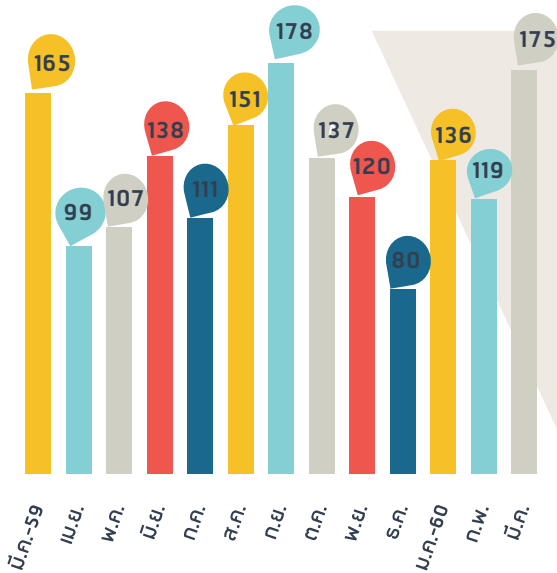




ธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร



ธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร: การบริการจัดหาอาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงไอศกรีมและเค้ก จัดเตรียมไว้พร้อมบริโภค มีหรือไม่มีที่นั่งก็ตาม ไม่ว่าจะให้บริการแบบให้นั่งโต๊ะหรือแบบบริการตนเองจากชั้นวางอาหาร ไม่ว่าจะรับประทานอาหารภายในร้านนำกลับมา หรือสั่งให้จัดส่งที่บ้าน เช่น ร้านอาหาร ภัตตาคาร คาเฟ่ คาเฟ่เตอร์ หรือบูธ ร้านอาหารแบบบริการตนเอง ร้านอาหารจานด่วน คาเฟ่เตอร์ หรือบูธในยานพาหนะ: ร้านอาหารที่ให้บริการจัดส่ง เป็นต้น

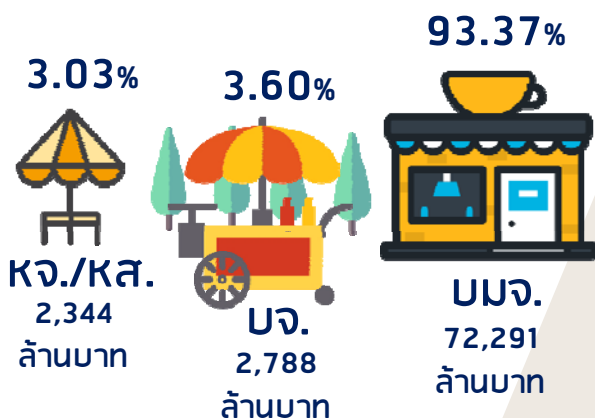
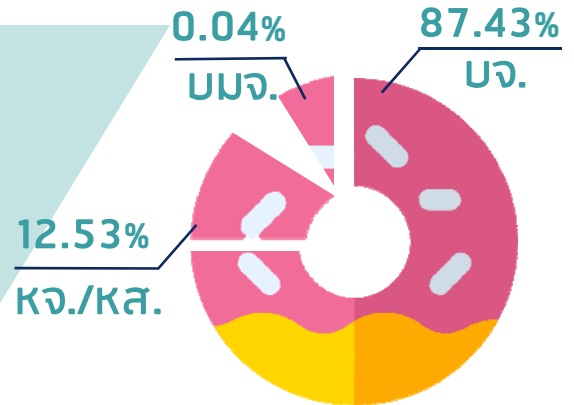


จากข้อมูลการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร ในเดือน มี.ค. 60 มีจำนวนจัดตั้งสูงเป็นอันดับที่ 3 จากจำนวนการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจทั้งหมด ซึ่งมีจำนวน 175 ราย สูงกว่าเดือนก่อน (ก.พ.60) จำนวน 56 ราย คิดเป็น 47% และเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (มี.ค.59) มีจำนวนสูงกว่า 10 ราย คิดเป็น 6%

นอกจากนี้ มูลค่าทุนจดทะเบียนจัดตั้งของธุรกิจประเภทนี้ ในเดือน มี.ค.60 ยังมีมูลค่าสูงสุดในรอบ 1 ปี (มี.ค.59-มี.ค.60) มีมูลค่าทุน รวมทั้งสิ้น 342 ล้านบาท

