



การมาถึงของสังคม สูงอายุขั้นสุดยอดที่เร็ว กว่าที่คาดไว้เดิม ... โจทย์สำคัญของภาค ธุรกิจและรัฐบาลชุดใหม่

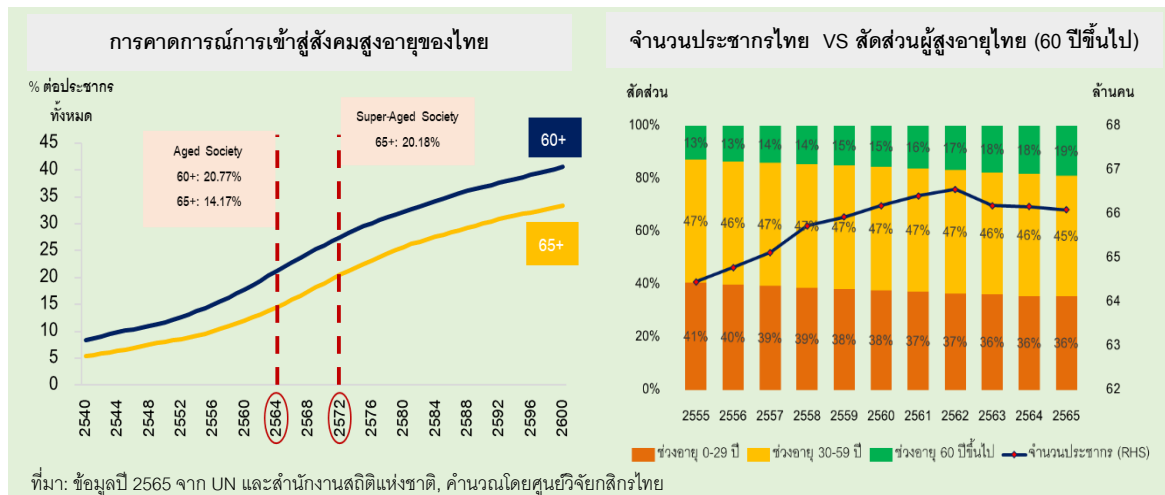
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ไทยจะก้าวเป็นสังคมสูงอายุขั้นสุดยอดหรือ **Super-Aged Society ในปี 2572 เร็วขึ้นกว่าเดิม** หลังประชากรไทยเริ่มลดจำนวนลงมาแล้ว 3 ปีติดต่อกันตั้งแต่ปี 2563-2565 อัตราการเกิดและภาวะเจริญพันธุ์มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง และการปรับโครงสร้างเพื่อเพิ่มจำนวนประชากรเป็นเรื่องที่ไม่ง่าย
- **การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรนี้ จะกระทบรายได้สุทธิของภาคธุรกิจ รวมถึงรูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ ให้จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงไป** โดยผู้ประกอบการอาจต้องเล็งตลาดที่กว้างกว่าระดับในประเทศ ควบคู่กับการปรับทักษะแรงงานและใช้เทคโนโลยี ซึ่งผู้ประกอบการที่ปรับตัวได้เร็วและมองอย่างครบถ้วน มีโอกาสสร้างรายได้สุทธิให้เติบโต
- **ไม่เพียงภาคธุรกิจ ประเด็นนี้คงเป็นโจทย์สำคัญที่รอการจัดการของรัฐบาลชุดใหม่เช่นกัน** เนื่องจากจะมีผลต่อกิจทางเศรษฐกิจและความสามารถในการแข่งขันของประเทศ รวมถึงแผนงานด้านสวัสดิการต่างๆ ในช่วงข้างหน้า

