

ttb analytics คาดโรงพยาบาลเอกชนปี 2568 เติบโตต่ำที่ 3% ด้วยรายได้ 3.3 แสนล้านบาท จากการให้บริการแบบเน้นการรักษาที่เริ่มอึดตัว หนุนใช้กลยุทธ์เชิงรุก “ขยายตลาด สร้างความต้องการ เพิ่มพื้นที่” ให้มากขึ้นช่วยรักษาโมเมนตัมการเติบโต

ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีทีบี หรือ ttb analytics มองว่าธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนเริ่มส่งสัญญาณการชะลอตัว โดยประเมินปี 2568 สร้างรายได้ราว 3.3 แสนล้านบาท บนแรงกดดันจากจำนวนอุปสงค์ของผู้เข้ารับบริการทางการแพทย์เริ่มเข้าสู่จุดอึดตัว การทำธุรกิจในรูปแบบเชิงรุกอาจช่วยเพิ่มโอกาสขยายฐานตลาดใหม่ ๆ และสร้างรายได้เพิ่มเติม นอกจากนี้แรงกดดันใหม่จากเงื่อนไข Copayment อาจส่งผลกระทบกับธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในระยะยาว จึงเป็นประเด็นที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินผลกระทบอย่างชัดเจนในลำดับถัดไป

ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนของไทยนับเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงต่ำและเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในช่วงกว่า 10 ปีที่ผ่านมา สะท้อนผ่านผลประกอบการของกลุ่มโรงพยาบาลเอกชนที่ขยายตัวเฉลี่ย 11.6% ต่อปี (2555-2565) แต่อย่างไรก็ตามหากพิจารณาถึงสถานการณ์ในปัจจุบันแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนเริ่มมองเห็นสัญญาณการชะลอตัว โดยปี 2566 ผลประกอบการหดตัวลง 0.6% YoY และในปี 2567 ที่เติบโตประมาณเพียง 4% ซึ่งมาจากการเติบโตด้วยผลของราคาเป็นหลัก เนื่องจากการวิเคราะห์ผ่านงบการเงินกลุ่มโรงพยาบาลเอกชนในตลาดหลักทรัพย์ พบว่า ค่าใช้จ่ายบริการทางการแพทย์ของผู้ป่วยนอกต่อครั้งเฉลี่ยเพิ่มขึ้นราว 5-6% ต่อปี แต่อย่างไรก็ตามในระยะถัดไปจำนวนอุปสงค์ของผู้เข้ารับบริการทางการแพทย์ในประเทศเริ่มเข้าสู่จุดอึดตัวมากขึ้น เนื่องจากข้อจำกัดด้านโครงสร้างประชากรที่มีแนวโน้มชะลอตัวต่อเนื่อง (บนสมมติฐานอัตราการเจ็บป่วยต่อประชากรคงที่ บนจำนวนประชากรที่ปรับลดลง) ประกอบกับค่ารักษาพยาบาลที่มีแนวโน้มสูงขึ้นกดดันให้ผู้บริโภคจะต้องหันมาใส่ใจสุขภาพมากขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงในการเข้ารับการรักษาตัวในโรงพยาบาล ส่งผลให้รูปแบบการดำเนินธุรกิจแบบเน้นการรักษาที่ผ่านมาไม่ตอบโจทย์ในการขยายตลาดเพื่อรองรับกลุ่มอุปสงค์ใหม่ๆ ได้อย่างมีนัย

โดยในปี 2568 ttb analytics คาดว่าจะเป็นปีที่ท้าทายมากขึ้นสำหรับธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน เนื่องจากรายได้ของธุรกิจขยายตัวในอัตราที่ต่ำเพียง 3% ด้วยรายได้ 3.3 แสนล้านบาท บนแรงกดดันจากรูปแบบของผู้เข้ารับบริการทางการแพทย์ส่วนใหญ่ยังคงอยู่ในลักษณะการเข้ารับการรักษา โดยเป็นความต้องการที่ไม่อาจคาดการณ์ได้ (Unpredictable Demand) ซึ่งจะใกล้เข้าสู่ภาวะที่ตลาดอึดตัวจากโครงสร้างประชากรที่คนวัยทำงานและผู้สูงอายุเริ่มตระหนักในการดูแลสุขภาพเพิ่มมากขึ้น และอาจทำให้ลดความน่าจะเป็นในการเข้ารับบริการเพื่อรักษาพยาบาล รวมถึงสถานการณ์ที่เด็กเล็กซึ่งเป็นกลุ่มอุปสงค์สำคัญมีอัตราการเกิดที่ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาที่ผ่านมา ส่งผลให้ปี 2568 นี้ ttb analytics คาดว่าแผนการดำเนินกลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในรูปแบบเชิงรุกจะมีความแตกต่างไปจากเดิม ซึ่งจะช่วยเพิ่มพื้นที่ในการสร้างรายได้บนตลาดใหม่ ๆ โดยทิศทางการทำตลาดเชิงรุกที่ยังมีศักยภาพในการเติบโต สามารถแบ่งออกเป็น 3 รูปแบบ ดังนี้