ภาพรวมธุรกิจ

ข้อมูล ณ 31 มีนาคม 2560 มีธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหารที่ดำเนินการอยู่ทั่วประเทศ จำนวน 11,945 ราย โดยส่วนใหญ่จะจัดตั้งในรูปแบบบริษัทจำกัด จำนวน 10,443 ราย คิดเป็น 87.43% รองลงมาคือห้างหุ้นส่วนจำกัด/ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล จำนวน 1,497 ราย คิดเป็น 12.53% ในขณะที่มีการจัดตั้งในรูปแบบบริษัทมหาชนจำกัดมีจำนวนเพียง 5 ราย คิดเป็น 0.04%



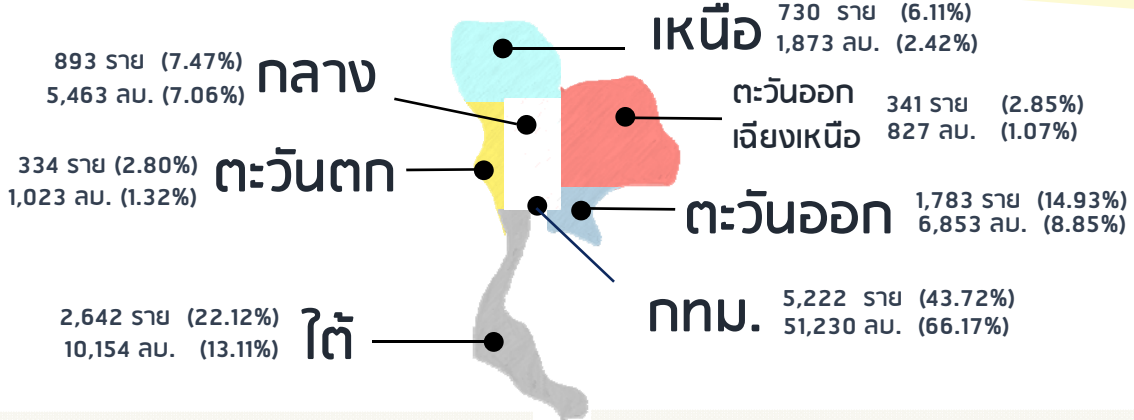
มูลค่าทุนจดทะเบียนนิติบุคคลธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร มีมูลค่า 77,423 ล้านบาท แบ่งเป็น บริษัทจำกัด มูลค่า 72,291 ล้านบาท คิดเป็น 93.37% ห้างหุ้นส่วนจำกัด/ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล มูลค่า 2,788 ล้านบาท คิดเป็น 3.60% และบริษัทมหาชน มูลค่า 2,344 ล้านบาท คิดเป็น 3.03% ทั้งนี้ยังพบว่า ธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหารถึง 99.72% เป็นธุรกิจ SMEs โดยส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนอยู่ระหว่าง 1 - 5 ล้านบาท

นิติบุคคลคงอยู่แบ่งตามพื้นที่

นิติบุคคลคงอยู่ทั้งหมด

11,945 ราย

77,423 ล้านบาท



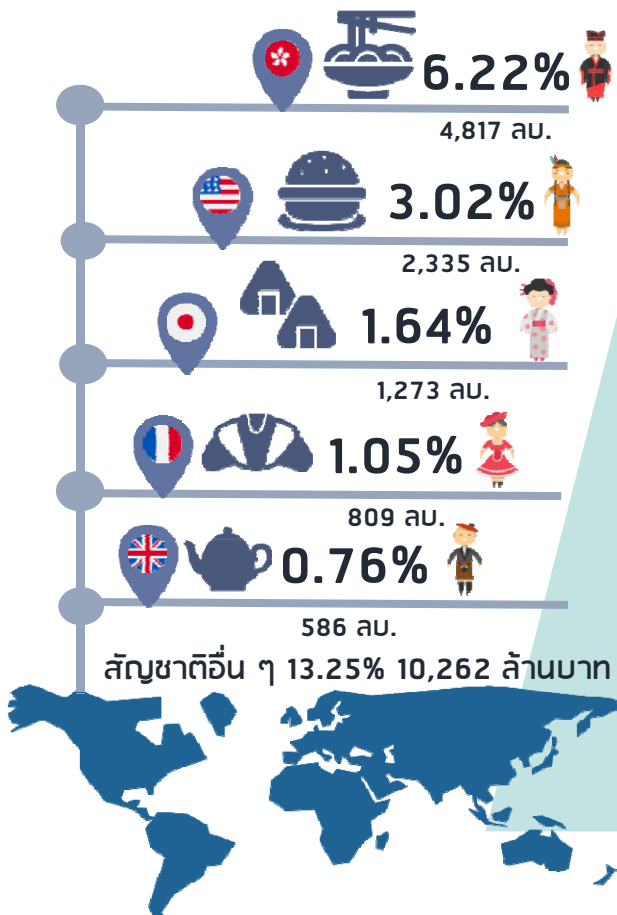
ที่ตั้งของธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานครมากที่สุดถึง 43.72% รองลงมาคือภาคใต้ 22.12% และภาคตะวันออก 14.93% ตามลำดับ สำหรับมูลค่าทุนจดทะเบียน มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 77,423 ล้านบาท โดยกรุงเทพมหานคร มีมูลค่ามากที่สุด คิดเป็น 66.17% รองลงมาคือ ภาคใต้ 13.11% และภาคตะวันออก 8.85% ตามลำดับ

