

# แนวโน้มธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ในไทย

Industry Analysis and Outlook

No.49 14 พฤศจิกายน 2568

Updated Edition

- ตลาดบริการดาต้าเซ็นเตอร์ในปี 2569 คาดว่าจะมีสัดส่วนสูงถึง 47.2% ของตลาดดาต้าเซ็นเตอร์ไทย โดยรวม ทั้งนี้ องค์กรธุรกิจไทยมีแนวโน้มหันมาเลือกใช้บริการดาต้าเซ็นเตอร์แทนการลงทุนเอง เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเข้าถึง Solution AI สำหรับวิเคราะห์ข้อมูลให้ผู้ให้บริการนำเสนอควบคู่กับการจัดเก็บข้อมูล
- ในปี 2569 รายได้ธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ไทยคาดว่าจะขยายตัว 9% ตามความต้องการใช้งานที่มากขึ้นใน 3 ตลาดหลัก ได้แก่ **ตลาดภาคการเงิน และตลาดภาคค้าส่ง-ค้าปลีก** ที่ขยายตัวได้ดีตามพฤติกรรมผู้บริโภคที่หันมาใช้จ่ายออนไลน์มากขึ้น ในขณะที่**ตลาดภาคบริการสุขภาพ** จะขยายตัวตามกระแสรักสุขภาพและการเข้าสู่สังคมสูงอายุ รวมถึงการขยายตัวของบริการสุขภาพดิจิทัล



ธีระภูมิ วุฒิปราโมทย์

นักวิจัย

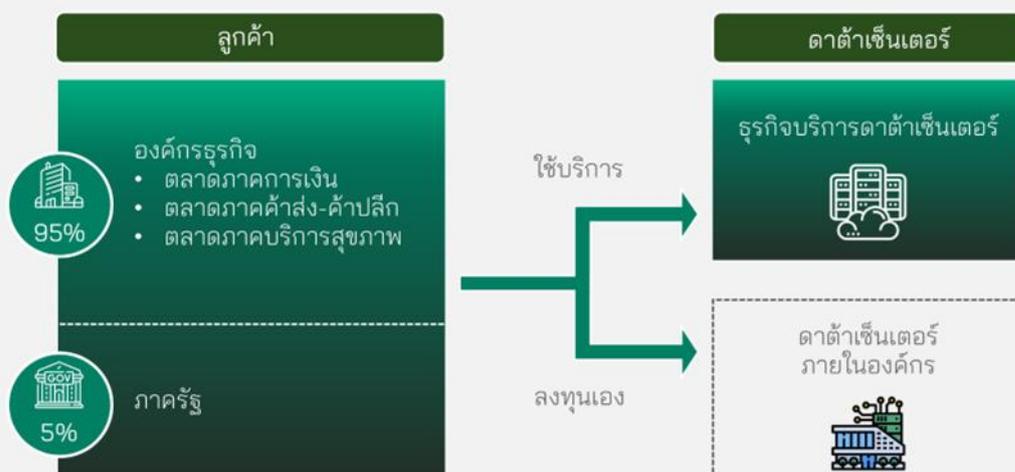
theeraphoom.v@kasikornresearch.com

## ห่วงโซ่อุปทานธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ไทย

การบริหารและจัดเก็บข้อมูลภายในองค์กร สามารถแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบหลัก ได้แก่

- 1. ใช้บริการดาต้าเซ็นเตอร์** เป็นการเลือกใช้บริการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลจากผู้ให้บริการภายนอก โดยมีค่าใช้จ่ายตามการใช้งานจริง
- 2. ลงทุนดาต้าเซ็นเตอร์เอง** เป็นการสร้างและบริหารดาต้าเซ็นเตอร์เองภายในองค์กร โดยมีเงินลงทุนเริ่มต้นที่สูง ทั้งในส่วนของฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์