1) **ขยายตลาดผู้ป่วยชาวต่างชาติ** ซึ่งเป็นตลาดที่ยังเติบโตได้ดี โดยรายได้จากผู้ป่วยชาวต่างชาติย้อนหลัง 5 ปี (2562-2566) ขยายตัวเฉลี่ย 7.6% ต่อปี ในขณะที่รายได้จากผู้ป่วยชาวไทยขยายตัวเฉลี่ย 4.9% ต่อปี เนื่องจากประเทศไทยมีข้อได้เปรียบด้านมาตรฐานคุณภาพของสถานพยาบาล และบุคลากรทางการแพทย์ที่สูงบนราคาค่ารักษาพยาบาลที่สมเหตุสมผลเมื่อเทียบกับคุณภาพการรักษา นอกจากนี้กลุ่มลูกค้าต่างชาติยังเป็นผู้ที่ธุรกิจโรงพยาบาลยังสามารถมีพื้นที่ในการส่งผ่านรายได้มากกว่าผู้ป่วยในประเทศ จากส่วนต่างค่ารักษาพยาบาลในไทยกับค่ารักษาพยาบาล ณ ประเทศต้นทางที่มีส่วนต่างที่มากกว่าอย่างมีนัยสำคัญ แต่อย่างไรก็ตามการทำตลาดในรูปแบบนี้อาจจำกัดเฉพาะกลุ่มโรงพยาบาลเครือข่ายขนาดใหญ่เท่านั้น

2) **สร้างอุปสงค์เพิ่มเติมผ่านการให้บริการในรูปแบบเฉพาะทางมากขึ้น** เพื่อพยายามเพิ่มสัดส่วนอุปสงค์ที่คาดเดาได้ (Predictable Demand) โดยแนวทางการขยายรูปแบบการให้บริการในลักษณะเฉพาะทางสามารถแยกย่อยออกเป็น 2 รูปแบบหลัก ๆ ประกอบด้วย

I. **การรักษาทางการแพทย์เฉพาะด้าน (Specialized Medical Treatments)** เพื่อตอบสนองกับอุปสงค์ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับโครงสร้างประชากรของไทยในปัจจุบันที่เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged Society) ที่มีความต้องการในอุปสงค์เฉพาะด้านสูง (เช่น โรคหัวใจ ฟอกไต กระดูกและข้อ) โดยตลาดบริการทางการแพทย์เฉพาะทางขยายตัวต่อเนื่อง 45% ในปี 2566 สร้างรายได้รวมกว่า 3.9 หมื่นล้านบาท และมีแนวโน้มที่ตลาดจะขยายตัวต่อเนื่องแตะ 4.7 หมื่นล้านบาท ในปี 2567 นอกจากนี้บริการเฉพาะทางในรูปแบบเสริมความงามมีแนวโน้มเติบโตดีเช่นกัน สอดคล้องกับปัจจัยเชิงพฤติกรรมศาสตร์ของคนในยุคปัจจุบันที่กระแส Beauty Privilege กำลังได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง สะท้อนผ่านตลาดเสริมความงามของไทยขยายตัวเฉลี่ย 14% ต่อปี (2562-2566) โดยเฉพาะตลาดกลุ่มผู้ชายที่ยังเป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มการขยายตัวในอัตราเร่ง (ขยายตัว 65% ในปี 2566)

