

## ttb analytics มองธุรกิจร้านอาหารปี 2567 มีมูลค่าราว 6.69 แสนล้านบาท ด้วยสัดส่วนกำไรที่คาดจะเพิ่มขึ้น ท่ามกลางสถานการณ์การแข่งขันที่รุนแรงจากพื้นที่บริการทับซ้อน

ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีทีบี หรือ ttb analytics คาดธุรกิจร้านอาหารในปี 2567 จะมีมูลค่าราว 6.69 แสนล้านบาท บนสถานการณ์ของภาคธุรกิจที่มีทั้งปัจจัยบวกซึ่งส่งผลต่อการประกอบธุรกิจที่สามารถได้พื้นที่ตลาดเร็วขึ้นผ่านแพลตฟอร์มเดลิเวอรี่และพฤติกรรมผู้บริโภคที่ตัดสินใจตามอินฟลูเอนเซอร์ รวมถึงสัดส่วนกำไรที่คาดจะเพิ่มขึ้น พร้อมเผชิญความท้าทายจากการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่มีพื้นที่บริการทับซ้อนกันมากยิ่งขึ้น

ธุรกิจร้านอาหารในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา นับเป็นธุรกิจที่มีความผันผวนสูง เริ่มจากมาตรการล็อกดาวน์ การปิดห้างร้านชั่วคราว และการไม่อนุญาตให้รับประทานอาหารในร้าน เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ในปี 2563 และ ถึงแม้ในปี 2564 มาตรการควบคุมการแพร่ระบาดเริ่มมีการผ่อนคลายลง แต่ด้วยตัวเลขนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ยังไม่กลับมา และความกังวลจากภาคประชาชนในการรับประทานอาหารในพื้นที่สาธารณะ ส่งผลให้รายได้ธุรกิจร้านอาหารหดตัว 5.6% ต่อจากปี 2563 ที่ลดลงไปถึง 15.0% อย่างไรก็ตาม ในระหว่าง 2 ปีแห่งความยากลำบากในการดำเนินธุรกิจท่ามกลางมาตรการควบคุมโรคระบาดในแต่ละช่วงเวลา แพลตฟอร์มบริการจัดส่งอาหารจึงเข้ามามีบทบาทสำคัญ โดยเป็นข้อต่อสำคัญที่ช่วยให้กิจกรรมร้านอาหารยังสามารถไปต่อได้ท่ามกลางวิกฤต ส่งผลต่อการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้คนให้ต่างไปจากเดิม ทำให้ธุรกิจร้านอาหารสามารถขยายพื้นที่บริการได้โดยอาศัยแพลตฟอร์มบริการจัดส่งอาหาร

ทั้งนี้ในปี 2565 จากสถานการณ์การแพร่ระบาดที่คลี่คลายลงและวิถีชีวิตของผู้คนเริ่มกลับสู่ภาวะปกติ ธุรกิจร้านอาหารสามารถกลับมาฟื้นตัวสมบูรณ์เมื่อเทียบกับก่อนสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 แต่อย่างไรก็ดีในปี 2565 ผู้ประกอบการยังต้องเผชิญความท้าทายเรื่องภาวะต้นทุนอาหารที่ปรับเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งลดทอนกำไรของผู้ประกอบการลง โดยเฉพาะช่วงครึ่งปีแรกของปีส่งผลให้มีการขยับราคาอาหารเพิ่มเพื่อรักษาพื้นที่กำไร แต่จากการที่ราคาอาหารเป็นสินค้าขั้นสุดท้าย (Final Product) มักมีความเหนียว (Price Rigidity) โดยเฉพาะการลดราคาเนื่องจากราคาที่ส่งผ่านไปยังผู้บริโภคจากภาวะต้นทุนเพิ่มในช่วงที่ผ่านมาไม่ปรับลดลงแม้ต้นทุนกลับสู่ปกติ รวมถึงอิทธิพลจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เลือกร้านอาหารผ่านการรีวิวในช่องทางโซเชียลมีเดีย ช่วยทำให้ร้านอาหาร SMEs สามารถสร้างฐานลูกค้าได้ในระยะเวลาอันสั้นต่างจากในอดีตที่ต้องสั่งสมฐานลูกค้าเป็นชวงเวลานานนับปี กอปรกับกระแสสตรีทฟู้ด (Street Foods) ซึ่งเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เริ่มกลับมาในปี 2566 กว่า 28.1 ล้านคน ส่งผลให้ปี 2566 ธุรกิจร้านอาหารคาดว่าจะมีมูลค่าแตะ 6.48 แสนล้านบาท ต่อเนื่องถึงปี 2567 ที่ ttb analytics คาดธุรกิจร้านอาหารยังสามารถเติบโตด้วยอัตราที่ชะลอลงเมื่อเทียบกับช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ที่มีมูลค่า 6.69 แสนล้านบาท จากผลของราคาที่ทรงตัวจากการปรับเพิ่มในช่วง 2 ปีก่อนหน้า และโมเมนตัมของ

นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เพิ่มขึ้นในอัตราลดลงจากฐานที่สูงของปีก่อนหน้า บนปัจจัยบวกและความท้าทายที่เพิ่มขึ้นในปี 2567

**ปัจจัยบวกในการประกอบธุรกิจร้านอาหารปี 2567** ประกอบด้วย 1) พื้นที่ในการทำการตลาดที่ขยายกว้างขึ้นกว่าเดิมผ่านแพลตฟอร์มบริการจัดส่งอาหาร ส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถขยายพื้นที่บริการโดยไม่ต้องลงทุนในสินทรัพย์ (Physical Asset) และช่วยลดความจำเป็นในการเลือกทำเลที่ตั้งที่มีค่าเช่าพื้นที่สูง 2) กระแสพฤติกรรมกรรมการเลือกซื้ออาหารตามการรีวิวของอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) ที่ส่งผลให้ร้านอาหารสร้างฐานลูกค้าใหม่ได้ในเวลาอันสั้น รวมถึงลดความสำคัญของการพึ่งพิงทำเลที่ตั้งที่ส่งผลต่อต้นทุนค่าเช่าที่สูง 3) แนวโน้มพื้นที่กำไรที่เพิ่มขึ้นจากทางอ้อมของแพลตฟอร์มบริการจัดส่งอาหารที่ส่งผลให้ราคาสุทธิที่มีผู้ซื้อเพิ่มสูงขึ้นราว 30-35% เมื่อมีส่วนของค่าบริการที่ร้านอาหารต้องจ่ายให้แพลตฟอร์ม (GP) รวมเข้าไปด้วย **ทำให้ในมุมมองของผู้บริโภครู้สึกว่าราคาอาหารที่รวมค่าบริการผ่านแพลตฟอร์ม กลายเป็นราคาจ่ายปกติต่อมือมากขึ้น ส่งผลให้ปัจจุบันหลายร้านเริ่มตั้งราคาเดียวไม่ว่าจะเป็นในส่วนของราคาหน้าร้านและผ่านแพลตฟอร์ม เพื่อให้ได้รับพื้นที่กำไรส่วนเพิ่มจากลูกค้าหน้าร้าน** รวมถึงในปี 2567 ราคาต้นทุนอาหารหลายรายการเริ่มปรับลดลงโดยเฉพาะกลุ่มเนื้อสัตว์ แต่ราคาอาหารที่เป็นสินค้าขั้นสุดท้ายมักไม่ได้ปรับตามต้นทุนในช่วงกลาง ส่งผลให้ปี 2567 สัดส่วนกำไรของผู้ประกอบการคาดว่าจะปรับเพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

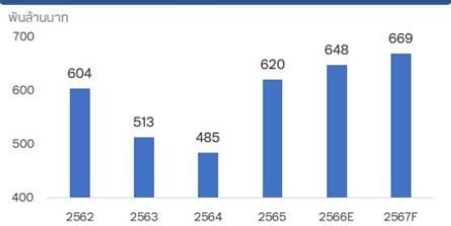
ในส่วนของ**ความท้าทายของการประกอบธุรกิจของปี 2567** ประกอบด้วย 1) กระแสที่มาเร็วแต่อาจจะหายไปเร็ว ส่งผลต่อการวางแผนในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากปัจจุบันกระแสต่าง ๆ ช่วยสร้างการรับรู้ให้กับผู้บริโภคในวงกว้างได้อย่างรวดเร็ว (Viral Marketing) ส่งผลให้ธุรกิจอาจได้รับผลของความนิยมแบบชั่วคราวแต่อาจหายไปอย่างรวดเร็ว (Fad) รวมถึงข้อมูลที่ส่งต่อกันอย่างรวดเร็ว ทำให้เทรนด์หรือกระแสที่จะคงอยู่ชั่วระยะเวลาหนึ่งถูกลดความนิยมไปได้ในระยะเวลาที่สั้นลงเมื่อมีเทรนด์ใหม่เข้ามาแทนที่ 2) ภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น จากบทบาทของแพลตฟอร์มบริการจัดส่งอาหารที่เป็นเสมือนช่องทางจำหน่ายอีกช่องทางหนึ่ง มีการขยายพื้นที่บริการที่ทับซ้อนกันมากขึ้น รวมถึงธุรกิจร้านอาหารที่เป็นกิจการที่ไม่มีข้อจำกัดในการเข้ามาทำธุรกิจของรายใหม่ (No Barrier to Entry) ส่งผลให้ในช่วงปี 2567 ซึ่งเป็นช่วงเวลาของการตั้งราคาสินค้าปรับเพิ่มสูงจากราคาปกติในฝั่งผู้บริโภคที่เคยจ่ายในราคาที่รวมค่าบริการแพลตฟอร์มบริการจัดส่งอาหาร ส่งผลให้ราคาอาหารที่มีการขยับเพิ่มขึ้นส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นในสัดส่วนกำไร ย่อมดึงดูดให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาประกอบธุรกิจเพิ่มมากขึ้น กอปรกับบนบริบทของผู้คนยังรับประทานอาหารวันละ 3 มื้อเท่าเดิม การเพิ่มขึ้นของฝั่งอุปสงค์ย่อมซ้ำกว่าฝั่งอุปทานซึ่งส่งผลต่อการทำการตลาดที่ต้องแย่งพื้นที่ตลาดกันรุนแรงขึ้น 3) ทำเลศักยภาพในการประกอบกิจการที่แต่เดิมกระจายไปตามพื้นที่ต่างๆ เริ่มมีแนวโน้มกระจุกตัวเป็นศูนย์กลางขนาดใหญ่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ทำเลเดิมที่เคยมีศักยภาพถูกลดทอนลงอย่างรวดเร็วและอาจกระทบต่อยอดขายโดยเฉพาะในส่วนของการขยายหน้าร้าน