รูปที่ 1 ห่วงโซ่อุปทานธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ไทย



ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

บริการทุกระดับประทับใจ

ธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ไทยกำลังมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง โดยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา รายได้รวมมีทิศทางเติบโตเฉลี่ย 11.1% ต่อปี ความต้องการบริการจัดเก็บข้อมูลในไทยส่วนใหญ่ราว 95% มาจากองค์กรธุรกิจเอกชน โดยเติบโตตามความเปลี่ยนแปลงในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในธุรกิจ ทั้งเพื่อการวางแผนและการเข้าถึงลูกค้า โดยเฉพาะในปัจจุบันที่หลายองค์กรธุรกิจไทยเริ่มทดลองและนำเทคโนโลยี AI มาใช้ ส่งผลให้ปริมาณข้อมูลที่ต้องประมวลผลและจัดเก็บขยายตัวอย่างรวดเร็ว ทำให้ความต้องการใช้บริการดาต้าเซ็นเตอร์เพิ่มสูงขึ้น

องค์กรธุรกิจไทยเลือกใช้บริการดาต้าเซ็นเตอร์แทนการลงทุนเอง (รูปที่ 2)

ปัจจุบัน องค์กรธุรกิจต่างๆ โดยเฉพาะขนาดกลางและขนาดเล็ก หันมาเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอกแทนการลงทุนดาต้าเซ็นเตอร์เอง ซึ่งต้องใช้ทรัพยากรและเงินลงทุนสูง ทั้งด้านโครงสร้างพื้นฐาน<sup>1</sup> บุคลากร และเทคโนโลยี สำหรับปี 2569 คาดว่าตลาดบริการดาต้าเซ็นเตอร์จะมีสัดส่วนสูงถึง 47.2% ของมูลค่าตลาดโดยรวม

นอกจากนี้ องค์กรธุรกิจยังเลือกใช้บริการดาต้าเซ็นเตอร์ เนื่องจากผู้ให้บริการในปัจจุบันมักเปิดให้บริการ Solution สำหรับวิเคราะห์ข้อมูลด้วย AI ควบคู่ไปกับบริการจัดเก็บข้อมูล ทั้งนี้ ในปี 2568 องค์กรไทยกว่า 68% (เฉลี่ยโลก 46%) ได้นำ AI มาใช้แล้ว และมากกว่า 90% มีแผนจะนำมาใช้ภายใน 2 - 3 ปี ข้างหน้า<sup>2</sup>

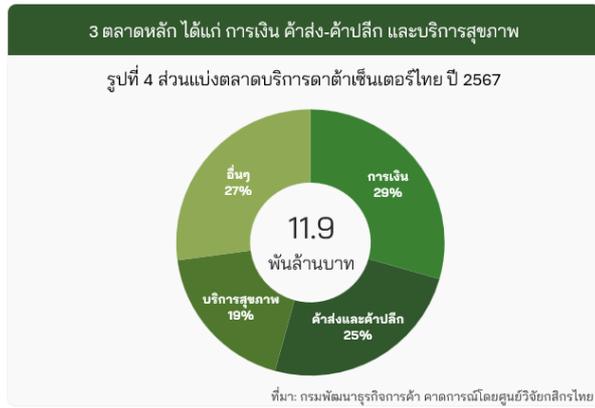
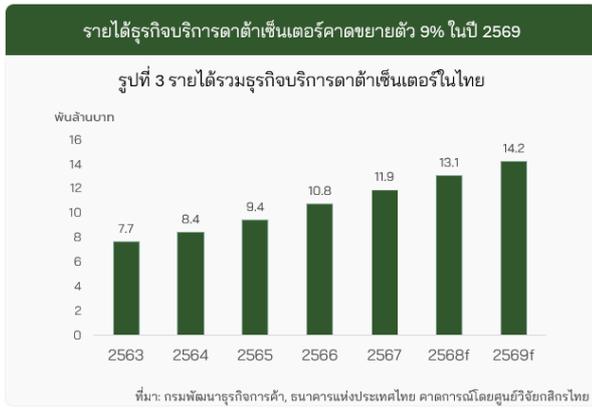


ภาพรวมรายได้ธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ไทยในปี 2569 คาดว่าจะเติบโต 9% (รูปที่ 3)

รายได้รวมธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ในไทยราว 73% มาจาก 3 ตลาดหลัก ได้แก่ ภาคการเงิน ที่มีสัดส่วนตลาดสูงสุดราว 29% รองลงมาคือ ภาคค้าส่งและค้าปลีก 25% และภาคบริการ สุขภาพ 19% (รูปที่ 4)