วันที่ 13 เมษายนของทุกปี นอกจากเป็นวันสงกรานต์หรือวันขึ้นปีใหม่ไทยแล้ว ยังถือเป็นวันผู้สูงอายุแห่งชาติอีกด้วย และจากกระแสข่าวการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรของหลายประเทศในโลก ช่วงนี้ไม่ว่าจะเป็น **จีน** ที่สูญเสียตำแหน่งจำนวนประชากรที่มากที่สุดในโลกให้กับอินเดีย เนื่องจากเผชิญการลดลงของจำนวนประชากรเป็นครั้งแรกในรอบ 6 ทศวรรษ จากการลดลงของอัตราการเกิดและภาวะการเจริญพันธุ์ (Fertility Rate) อย่างมีนัยสำคัญแม้จะผ่อนปรนมาใช้นโยบายลูกคนที่สามตั้งแต่ปี 2564 ก็ตาม **ญี่ปุ่น** ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าจำนวนประชากรที่ลดลงและความเป็นสังคมสูงอายุเร็วรั้งอาจรุนแรงจนกระทั่งญี่ปุ่นอาจหายไปจากแผนที่โลกได้ และทางการเตรียมเพิ่มอายุเกษียณของข้าราชการพลเรือนจาก 60 ปีเป็น 61 ปี ตั้งแต่เดือนเมษายนนี้ **เกาหลีใต้** เป็นอีกประเทศที่อัตราการเจริญพันธุ์ลดลงมาต่ำที่สุดแห่งหน้าทุกประเทศ แม้กระทั่งญี่ปุ่น **ฝรั่งเศส** อยู่ระหว่างการปฏิรูประบบบำนาญจนนำมาสู่เหตุประท้วงใหญ่ สำหรับไทยนั้น มีประเด็นการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรเช่นกัน ซึ่งคงเป็นโจทย์สำคัญที่ภาคธุรกิจและรัฐบาลชุดใหม่ต้องเร่งจัดการ โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย มีมุมมองต่อประเด็นนี้ ดังนี้

- ไทยอาจก้าวเป็น Super-Aged Society หรือสังคมสูงอายุขั้นสุดยอด¹ในปี 2572 เร็วขึ้นกว่าที่หลายฝ่ายเคยประเมินไว้ว่าจะเกิดขึ้นในปี 2574 เนื่องจาก

¹ จากเกณฑ์ขององค์การสหประชาชาติ สังคมผู้สูงอายุ (Aging society) คือ มีสัดส่วนผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไปมากกว่า 10% หรือผู้สูงอายุ 65 ปีขึ้นไปมากกว่า 7% ของประชากรทั้งหมด ขณะที่ สังคมผู้สูงอายุสมบูรณ์ (Aged society) คือ มีสัดส่วนผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไปมากกว่า 20% หรือผู้สูงอายุ 65 ปีขึ้นไปมากกว่า 14% ของประชากรทั้งหมด และสังคมผู้สูงอายุขั้นสุดยอด (Super-Aged Society) คือ มีสัดส่วนผู้สูงอายุ 65 ปีขึ้นไปมากกว่า 20% ของประชากรทั้งหมด

1. ประชากรไทยมีจำนวนลดลงแล้วตั้งแต่ปี 2563 ซึ่งเร็วขึ้นถึง 9 ปีเมื่อเทียบกับที่เดิมเคยคาดกันว่าจะเริ่มลดลงในปี 2572 และจำนวนที่ลดลงนี้เกิดขึ้นติดต่อกันแล้ว 3 ปีในช่วงปี 2563-2565 โดยจำนวนผู้เสียชีวิตเริ่มแซงหน้าจำนวนเด็กเกิดใหม่ในปี 2564-2565 ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะการระบาดของโควิด
2. อัตราการเกิดและภาวะการเจริญพันธุ์ของไทยมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง โดยปัจจุบันอัตราการเกิดอยู่ที่เพียง 0.76% ส่วนภาวะการเจริญพันธุ์อยู่ที่ประมาณ 1.33 ขณะที่ ประชากรรุ่น Baby Boomer (เกิดช่วงปี 2506-2526) ราว 1 ล้านคน กำลังจะเข้าสู่ช่วงอายุ 60 ปีเป็นจำนวนมากในปี 2566 นี้
3. การปรับเพิ่มอัตราการเกิดและภาวะการเจริญพันธุ์อาจไม่ง่าย ท่ามกลางสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมที่ไม่แน่นอนสูง ประชาชนมีความกังวลต่อความไม่มั่นคงด้านรายได้ในยุคค่าครองชีพสูง รวมถึงความกังวลต่อเหตุการณ์แวดล้อมทั้งการเกิดวิกฤตโรคระบาดใหม่ ภัยธรรมชาติ วิกฤตความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์โลก ทำให้เกิดค่านิยมที่คนรุ่นใหม่ไม่ต้องการมีบุตร