II. **เวชศาสตร์เชิงป้องกันและสุขภาพองค์รวม (Wellness & Preventive Care)** เป็นรูปแบบการให้บริการที่สามารถสร้างอุปสงค์ได้เองผ่านการทำการตลาด เพื่อลดข้อจำกัดจากอุปสงค์ของกลุ่มผู้รับบริการที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ อีกทั้งยังเป็นรูปแบบการให้บริการที่มีความถี่สูงและสามารถสร้างรายได้ในรูปแบบรายได้ประจำ (Recurring Income) ให้เติบโตอย่างสม่ำเสมอได้ในระยะยาว รวมถึงยังสอดคล้องกับเทรนด์ในยุคปัจจุบันที่ผู้บริโภคเริ่มปรับเปลี่ยนพฤติกรรมหันมาดูแลสุขภาพและป้องกันการเจ็บป่วยมากขึ้น จึงเป็นโอกาสที่บริการด้านเวชศาสตร์เชิงป้องกันและสุขภาพองค์รวมจะมีแนวโน้มได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น

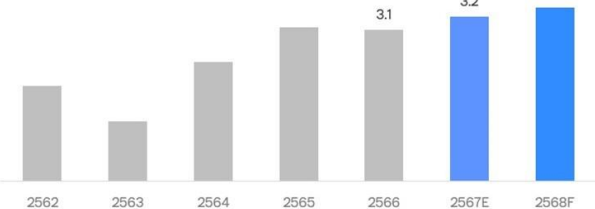
3) **เพิ่มพื้นที่การให้บริการไปยังตลาดภูมิภาคโดยเฉพาะจังหวัดที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง** จากข้อจำกัดของกลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนที่อุปสงค์ไม่สามารถคาดเดาได้ ดังนั้น พื้นที่ศักยภาพสำหรับขยายตลาดจำเป็นต้องมีการกระจุกตัวของประชากรที่มีรายได้เพียงพอที่จะเป็นอุปสงค์ในการเข้ารับบริการในโรงพยาบาลเอกชนสูงขึ้น ได้แก่ พื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑล แต่อย่างไรก็ตาม การทำตลาดบนพื้นที่ดังกล่าวเริ่ม

เผชิญจุดอ้อมตัว สะท้อนผ่านรายได้ในปี 2566 ที่หดตัว 2.1% ในขณะที่ตลาดภูมิภาคยังขยายตัว 4.7% จากพื้นที่ภูมิภาคหลายพื้นที่ในปัจจุบันเริ่มมีการเติบโตของรายได้ประชากรที่เพิ่มขึ้นและอุปทานเดิมอาจยังไม่สามารถรองรับได้เพียงพอ จึงเป็นโอกาสในการขยายพื้นที่ให้บริการโดยเฉพาะจังหวัดท่องเที่ยวหรือจังหวัดในหัวเมืองใหญ่ของแต่ละภูมิภาค รวมถึงยังเป็นตลาดที่ยังสามารถรองรับชาวต่างชาติได้และสามารถรักษาการเติบโตได้ดีในปี 2566 ตัวอย่างเช่น ภูเก็ต (+23.3%), ระยอง (+10.2%), นครราชสีมา (+9.8%), เชียงใหม่ (+9.1%) เป็นต้น

กล่าวโดยสรุป สถานการณ์ของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในปัจจุบันเริ่มเผชิญกับข้อจำกัด ผ่านผลประกอบการที่เติบโตในอัตราที่ต่ำกว่าในอดีต โดยปี 2568 นี้จะเริ่มมีความท้าทายมากขึ้นบนแรงกดดันของอุปสงค์ในการเข้ารับบริการทางการแพทย์ที่เข้าสู่จุดอ้อมตัว การทำธุรกิจแบบเน้นการรักษาเช่นในอดีตอาจไม่เป็นปัจจัยเติบโต ดังนั้นการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในรูปแบบเชิงรุกอาจช่วยเพิ่มโอกาสขยายฐานตลาดใหม่ ๆ เพื่อสร้างรายได้เพิ่มเติมจึงเป็นเรื่องที่ต้องให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก ๆ ซึ่งแนวโน้มการขยายตลาดที่คาดว่าจะยังรักษาการเติบโตได้ดีประกอบด้วย 1) ตลาดผู้ป่วยชาวต่างชาติ 2) ตลาดบริการทางการแพทย์เฉพาะทาง และ 3) ตลาดภูมิภาค โดยเฉพาะกลุ่มเมืองใหญ่ แต่อย่างไรก็ตามพบประเด็นที่กำลังจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ คือ การเริ่มใช้นโยบาย Copayment ซึ่งเป็นการเปลี่ยนเงื่อนไขการเคลมประกันสุขภาพไปเป็นรูปแบบผู้เอาประกันต้องมีส่วนร่วมจ่ายค่ารักษาพยาบาลในแต่ละครั้ง ซึ่งเริ่มขึ้นในเดือนมีนาคมปีนี้ และมีโอกาสที่จะเกิดผลกระทบเชิงลบต่อธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในระยะยาว โดยเฉพาะกลุ่มโรงพยาบาลเอกชนที่มีสัดส่วนรายได้จากประกันและผู้ป่วยในสูง อีกทั้งจากการสำรวจพบว่าโรงพยาบาลเอกชนส่วนใหญ่มีรายได้จากกลุ่มผู้ป่วยในเฉลี่ย 50-55% ก็เป็นกลุ่มที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบโดยตรงจากประกันในรูปแบบ Copayment ทำให้โรงพยาบาลเอกชนอาจต้องเร่งปรับกลยุทธ์เพื่อรักษาโมเมนตัมการเติบโตในอนาคตต่อไป