กล่าวโดยสรุป ธุรกิจร้านอาหารในไทยคาดยังขยายตัวต่อเนื่องโดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจร้านอาหาร SMEs ที่ได้เปรียบจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปจากอาหารของคนในยุคปัจจุบันที่เลือกบริโภคตามกระแสนิยม รวมถึงในปี 2567 คาดธุรกิจร้านอาหารยังได้รับอานิสงส์จากระดับราคาที่มีการขยับเพิ่มสูงขึ้นใน 2-3 ปีที่ผ่านมา และความสามารถในการตั้งราคาที่สูงขึ้นจากความเคยชินของผู้คนที่เคยจ่ายราคาอาหารบวกค่าบริการแพลตฟอร์มเดลิเวอรี่ บนราคาต้นทุนที่มีทิศทางที่ปรับลดลง ส่งผลต่อพื้นที่กำไรที่คาดว่าจะมากกว่าเดิม อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการยังคงเผชิญความท้าทายสำคัญในการแข่งขันธุรกิจที่รุนแรงจากอุปสงค์ที่จำกัดตามจำนวนประชากรอีกด้วย

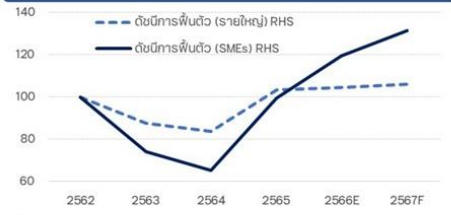
ttb analytics มองธุรกิจร้านอาหารปี 2567 มีมูลค่าราว 6.69 แสนล้านบาท  
ด้วยสัดส่วนกำไรที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นท่ามกลางสถานการณ์การแข่งขันที่รุนแรงจากพื้นที่บริการทับซ้อน



รายได้ธุรกิจร้านอาหาร



ดัชนีการฟื้นตัว (ปี 2562 = 100)



ที่มา: ENLITE, MOC, และ ttb analytics

ราคาขายที่ไม่ปรับลงตามต้นทุน



ปัจจัยบวก และ ความท้าทายธุรกิจร้านอาหาร

- ปัจจัยบวก**
- ✓ พื้นที่ในการให้บริการที่กว้างขึ้น  
แพลตฟอร์มบริการส่งอาหารช่วยขยายพื้นที่บริการ โดยผู้ประกอบการไม่ต้องลงทุนในสินทรัพย์เพิ่มเติม
  - ✓ ระยะเวลาสร้างฐานลูกค้าที่สั้นลง  
จากกระแสการเลือกร้านอาหารผ่านการรีวิวของอินฟลูเอนเซอร์สามารถช่วยให้ผู้บริโภคในวงกว้างในเวลาอันสั้น
  - ✓ พื้นที่กำไรที่มากขึ้น  
ราคาอาหารมีความยืดหยุ่น (Price Rigidity) ทำให้ราคาปรับเพิ่มขึ้นตามต้นทุนในช่วงที่ผ่านมาไม่ปรับลดแม้ราคาต้นทุนกลับสู่ปกติ
- ความท้าทาย**
- ✗ กระแสอาจมาเร็วไปเร็ว  
จากความนิยมที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วผ่านการบอกต่อในช่องทางออนไลน์อาจเป็นแค่กระแสนิยมชั่วคราว (Fad)
  - ✗ การแข่งขันที่รุนแรงขึ้นของผู้ประกอบการ  
พื้นที่กำไรที่เพิ่มขึ้นส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจร้านอาหารที่ไม่มีอุปสรรคในการเข้ามามีธุรกิจ
  - ✗ กำไรเริ่มมีการกระจุกตัวเป็นศูนย์กลางขนาดใหญ่  
ลดทอนศักยภาพด้านค่าเฉลี่ยภาพเดินที่กระจายตัวตามพื้นที่ต่างๆ