<sup>1</sup> เช่น อาคารและระบบสาธารณูปโภค อุปกรณ์ไอที เครือข่าย และซอฟต์แวร์บริหารจัดการ เป็นต้น

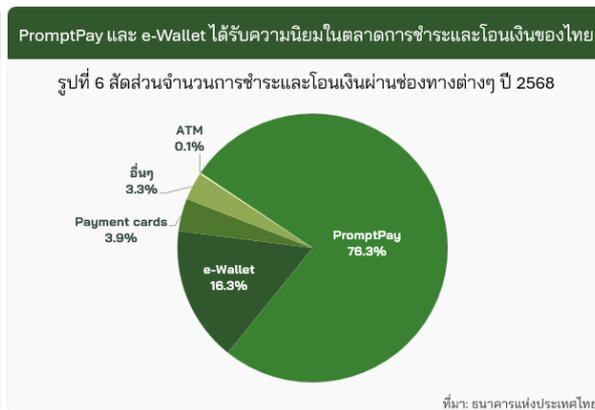
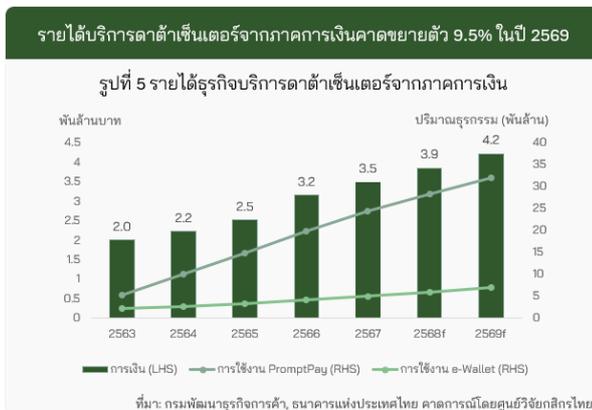
<sup>2</sup> ข้อมูลจากรายงานวิจัย Work Trend Index ฉบับปี 2025 ของ Microsoft



รายได้ธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ยังคงเติบโตได้ดีในปี 2569 โดยได้แรงหนุนหลักจากภาคการเงิน และภาคค้าส่ง-ค้าปลีกที่ขยายตัวต่อเนื่องตามพฤติกรรมผู้บริโภคที่ใช้จ่ายออนไลน์เพิ่มขึ้น ขณะที่ภาคบริการสุขภาพเติบโตตามกระแสรักสุขภาพและการเข้าสู่สังคมสูงอายุ

รายได้ตลาดภาคการเงินคาดว่าจะขยายตัว 9.5% ในปี 2569 (รูปที่ 5)

ธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์สำหรับภาคการเงิน มีแนวโน้มเติบโตตามความต้องการพื้นที่จัดเก็บข้อมูลของธุรกรรมทางการเงินผ่านระบบชำระเงินสมัยใหม่ ได้แก่ PromptPay<sup>3</sup> และ e-Wallet<sup>4</sup> ซึ่งมีสัดส่วนรวมกันมากกว่า 92% ของจำนวนธุรกรรมชำระเงินของไทยในปัจจุบัน (รูปที่ 6) และได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วหลังการแพร่ระบาดของโควิด-19 โดยในปี 2569 จำนวนธุรกรรมโดยรวมผ่านระบบชำระเงินทั้งสองดังกล่าว คาดว่าจะเติบโตราว 13.3%



นอกจากนี้ การเปิดให้บริการธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (Virtual Bank) ซึ่งคาดว่าจะเริ่มดำเนินการในช่วงกลางปี 2569 รวมถึงการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี AI ในภาคการเงิน เช่น ระบบแกลนไบหน้าเพื่อยืนยันตัวตนในการทำธุรกรรม ล้วนทำให้ความต้องการใช้งานดาต้าเซ็นเตอร์เพิ่มสูงขึ้น

<sup>3</sup> PromptPay คือ ระบบการชำระเงินและโอนเงินแบบทันที ที่ใช้หมายเลขอ้างอิงอื่นแทนเลขที่บัญชีธนาคาร เช่น เลขประจำตัวประชาชน โดยข้อมูลจะถูกจัดเก็บโดยผู้ให้บริการเครือข่ายการชำระเงินระหว่างธนาคารของไทย

