

จับเทรนด์ cold chain logistics บริการด้านไหนรุ่ง?

20 กุมภาพันธ์ 2019



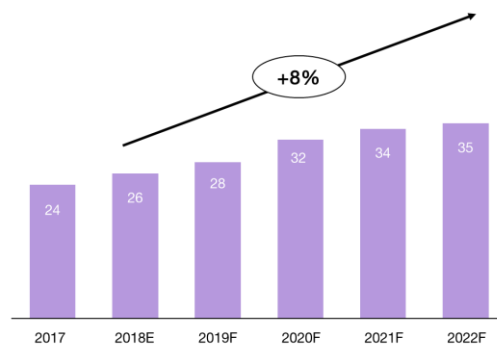
- ปัจจุบัน ตลาด Cold chain logistics หรือระบบคลังสินค้าและขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิของไทย มีมูลค่าราว 2.6 หมื่นล้านบาท และมีแนวโน้มเติบโต 8% CAGR ในอีก 3 ปีข้างหน้า โดยมีปัจจัยหลักจากการขยายตัวของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มที่หันมาใช้ระบบ cold chain logistics มากยิ่งขึ้นเพื่อรักษาคุณภาพสินค้าและยกระดับความปลอดภัยให้กับผู้บริโภค
- เมื่อเปรียบเทียบระหว่างการให้บริการคลังสินค้าและการขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิ พบว่าการให้บริการคลังสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิมีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยสูงกว่าการขนส่งสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิราว 15% นอกจากนี้ ในระยะสั้นอัตราผลกำไรขั้นต้นของการให้บริการคลังสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากอัตราค่าเช่าพื้นที่ที่สูงขึ้นตามอุปสงค์ของตลาด ในขณะที่อัตราค่าไฟฟ้าซึ่งเป็นต้นทุนหลักมีแนวโน้มปรับตัวขึ้นเพียงเล็กน้อย อย่างไรก็ตาม การให้บริการคลังสินค้าจำเป็นต้องใช้เม็ดเงินลงทุนที่ค่อนข้างสูงและมีระยะคืนทุนค่อนข้างนาน
- การสร้างพันธมิตรและการทำสัญญาระยะยาวเป็นกลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของธุรกิจ cold chain logistics ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการโลจิสติกส์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงเพิ่มความแน่นอนและความต่อเนื่องของรายได้ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการที่จะก้าวสู่ cold chain logistics ยังมีความท้าทายที่สำคัญหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นความแตกต่างของอุณหภูมิที่ใช้สำหรับสินค้าแต่ละประเภท การแข่งขันที่มีความรุนแรงขึ้น รวมถึงกฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อมและสุขอนามัยที่มีแนวโน้มเข้มงวดมากยิ่งขึ้น

ในปัจจุบัน Cold chain logistics มีมูลค่าตลาดราว 2.6 หมื่นล้านบาท และมีแนวโน้มเติบโตราว 8% CAGR จากปี 2019 ถึงปี 2022 โดยมีปัจจัยขับเคลื่อนหลักจากการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจอาหาร

และเครื่องดื่ม cold chain logistics หรือระบบการขนส่งและคลังสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิถูกพัฒนาและนำมาใช้มากยิ่งขึ้นกับกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มแทนระบบโลจิสติกส์ทั่วไป เพื่อรักษาคุณภาพและลดอัตราการเสียหายของสินค้า โดยเฉพาะสินค้าประเภทเนื้อสัตว์ ผักและผลไม้ อาหารทะเล อาหารสำเร็จรูป เครื่องดื่ม และผลิตภัณฑ์จากนม สะท้อนได้จาก มูลค่าตลาด cold chain logistics ของไทยในปี 2018 อยู่ที่ประมาณ 2.6 หมื่นล้านบาท หรือมีส่วนประมาณ 5% ของตลาดโลจิสติกส์ทั้งหมด ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2017 ที่มูลค่าตลาด cold chain logistics มีสัดส่วนเพียง 2% ทั้งนี้ความต้องการใช้บริการ cold chain logistics ยังมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่องราว 8% CAGR ในอีก 3 ปีข้างหน้า (2019-2022) โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักมาจากการปริมาณการส่งออกผลไม้ไปยังตลาดจีนที่เติบโตแบบก้าวกระโดด การกลับมาฟื้นตัวของการส่งออกอาหารทะเลจากการปลดล็อกใบเหลือง IUU Fishing รวมถึงการขยายสาขาอย่างรวดเร็วของธุรกิจร้านสะดวกซื้อและแฟรนไชส์ร้านอาหาร