- โครงสร้างประชากรที่เปลี่ยนแปลงไป เป็นโจทย์สำคัญที่ภาคธุรกิจต้องเร่งปรับตัวเพื่อสร้างโอกาสและเตรียมความพร้อมรับมือกับความท้าทายที่จะตามมา เนื่องจาก

1. รายได้ธุรกิจอาจถูกกระทบหากลูกค้ายังคงใช้จ่ายไม่ต่างจากเดิม แต่ฐานลูกค้ามีจำนวนที่ลดลงเรื่อยๆ หมายความว่า หากธุรกิจต้องการรักษาการเติบโตของรายได้ไว้ จำเป็นที่จะต้องกระตุ้นให้ลูกค้าหนึ่งคนใช้จ่ายมากขึ้นมากเมื่อเทียบกับอดีตที่ยังอาศัยการเพิ่มจำนวนลูกค้าได้ ซึ่งการใช้จ่ายของลูกค้าจะเพิ่มขึ้น ก็ต่อเมื่อลูกค้าเห็นถึงความคุ้มค่าของสินค้าและบริการนั้นๆ หรือมิฉะนั้น ลูกค้าก็ต้องมีกำลังซื้อมากขึ้น มีเงินออมสะสม หรือมีผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูง ขณะที่ กำลังซื้อผู้บริโภคในปัจจุบันยังคงมีความเปราะบาง พื้นตัวไม่เต็มที่จากวิกฤตซ้อนวิกฤต เงินออมมีน้อย มีหนี้ที่สูง ผลตอบแทนจากการลงทุนมีความผันผวน ซึ่งไปข้างหน้า สถานการณ์ก็คงจะไม่สามารถพลิกเป็นบวกได้อย่างรวดเร็ว
2. รูปแบบของผลิตภัณฑ์และบริการที่เสนอต่อลูกค้าต้องมีการปรับเปลี่ยน จากผู้สูงอายุที่มีจำนวนมากขึ้น สวนทางกับเด็กและวัยทำงานที่มีแนวโน้มลดลง สะท้อนว่า หากผู้ประกอบการธุรกิจสามารถพัฒนาสินค้าและบริการที่แตกต่างและตอบโจทย์ผู้สูงวัยในราคาที่เอื้อมถึงได้ (ผู้สูงอายุไทยจำนวนมากยังมีข้อจำกัดด้านรายได้และกำลังซื้อ) ก็จะมีโอกาสสร้างรายได้ให้เติบโต ขณะเดียวกัน สินค้า

และบริการที่เจาะประชากรเด็กและวัยทำงาน ก็คงต้องพยายามสร้างมูลค่าเพิ่มด้านคุณภาพท่ามกลางการแข่งขันที่มีแนวโน้มจะรุนแรงขึ้น นอกจากนี้ ไม่เพียงการวางตำแหน่งทางการตลาดผ่าน Fragmented Segmentation เท่านั้น ผู้ประกอบการอาจเล็งกลุ่มเป้าหมายที่กว้างกว่าตลาดในประเทศ โดยอาจพิจารณาการเจาะตลาดประเทศเพื่อนบ้านที่นิยมสินค้าไทยหรือตลาดระดับภูมิภาค เพื่อขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น