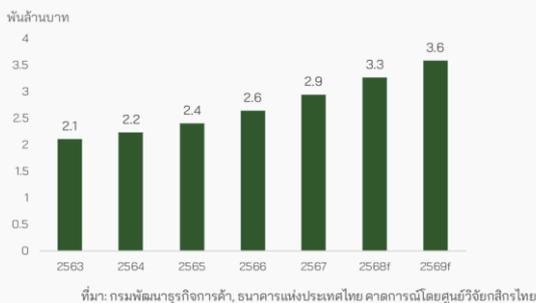
<sup>4</sup> e-Wallet คือ กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบแอปพลิเคชันที่ช่วยให้ผู้ใช้งานจัดเก็บข้อมูลการเงินแบบดิจิทัล และทำธุรกรรมทางการเงิน ผู้ใช้งานสามารถผูกบัญชีธนาคารหรือเติมเงินเข้าแอปพลิเคชันเพื่อใช้จ่ายหรือทำธุรกรรมต่างๆ ได้

รายได้ตลาดภาคค้าส่งและค้าปลีกคาดว่าจะขยายตัว 9.7% ในปี 2569 (รูปที่ 7)

ธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์สำหรับภาคค้าส่งและค้าปลีก มีแนวโน้มเติบโตตามการขยายตัวของโมเดิร์นเทรดและอีคอมเมิร์ซ ที่คาดว่าจะขยายตัวราว 3.4% และ 5 – 8% ในปี 2569 ตามลำดับ ทำให้ความต้องการใช้งานบริการดาต้าเซ็นเตอร์เป็นความต้องการมากขึ้น โดยเฉพาะช่วงที่มีปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นสูงในระยะเวลาอันสั้น เช่น เทศกาลวันหยุดหรือแคมเปญลดราคาครั้งใหญ่<sup>5</sup> เพราะบริการดังกล่าวมีความยืดหยุ่นในการเพิ่มพื้นที่จัดเก็บตามความต้องการได้ทันที<sup>6</sup>

รายได้บริการดาต้าเซ็นเตอร์จากภาคค้าส่งและค้าปลีกคาดว่าจะขยายตัว 9.7% ในปี 2569

รูปที่ 7 รายได้ธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์จากภาคค้าส่งและค้าปลีก



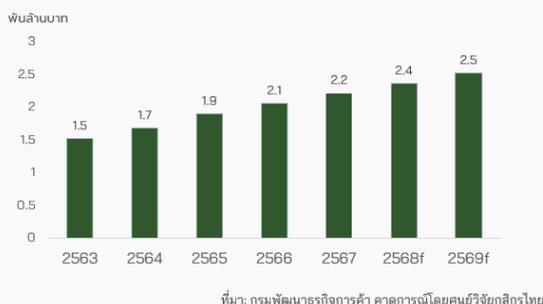
การนำ AI มาช่วยในระบบแนะนำสินค้าสำหรับภาคค้าส่ง-ค้าปลีก ถือเป็นอีกปัจจัยที่ส่งเสริมการเติบโตของความต้องการใช้งานดาต้าเซ็นเตอร์ เนื่องจากธุรกิจจำเป็นต้องจัดเก็บข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้สามารถทำกลยุทธ์การตลาดได้เฉพาะเจาะจงกลุ่มลูกค้ามากขึ้น

รายได้ตลาดภาคบริการสุขภาพคาดว่าจะขยายตัว 6.5% ในปี 2569 (รูปที่ 8)

ธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์สำหรับภาคบริการสุขภาพ มีแนวโน้มเติบโตตามความต้องการพื้นที่จัดเก็บข้อมูลผู้ป่วย ซึ่งเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทั้งจากจำนวนผู้ป่วยคนไทยที่มีทิศทางเติบโตราว 7% ต่อปี หลังการแพร่ระบาดของโควิด-19 (รูปที่ 9) ตามกระแสรักสุขภาพ และการเข้าสู่สังคมสูงอายุของไทย รวมถึงการขยายตัวของบริการสุขภาพดิจิทัล เช่น ระบบการแพทย์ทางไกล (Telemedicine) การรับ-ส่งยาผ่าน Health Rider และการออกไปรับรองแพทย์ในรูปแบบดิจิทัล