จังหวัดในภูมิภาคที่มีธุรกิจประเภทนี้สูงสุด 5 อันดับแรกคือ

1. ชลบุรี 1,568 ราย
2. ภูเก็ต 1,128 ราย
3. สุราษฎร์ธานี 1,082 ราย
4. เชียงใหม่ 543 ราย
5. นนทบุรี 333 ราย

แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมประกอบธุรกิจในแหล่งเศรษฐกิจและพื้นที่ท่องเที่ยวสำคัญ ซึ่งเป็นจุดหมายปลายทางของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติ

สัดส่วนมูลค่าเงินทุนแบ่งตามสัญชาติ



การลงทุนตามสัญชาติของธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร พบว่า ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนของคนไทย มูลค่า 57,341 ล้านบาท คิดเป็น 74.06% และการลงทุนของต่างชาติ มูลค่า 20,082 ล้านบาท คิดเป็น 25.94% โดยต่างชาติที่ลงทุนในธุรกิจประเภทนี้สูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่

- อ่องกง มูลค่า 4,817 ล้านบาท คิดเป็น 6.22%
- สหรัฐอเมริกา มูลค่า 2,335 ล้านบาท คิดเป็น 3.02%
- ญี่ปุ่น มูลค่า 1,273 ล้านบาท คิดเป็น 1.64%

เมื่อพิจารณาจำนวนนิติบุคคลของธุรกิจประเภทนี้ที่มีชาวต่างชาติถือครองหุ้นมีจำนวน 4,617 ราย คิดเป็น 38.65% ของทั้งหมด (11,945 ราย) โดยส่วนใหญ่จะลงทุนประกอบธุรกิจร่วมกับคนไทย มีจำนวน 4,456 ราย คิดเป็น 96.51% ในขณะที่กิจการที่มีสถานะเป็นต่างด้าว คือ มีต่างชาติถือหุ้นมากกว่า 50% มีจำนวน 161 ราย คิดเป็น 3.49%

อัตราส่วนทางการเงิน

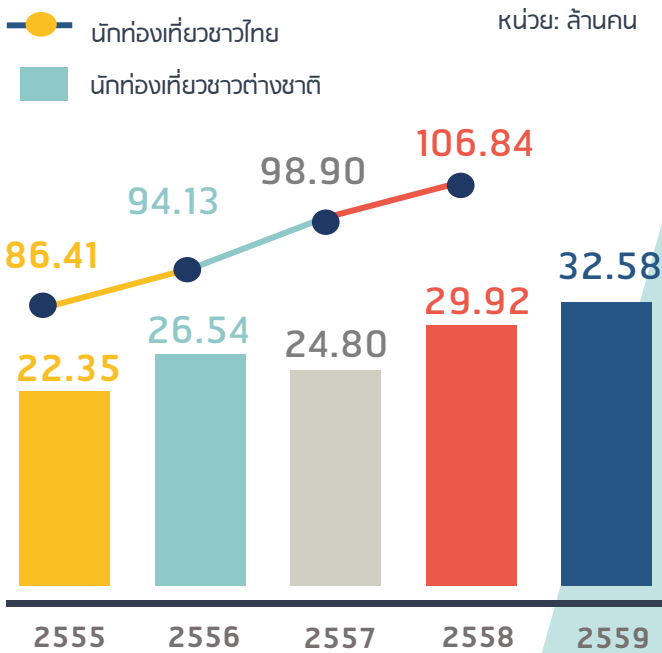
	2554	2555	2556	2557	2558
รายได้รวม.	120,547.59	131,986.83	152,825.25	169,646.71	170,621.30
อัตรากำไรสุทธิ (%)	2.05	2.71	2.80	1.25	1.43
อัตราส่วนทุนหมุนเวียน	0.98	0.87	1.06	1.16	1.26
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม (เท่า)	0.68	0.68	0.61	0.44	0.27
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	2.78	3.82	3.84	1.52	1.78