รูปที่ 1: มูลค่าตลาด Cold Chain Logistics*

หน่วย: พันล้านบาท



หมายเหตุ: *คำนวณจากค่าขนส่งและค่าเช่าคลังสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิเฉลี่ยกับปริมาณสินค้าหลักที่ต้องใช้บริการ cold chain logistics

ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์

Cold chain logistics ประกอบด้วย 2 กิจกรรมหลัก ได้แก่ คลังสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิ และการขนส่งสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิ โดยการให้บริการคลังสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิ มีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยสูงกว่าการขนส่งสินค้าราว 15%

คลังสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิที่มีสัญญาเช่าระยะยาวมีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยถึง 40% และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของอุปสงค์ในตลาดและอัตราค่าเช่าพื้นที่ปรับตัวสูงขึ้น โดยทั่วไปการเช่าคลังสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิมิมี 2 รูปแบบ คือ คลังสินค้าที่มีสัญญาเช่าระยะยาว 3 ปีขึ้นไป และคลังสินค้านำรับฝากชั่วคราว โดยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (2013-2017) พบว่า คลังสินค้าที่มีสัญญาเช่าระยะยาวมีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยสูงราว 40% และมีการเติบโตของรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ 27% เมื่อเปรียบเทียบกับคลังสินค้านำรับฝากชั่วคราวที่แม้จะมีการเติบโตของรายได้เฉลี่ยสูงถึง 160% แต่ให้อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยค่อนข้างต่ำเพียง 15% เป็นผลจากต้นทุนค่าแรงงานที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากผู้ประกอบการต้องจัดหาแรงงานเพื่อขนถ่ายสินค้าให้พร้อมเสมอ ขณะที่การทำสัญญาเช่าระยะยาวตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป ผู้เช่าส่วนใหญ่ลงทุนในการติดตั้งอุปกรณ์ลำเลียง ระบบจัดเก็บสินค้า และจ้างแรงงานเอง ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนและการจัดการพื้นที่คลังสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งธุรกิจนี้ยังมีผู้เสนอน้อยรายเพราะเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นสูง รวมถึงมีระยะเวลาคืนทุนที่ค่อนข้างนาน

Disclaimer: The information contained in this report has been obtained from sources believed to be reliable. However, neither we nor any of our respective affiliates, employees or representatives make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of any of the information contained in this report, and we and our respective affiliates, employees or representatives expressly disclaim any and all liability relating to or resulting from the use of this report or such information by the recipient or other persons in whatever manner. Any opinions presented herein represent our subjective views and our current estimates and judgments based on various assumptions that may be subject to change without notice, and may not prove to be correct. This report is for the recipient's information only. It does not represent or constitute any advice, offer, recommendation, or solicitation by us and should not be relied upon as such. We, or any of our associates, may also have an interest in the companies mentioned herein.

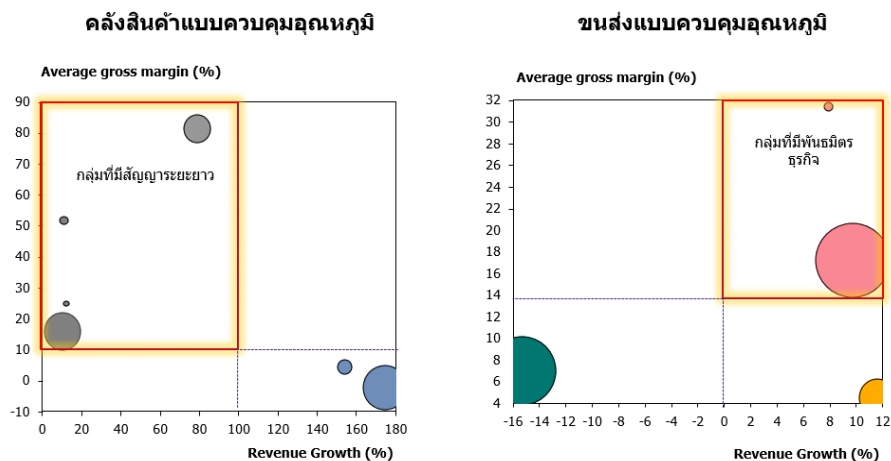
ในอนาคตอีไอซีประเมินว่า ในระยะสั้นอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของคลังสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิ มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจากการขยายตัวของอุปสงค์ในตลาดและการปรับขึ้นของอัตราค่าเช่าพื้นที่ราว 5% ต่อปี ขณะที่ต้นทุนการดำเนินการหลักอย่างอัตราค่าไฟฟ้ามีแนวโน้มปรับขึ้นเพียงเล็กน้อย