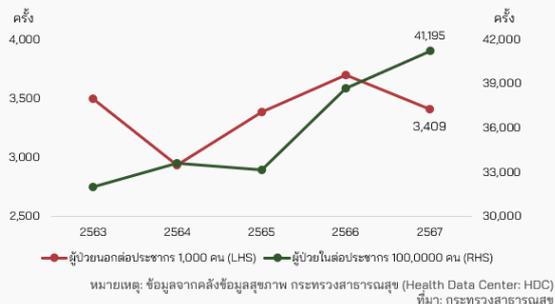
รายได้บริการดาต้าเซ็นเตอร์จากภาคบริการสุขภาพคาดว่าจะขยายตัว 6.5% ในปี 2569

รูปที่ 8 รายได้ธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์จากภาคบริการสุขภาพ



อัตราผู้ป่วยเพิ่มขึ้น 7% ต่อปีหลังโควิด-19

รูปที่ 9 อัตราผู้ป่วยต่อจำนวนประชากร



<sup>5</sup> แคมเปญลดราคาครั้งใหญ่ เช่น 11.11 หรือ 12.12 คือกลยุทธ์ส่งเสริมการขายที่กระตุ้นอุปสงค์ผ่านส่วนลดและโปรโมชั่นพิเศษ

<sup>6</sup> Scalability คือ ความสามารถในการขยายระบบรองรับปริมาณธุรกรรมที่เพิ่มขึ้น ป้องกันปัญหาเว็บไซด์ล่ม ระบบช้า หรือคำสั่งซื้อผิดพลาดในช่วงที่มีผู้ใช้งานจำนวนมาก

นอกจากนั้น เทคโนโลยี AI เป็นอีกหนึ่งปัจจัยเร่งที่ทำให้ความต้องการดาต้าเซ็นเตอร์จากภาคบริการ  
 สุขภาพขยายตัว เช่น AI Chatbot<sup>7</sup> ที่ต้องเก็บข้อมูลบทสนทนาและสุขภาพเพื่อการวินิจฉัยและติดตามผล  
 เป็นต้น ส่งผลให้ปริมาณข้อมูลที่ต้องจัดเก็บเพิ่มขึ้น