ttb analytics คาดโรงพยาบาลเอกชนปี 2568 เติบโตต่ำที่ 3% ด้วยรายได้ 3.3 แสนล้านบาท จากการให้บริการแบบเน้นการรักษาที่เริ่มอ้อมตัว หนุนใช้กลยุทธ์เชิงรุก "ขยายตลาด สร้างความต้องการ เพิ่มพื้นที่" ให้มากขึ้นช่วยรักษาโมเมนตัมการเติบโต

แนวโน้มรายได้ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน (แสนล้านบาท)



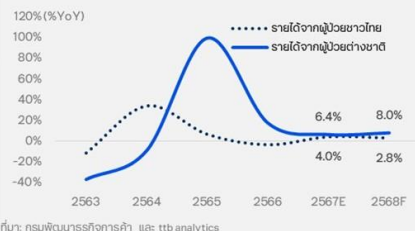
ปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนเริ่มเข้าสู่จุดอ้อมตัว

- โครงสร้างประชากรที่มีแนวโน้มชะลอตัวต่อเนื่อง
- ผู้เข้ารับบริการส่วนใหญ่เป็นอุปสงค์ที่ไม่อาจคาดการณ์ได้
- ค่ารักษาพยาบาลที่มีแนวโน้มสูงขึ้นกดดันให้ผู้บริโภคจะต้องหันมาใช้สุขภาพมากขึ้น
- รูปแบบการดำเนินธุรกิจแบบเน้นรักษาไม่ตอบโจทย์ในการขยายตลาด

แนวทางการขยายตลาดเชิงรุก 3 รูปแบบ

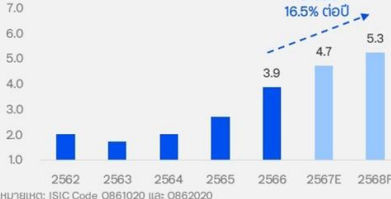
ขยายตลาดผู้ป่วยชาวต่างชาติ

รายได้จากผู้ป่วยชาวต่างชาติมีศักยภาพในการเติบโตสูง



สร้างความต้องการในรูปแบบแพคเกจเฉพาะทาง

ตลาดการแพทย์เฉพาะทางยังขยายตัวต่อเนื่องด้วยอัตราเร่ง



เพิ่มพื้นที่ตลาดภูมิภาคในกลุ่มเมืองใหญ่

จังหวัดท่องเที่ยวและภูมิภาคยังเปิดโอกาสขยายพื้นที่บริการ

ภูมิภาค	จังหวัด
ภาคเหนือ	เชียงใหม่ (+9.1%) พิจิตร (+8.5%)
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	นครราชสีมา (+9.8%) อุบลราชธานี (+6.0%)
ภาคตะวันออก	ชลบุรี (13.5%) ระยอง (10.2%)
ภาคใต้	สุราษฎร์ธานี (24.5%) ภูเก็ต (23.3%)

หมายเหตุ: %เติบโตปี 2566 เทียบ 2565 และใช้เกณฑ์ในการเลือกเฉพาะจังหวัดที่มีมูลค่าตลาดมากกว่า 2 พันล้านบาท และใช้ CAAGR 5 ปีสูงกว่าค่าเฉลี่ยตลาด