ขณะที่บริการขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิที่มีพันธมิตรทางธุรกิจมีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยราว 24% และมีแนวโน้มลดลงจากการแข่งขันด้านราคา รวมถึงความเสี่ยงจากความสัมพันธ์ของราคาน้ำมัน ซึ่งการให้บริการขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิมียุทธศาสตร์หลัก 2 รูปแบบหลัก คือ การให้บริการขนส่งส่วนใหญ่แก่พันธมิตรธุรกิจ (มากกว่า 70%) และการให้บริการขนส่งแก่ลูกค้าทั่วไป โดยผู้ประกอบการที่มีพันธมิตรทางธุรกิจจะมีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยอยู่ที่ 24% ซึ่งสูงกว่าผู้ประกอบการที่รับจ้างขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าทั่วไปที่มีอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยอยู่ที่ 6% เนื่องจากการสร้างพันธมิตรทางการค้าทั้งในรูปแบบของการร่วมทุนและการร่วมมือพัฒนาโครงข่ายการขนส่ง ทำให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการเส้นทางการขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นซึ่งจะช่วยลดต้นทุนการให้บริการ

อย่างไรก็ดี อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของการให้บริการขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิมียุทธศาสตร์นี้ใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนักผู้เล่นรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจนี้ได้ไม่ยาก และการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่มีการเจรจาสัญญาใหม่ทุก 1 ปี จึงส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรงมีการตัดราคาค่าบริการ อีกทั้งผู้ประกอบการต้องรับความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำมันที่มีสัดส่วนราว 30%-40% ของต้นทุนการให้บริการขนส่ง

รูปที่ 2: เปรียบเทียบพลประกอบการของผู้ให้บริการคลังขนส่งสินค้าและขนส่งสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (2013-2017)

หน่วย: %



หมายเหตุ: ขนาดของลูกบอลแสดงถึงทุนจดทะเบียนบริษัท

ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ ENLITE และรายงานประจำปี 56-1



อีไอซีประเมินว่า การสร้างพันธมิตรและการทำสัญญาระยะยาวกับผู้ว่าจ้างถือเป็น 2 กลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของธุรกิจขนส่งสินค้าและคลังสินค้าแบบควบคุมอุณหภูมิ จากการศึกษาข้างต้น สามารถประเมินได้ว่า การสร้างพันธมิตรทางการค้ากับผู้ผลิตสินค้าร้านค้าปลีกชั้นนำ และร้านอาหารแฟรนไชส์ จะช่วยให้ผู้ประกอบการมีฐานลูกค้าที่แน่นอนและมีโอกาสที่จะได้รับรายได้อย่างสม่ำเสมอ ซึ่งการสร้างพันธมิตรมักพบเห็นในรูปแบบการร่วมทุนและการร่วมมือพัฒนาโครงการขายการให้บริการเพื่อตอบสนองต่อโจทย์ความต้องการในหลายมิติ นอกจากนี้การทำสัญญาระยะยาว 3 ปีขึ้นไปถือเป็นอีกกลยุทธ์สำคัญของธุรกิจ cold chain logistics เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถวางแผนการดำเนินงานธุรกิจ เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าการลงทุนและควบคุมต้นทุนการดำเนินงานได้ รวมทั้งสามารถเพิ่มมูลค่าของการใช้ประโยชน์คลังสินค้าและรถขนส่งได้มากขึ้น

ปัจจุบันกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มหันมาใช้บริการ cold chain logistics จากผู้ประกอบการโลจิสติกส์มากขึ้น จึงถือเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าสู่ธุรกิจ โดยทั่วไปค่าใช้จ่ายด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มเฉลี่ยอยู่ที่ราว 10% ของค่าใช้จ่ายด้านการขายทั้งหมด เมื่อความต้องการด้านโลจิสติกส์ปรับเปลี่ยนไปสู่ระบบ cold chain ที่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและเม็ดเงินลงทุนที่ค่อนข้างสูง ทั้งการสร้างคลังสินค้า การจัดซื้อรถขนส่งสินค้า รวมถึงการลงทุนด้านไอทีในการควบคุมระบบความเย็นให้มีเสถียรภาพ เป็นผลให้กลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มหันมาใช้ผู้ประกอบการ cold chain logistics ที่มีความเชี่ยวชาญเข้ามาบริหารจัดการมากขึ้น เพื่อลดขั้นตอนการทำงานและลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ โดยการใช้บริการ cold chain logistics สำหรับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มพบมากใน 2 รูปแบบ ได้แก่ 1) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มเองจับมือกับผู้ประกอบการโลจิสติกส์จัดตั้งบริษัทในรูปแบบพันธมิตรธุรกิจเพื่อให้บริการ cold chain logistics แบบครบวงจรกับกลุ่มธุรกิจในเครือแล้วจึงขยายการให้บริการไปสู่ธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน 2) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มใช้บริการจากผู้ให้บริการ cold chain logistics ในรูปแบบ outsource ซึ่งการใช้บริการ cold chain logistics ทั้ง 2 รูปแบบเป็นโอกาสของผู้ประกอบการโลจิสติกส์เดิมและผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่ต้องการก้าวเข้าสู่ธุรกิจ cold chain

อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการที่จะก้าวเข้าสู่ธุรกิจ cold chain logistics จะต้องเตรียมพร้อมพร้อมเพรียงกับความท้าทาย 3 ประการ ได้แก่ ความแตกต่างของอุณหภูมิที่ใช้สำหรับสินค้าแต่ละประเภท, การแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรง และกฎระเบียบที่เข้มงวดขึ้น ในอนาคตธุรกิจ cold chain logistics มีแนวโน้มที่จะเติบโตได้มากขึ้น อีกทั้งยังมีผู้ให้บริการที่โตมาตรฐานไม่มากนัก จึงเป็นตลาดที่ผู้ประกอบการในหลายกลุ่มธุรกิจจับตามองเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ ขณะที่อุปสรรคสำคัญของธุรกิจนี้ยังคงอยู่ที่ 1) ความแตกต่างของอุณหภูมิที่ใช้ขนส่งและจัดเก็บสินค้าแต่ละประเภท ตามมาตรฐานสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และหน่วยงานที่

เกี่ยวข้อง ทำให้ผู้ประกอบการที่จะเริ่มธุรกิจนี้ ต้องโฟกัสสินค้าที่ต้องการให้บริการอย่างชัดเจนรวมถึงการขออนุญาตขนส่งและจัดเก็บอย่างถูกต้อง เพราะผู้ประกอบการไม่สามารถเปลี่ยนประเภทสินค้าที่ให้บริการได้ง่ายนัก 2) การแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นในระยะยาว ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากเทรนด์ที่กลุ่มผู้ผลิตอาหารและเครื่องดื่มเริ่มจับมือกับกลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์เพื่อจัดการระบบ cold chain logistics แบบครบวงจรให้กับบริษัทในเครือ และขยายการให้บริการกับธุรกิจในกลุ่มเดียวกัน ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการโลจิสติกส์เดิมที่ไม่มีบริการ cold chain และผู้เล่นใหม่ที่จะเข้ามาในตลาด cold chain logistics มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น และ3) กฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อมและด้านสุขอนามัยที่มีแนวโน้มเข้มงวดมากขึ้นในหลายประเทศ เช่น การติดฉลาก RFID สำหรับผู้บริโภคเพื่อตรวจสอบประวัติสถานะอุณหภูมิของสินค้าในสหรัฐฯ และข้อบังคับ Good Distribution Practice สำหรับผู้ประกอบการ cold chain logistics ในสหภาพยุโรป ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการสูงขึ้น รวมถึงความเสี่ยงจากสถานการณ์ทางการค้าที่มีผลต่อสินค้าที่ต้องการบริการ cold chain logistics เช่น อินโดนีเซียใช้มาตรการจำกัดการนำเข้าพืชสวนจากต่างประเทศ ทำให้การส่งออกสินค้าเกษตรไทยได้รับผลกระทบตามไปด้วย

กมลมาลย์ แจ็งล้อม (kamonmarn.janglom@scb.co.th)

Economic Intelligence Center (EIC)

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

EIC Online: www.scbeic.com

Line: [@scbeic](https://www.line.me/@scbeic)