## ความเสี่ยงของธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ไทยในระยะกลางถึงยาว

- การบังคับใช้ พ.ร.บ. Climate Change อาจกดดันให้ผู้ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์ต้องหัน  
 มาใช้พลังงานสะอาดมากขึ้น เนื่องจากดาต้าเซ็นเตอร์ใช้พลังงานไฟฟ้ามหาศาลในการ  
 ประมวลผลข้อมูล โดยดาต้าเซ็นเตอร์ขนาดใหญ่อาจใช้พลังงานไฟฟ้าเทียบเท่ากับหลายแสน  
 ครัวเรือนต่อปี<sup>8</sup> ทำให้การปล่อยก๊าซเรือนกระจกจะอยู่ในระดับสูงหากต้องพึ่งพาไฟฟ้าจาก  
 เชื้อเพลิงฟอสซิล ซึ่งส่งผลต่อการบรรลุเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ
- โครงการ Direct Power Purchase Agreement (Direct PPA) เพื่อเข้าถึงพลังงานสะอาด  
 ยังอยู่ในช่วงทดลองและมีปริมาณจำกัด จึงอาจทำให้เกิดความไม่แน่นอนด้านต้นทุน และ  
 ความน่าเชื่อถือของแหล่งไฟฟ้า ส่งผลให้ผู้ประกอบการดาต้าเซ็นเตอร์ไม่สามารถวางแผนด้าน  
 พลังงานระยะยาวได้
- การเข้าถึงน้ำที่เพียงพอและต่อเนื่อง เนื่องจากดาต้าเซ็นเตอร์จำเป็นต้องใช้น้ำปริมาณมาก  
 สำหรับระบบระบายความร้อนของเซิร์ฟเวอร์ (Cooling Systems) หากตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีข้อจำกัด  
 ด้านน้ำอาจกระทบต่อการดำเนินงาน อีกทั้งการใช้น้ำในปริมาณสูงยังส่งผลกระทบต่อ  
 สิ่งแวดล้อม และอาจนำไปสู่ข้อกำหนดที่เข้มงวดขึ้นในอนาคต
- การแข่งขันของตลาดดาต้าเซ็นเตอร์ระดับภูมิภาคทวีความรุนแรงขึ้น โดยผู้ให้บริการไทย  
 ต้องเผชิญการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้นจากประเทศคู่แข่งอย่างมาเลเซียและสิงคโปร์ ซึ่งให้บริการ  
 ดาต้าเซ็นเตอร์ครอบคลุมทั้งภูมิภาคอาเซียน
- ปัญหาขาดแคลนแรงงานดิจิทัลขั้นสูงเป็นความท้าทายต่อธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์  
 ในไทย เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวต้องพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง แต่ไทยยังผลิตบุคลากรเหล่านี้  
 ไม่เพียงพอ สะท้อนจากการที่ผู้ลงทุนดาต้าเซ็นเตอร์ข้ามชาติริเริ่มโครงการพัฒนาทักษะดิจิทัล  
 ให้กับบุคลากรไทย เพื่อตอบสนองความต้องการแรงงานที่ยังสูงกว่าที่มีในตลาด
- เทคโนโลยีด้านวิเคราะห์ข้อมูลโดยเฉพาะ AI และอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลที่เปลี่ยนแปลง  
 ไว ทำให้ผู้ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์มีความจำเป็นต้องติดตามและลงทุนเพิ่มเติมเพื่อยกระดับ  
 คุณภาพการให้บริการอยู่เสมอ
- การลงทุนดาต้าเซ็นเตอร์ต้องพิจารณาถึง Internet Bandwidth ที่สามารถรองรับแนวโน้ม  
 การเพิ่มขึ้นของปริมาณข้อมูลที่ต้องเชื่อมต่อเข้ามาจัดเก็บในอนาคต ทำให้สถานที่ตั้ง  
 ของดาต้าเซ็นเตอร์ต้องอยู่ใกล้ชุมสายอินเทอร์เน็ต

<sup>7</sup> Chatbot คือ โปรแกรมหรือระบบ AI ที่ถูกออกแบบมาเพื่อโต้ตอบและสื่อสารกับผู้ใช้โดยอัตโนมัติ ผ่านข้อความหรือเสียง

<sup>8</sup> ข้อมูลจาก McKinsey & Company

- การรั่วไหลของข้อมูลหรือการถูกโจมตีทางไซเบอร์ อาจกระทบต่อความน่าเชื่อถือของทั้งผู้ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์และลูกค้า โดยเฉพาะในยุคปัจจุบันที่เทคโนโลยี AI เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของกรดำเนินธุรกิจ ทำให้ต้องมีการเก็บข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าเป็นจำนวนมาก

ภาคผนวก: ภาพแสดงผู้ประกอบการในธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ไทยที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์

ผู้ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์

ADVANC AIT ALT BBIK BE8 GABLE I2 INET INTUCH IDG ITEL ITNS JAS MFEC MSC NETBAY NAT PLANET PROEN SECURE SRS SYMC TERA TPS TRUE

ภาพรวมผลประกอบการ* ปี 2567	Sales (%YoY)	408,989 ลบ. (18.65%)
	Operating Profit (%YoY)	84,410 ลบ. (-8.77%)
	Net Income (%YoY)	41,938 ลบ. (-20.14%)
	ROE	16.18%
ปี 2568 ครึ่งปีแรก	Sales (%YoY)	204,576 ลบ. (1.30%)
	Operating Profit (%YoY)	46,737 ลบ. (5.13%)
	Net Income (%YoY)	26,616 ลบ. (15.89%)
	ROE	11.89%

\* ภาพรวมผลประกอบการอาจจะไม่มีความสัมพันธ์โดยตรงกับธุรกิจบริการดาต้าเซ็นเตอร์ เนื่องจากผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานมักดำเนินธุรกิจและมีผลิตภัณฑ์หลายประเภท

ที่มา: SETSMART

**Disclaimers** รายงานวิจัยนี้จัดทำโดย บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (KResearch) เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือ ข้อมูลที่เชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือสนใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

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

**บริการทุกระดับประทับใจ**