เมื่อพิจารณาผลประกอบการย้อนหลัง 5 ปี (พ.ศ. 2554-2558) ธุรกิจธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหารมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสม (CAGR) เท่ากับ 9.07% ต่อปี และมีอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยอยู่ที่ 2.05% ขณะที่ในปี 2557-2558 มีอัตรากำไรลดลงซึ่งเป็นผลมาจากค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สูงขึ้น ในช่วงเวลาดังกล่าว

ในส่วนของสภาพคล่องของธุรกิจธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร มีการปรับตัวดีขึ้นเรื่อยๆนับตั้งแต่ปี 2554 และอัตราส่วนทุนหมุนเวียนมีค่าเฉลี่ยประมาณ 1.07 แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการชำระหนี้สินในระยะสั้น และสัดส่วนการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืมในระดับต่ำ เห็นได้จากอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวมลดลงอย่างต่อเนื่อง การลงทุนในธุรกิจนี้อาศัยเงินทุนของผู้ประกอบการมากกว่าเงินกู้ยืม ทำให้มีความเสี่ยงทางการเงินลดลง

อย่างไรก็ตามหากพิจารณาอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ลดลง ในปี 2557 และ 2558 แต่พบว่าประสิทธิภาพของการบริหารสินทรัพย์ในการทำกำไรยังอยู่ในระดับดี โดยเฉลี่ย 2 เท่าของสินทรัพย์รวมที่มาลงทุน โดยการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของธุรกิจร้านอาหารมีสัดส่วนเฉลี่ยอยู่ที่ 36.82% ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด

เครื่องชี้วัดธุรกิจ



ที่มา : กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

ภาคการท่องเที่ยวมีส่วนสำคัญที่ช่วยสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจร้านอาหาร/ภัตตาคาร เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ได้รับประโยชน์จากการท่องเที่ยว โดยรายได้จากการท่องเที่ยวที่เกี่ยวกับอาหารและเครื่องดื่ม คิดเป็น 20% ของรายได้รวมจากการท่องเที่ยวทั้งหมด (กรมการท่องเที่ยว) เมื่อพิจารณาจากสถิตินักท่องเที่ยวในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2555 - 2559) จะพบว่า ทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมายังประเทศไทย มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2559 มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติสูงถึง 32.58 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 8.91% ในขณะที่นักท่องเที่ยวชาวไทยยังมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่องมาโดยตลอดจาก 86.41 ล้านคน ในปี 2555 เพิ่มเป็น 106.84 ล้านคน ในปี 2558

สำหรับในปี 2560 การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ได้วางแผนการตลาดเพื่อสร้างกระแสการเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศ โดยการเข้าไปแก้ปัญหาเชิงโครงสร้างและพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวชาวไทยให้หันไปท่องเที่ยวในวันธรรมดามากขึ้น และกระจายการเดินทางไปยังเมืองท่องเที่ยวรอง ซึ่งจะช่วยให้จำนวนประชาชนที่เดินทางท่องเที่ยวมีการใช้จ่ายเพื่อรับประทานอาหารและเครื่องดื่มเพิ่มสูงขึ้นด้วย

แนวโน้มธุรกิจ



ในปัจจุบันการแข่งขันในตลาดธุรกิจร้านอาหารมีความรุนแรงมากขึ้น และจำนวนธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหารใหม่ๆ ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้เกิดการกระจายตัวของลูกค้าและส่วนแบ่งในตลาด อย่างไรก็ตามทิศทางของธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหารในปี 2560 คาดว่ายังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป และการนำเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้กับธุรกิจร้านอาหาร หนุนให้ธุรกิจนี้เติบโตและมีประสิทธิภาพในการบริการธุรกิจมากยิ่งขึ้น

การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภคที่หันมารับประทานอาหารนอกบ้านและสนใจดูแลสุขภาพมากขึ้น เปิดโอกาสทางธุรกิจให้ผู้ประกอบการสามารถนำเสนอร้านอาหารรูปแบบใหม่และมีความหลากหลายมากขึ้น เช่น food truck ร้านอาหารแบบ co-working space การนำเข้าแฟรนไชส์ร้านอาหารแบรนด์ดังต่างชาติ และร้านอาหารเพื่อสุขภาพ

การใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีและสื่อออนไลน์ช่วยผู้ประกอบการ ลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจและเข้าถึงฐานลูกค้าได้กว้างขวางและเฉพาะเจาะจงมากขึ้น โดยเฉพาะ SMEs เริ่มหันมาให้บริการร้านอาหารผ่านสื่อออนไลน์และแอปพลิเคชัน ช่วยลดต้นทุนในการลงทุนเช่าร้านหรือจ้างพนักงาน อีกทั้งตลาดบริการจัดส่งอาหารที่ช่วยเพิ่มช่องทางและความรวดเร็วในการขาย มีการขยายตัวอย่างชัดเจนในปี 2559

ความสะดวกในการประกอบธุรกิจเหล่านี้เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ดึงดูดนักลงทุนเข้ามาในธุรกิจประเภทนี้

นอกจากนี้ยังมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนบริการร้านอาหาร เช่น ตัวกลางการให้บริการส่งอาหารออนไลน์ การจองโต๊ะอาหารผ่านแอปพลิเคชัน และเว็บไซต์แนะนำร้านอาหาร ซึ่งการสร้างความร่วมมือกับผู้ให้บริการเหล่านี้ จะเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ช่วยให้การดำเนินธุรกิจร้านอาหารมีประสิทธิภาพมากขึ้น และเพิ่มโอกาสทางธุรกิจจากการเข้าถึงฐานลูกค้าของพันธมิตรเหล่านี้



บทสรุป

ธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร เป็นอีกหนึ่งธุรกิจพื้นฐานที่อยู่คู่กับสังคมไทย และเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับภาคการท่องเที่ยว ดังนั้น พฤติกรรมและระสนิยมการบริโภคอาหารที่หลากหลาย และจำนวนนักท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ทำให้ธุรกิจนี้มีการขยายตัวเพื่อรองรับความต้องการเหล่านี้ ดังเห็นได้จากตัวเลขการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร ใน 3 เดือนแรกของปี 2560 (ม.ค.-มี.ค.) มีจำนวน 430 ราย เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา คิดเป็น 3.37%

เมื่อพิจารณาจากผลประกอบการของธุรกิจในรอบ 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2554-2558) พบว่า ธุรกิจมีรายได้เติบโตต่อเนื่องมาโดยตลอด ส่วนแนวโน้มการประกอบธุรกิจได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบโดยนำเทคโนโลยีมาช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้ธุรกิจของตนเอง (Startup) ซึ่งสอดคล้องกับนโยบาย

ไทยแลนด์ 4.0 ของภาครัฐ เช่น การเปิดร้านอาหารและส่งเสริมการขายผ่านช่องทางออนไลน์ และการส่งตรงถึงมือผู้บริโภค (Delivery) ซึ่งช่วยในการขยายฐานลูกค้าและสร้างรายได้ให้แก่ธุรกิจอีกช่องทางหนึ่ง คาดว่าในปี 2560 แนวโน้มของผู้ใช้บริการจัดส่งอาหารจะเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากลูกค้ามีข้อจำกัดด้านเวลา ต้องการความสะดวกสบาย และต้องการหลีกเลี่ยงการจราจรที่ติดขัด

อย่างไรก็ตาม เทรนด์การขยายสาขาแบรนด์ร้านอาหารเพื่อหวังเจาะตลาดลูกค้ากลุ่มใหญ่ (Mass Market) อาจทำให้รายได้เฉลี่ยต่อสาขาไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ธุรกิจวางไว้ ผู้ประกอบการจึงควรปรับกลยุทธ์โดยนำเสนออาหารประเภทใหม่ๆ ออกสู่ตลาด ควบคู่กับการจัดโปรโมชั่นในรูปแบบต่างๆ รวมถึงเลือกทำเลที่เหมาะสมที่มีการแข่งขันยังไม่รุนแรง เพื่อช่วงชิงความได้เปรียบทางธุรกิจ

