใช่ยาอันตรายหรือควบคุมพิเศษ, ขย4 ขายส่งยาแผนปัจจุบัน และ ขยข ขายยาแผนโบราณ

³ ปริมณฑลและจังหวัดท่องเที่ยวหลัก แบ่งตามกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ได้แก่ นครปฐม นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร กระบี่ กาญจนบุรี ขอนแก่น ฉะเชิงเทรา ชลบุรี เชียงใหม่ นครราชสีมา ประจวบคีรีขันธ์ พระนครศรีอยุธยา พังงา เพชรบุรี ภูเก็ต ระยอง สงขลา สระบุรี และสุราษฎร์ธานี

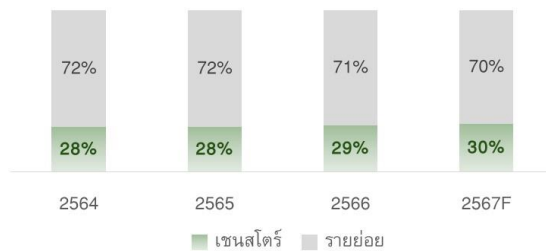
⁴ ประมาณการจากรายได้ของธุรกิจที่จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า รหัสประเภทธุรกิจ 47721 และรายได้ของธุรกิจบางรายที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

รูปที่ 3: ยอดขายร้านขายยา (ล้านบาท)



- การรุกขยายสาขาของร้านเซนส์โตร์ทำให้รายย่อยแข่งขันลำบาก ทั้งแฟรนไชส์รายใหญ่ ผู้ผลิตยาและโรงพยาบาลเอกชน เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง รวมถึงธุรกิจค้าปลีกที่แตกไลน์ธุรกิจร้านขายยาและสินค้าสุขภาพเพิ่มเติม ซึ่งน่าจะมีข้อได้เปรียบในเรื่องของทำเลที่ตั้งที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้สะดวก ส่งผลให้ร้านขายยารายย่อยบางส่วนแข่งขันรุนแรงขึ้น โดยเฉพาะในเขตเมืองและพื้นที่ชุมชนซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพ สะท้อนได้จาก ยอดขายของร้านขายยาเซนส์โตร์ในปี 2567 คาดว่าจะมีสัดส่วนราว 30% เพิ่มขึ้นจากปี 2564 ที่มีสัดส่วนมูลค่าราว 28% ขณะที่สัดส่วนยอดขายของร้านขายยารายย่อยน่าจะมีแนวโน้มลดลง (รูปที่ 4)

รูปที่ 4: สัดส่วนยอดขายของร้านขายยาเซนส์โตร์และรายย่อย



ที่มา: ประมาณการโดยศูนย์วิจัยกิจการไทย

- การแข่งขันเพื่อแย่งชิงเภสัชกร แม้ว่าปัจจุบันจะมีจำนวนเภสัชกรที่ปฏิบัติหน้าที่ในร้านขายยาประมาณ 22,000 คน ซึ่งยังมีเพียงพอกับจำนวนร้านขายยา แต่ในระยะข้างหน้า หากผู้ประกอบการโดยเฉพาะเซนส์โตร์ยังคงมีแผนขยายสาขาเพิ่มขึ้น อาจทำให้ท้ายที่สุด จำนวนเภสัชกรเพิ่มขึ้นไม่ทันกับจำนวนสาขาร้านขายยา ซึ่งจะเห็นได้จากการที่ผู้ประกอบการเซนส์โตร์รายใหญ่เปิดรับสมัครเภสัชกรทั้งพูลไทม์ พาร์ทไทม์ โดยแข่งขันเสนอทั้งเงินเดือน ค่าประสบการณ์ สวัสดิการต่างๆ รวมถึงเปิดโอกาสให้ร่วมเป็นเจ้าของร้านขายยาเพื่อดึงดูดให้เภสัชกรเข้ามาทำงาน⁵

⁵ อ้างอิงจากการรายงานของประชาชาติธุรกิจ

Disclaimers รายงานวิจัยนี้จัดทำโดย บริษัท ศูนย์วิจัยกิจการไทย จำกัด (KResearch) เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือ ข้อมูลที่เชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้รับวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสี่ยงใดๆที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้า เป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