3. **ต้นทุนธุรกิจมีแนวโน้มสูงขึ้นตามภาวะการขาดแคลนกำลังแรงงานและการปรับมาใช้เทคโนโลยี/เครื่องจักร** แน่นนอนว่า เมื่อประชากรน้อยลง ธุรกิจคงต้องแข่งขันเสนอค่าตอบแทนแรงงานที่สูงขึ้นโดยเฉพาะแรงงานมีฝีมือ/ทักษะสูง/ทำได้หลายหน้าที่ เร่งพัฒนาทักษะหรือผลิตภาพแรงงานให้เท่าทันความต้องการของตลาดที่ซับซ้อนขึ้น หรือถ้าจะใช้เทคโนโลยี/เครื่องจักร ก็ต้องมีเงินลงทุน สะท้อนว่าต้นทุนธุรกิจในส่วนที่เกี่ยวข้องกับแรงงานน่าจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากปัจจุบันที่ต้นทุนแรงงานเฉลี่ยอยู่ที่ราว 10% ของต้นทุนรวม

ตัวอย่างข้อเสนอการปรับตัวของธุรกิจ

ค้าปลีก	บริการสุขภาพ
<ul style="list-style-type: none"> ✓ นำเสนอสินค้าเพื่อสุขภาพในช่องทางที่เหมาะสม เช่น เข้ากับสภาพร่างกายที่เสื่อมถอยลงของผู้สูงอายุ คำนึงถึงความสะดวกในการใช้บริการ (รถเข็น ทางลาด ชั้นวางสินค้า ขนาดตัวอักษรบนบรรจุภัณฑ์ ฯลฯ) ✓ ขยายตลาดไปนอกประเทศ เช่น ประเทศเพื่อนบ้านที่นิยมสินค้าไทย ประเทศอื่นๆ ที่ก็เป็นสังคมสูงอายุ ✓ ปรับใช้ระบบอัตโนมัติ หุ่นยนต์ Vending Machine ที่ใช้งานได้ง่าย ไม่ซับซ้อน 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ สร้างความเชื่อมั่นด้านคุณภาพการให้บริการต่อสมาชิกในครอบครัวที่เป็นผู้ดูแลผู้สูงอายุที่อาจมีข้อจำกัดด้านเวลา ✓ เจาะลูกค้าต่างประเทศ เช่น Long-Term Resident Visa ✓ เตรียมบุคลากรที่เชี่ยวชาญในหลากหลายภาษา ควบคู่กับการปรับประสิทธิภาพระบบการให้บริการ เช่น ลดระยะเวลาการรอคิว การใช้ Telemedicine, Virtual Healthcare ที่ออกแบบมาอย่างดี

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ภาคธุรกิจต่างๆ คงต้องเร่งปรับตัวและเตรียมการรองรับประเด็นการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรของไทย ซึ่งจะเกิดขึ้นควบคู่ไปกับโจทย์อีกหลายด้านพร้อมๆ กัน ทั้งเรื่องความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ และประเด็นความยั่งยืน (Sustainability) ที่เป็นเรื่องใกล้ตัวมากขึ้น การปรับตัวได้เร็วและมองได้ครบถ้วน ย่อมสร้างรายได้เปรียบและเป็นโอกาสจะเพิ่มรายได้สุทธิ ซึ่งแต่ละธุรกิจ คงมีหน้าตักและ Solutions ที่แตกต่างกันออกไป

ทั้งนี้ ไม่เพียงภาคธุรกิจเท่านั้น การเป็นสังคมสูงอายุสุดขั้วที่อาจมาเร็วขึ้นนี้ ก็นับว่าเป็นโจทย์ท้าทายสำคัญต่อรัฐบาลชุดใหม่ที่ต้องเร่งจัดการ เพราะเรื่องนี้มีความเชื่อมโยงต่อทิศทางเศรษฐกิจในภาพใหญ่และความสามารถในการแข่งขันของประเทศ การวางแผนงบประมาณทั้งด้านสาธารณสุขและโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น เบี้ยผู้สูงอายุ สวัสดิการแรงงาน และที่สำคัญสถานะความเพียงพอของกองทุนประกันสังคมในระยะข้างหน้า

Disclaimers รายงานวิจัยนี้จัดทำโดย บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (KResearch) เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือ ข้อมูลที่เชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏบนเว็บไซต์ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละขณะเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้อันุมัติ/สงวนลิขสิทธิ์เพื่อชื้อวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจัดจ้งในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวัง และใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจ KResearch จะไม่รับผิดชอบในเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

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

บริการทุกระดับประทับใจ