

# แนวโน้มธุรกิจดีเซลเลอร์รถยนต์ไทย

Industry Analysis and Outlook

No.13 27 ธันวาคม 2567

- ธุรกิจดีเซลเลอร์รถยนต์มีแนวโน้มต้องเผชิญกับความยากลำบากต่อไปอีกในปี 2568 โดยรายได้ของดีเซลเลอร์รถยนต์โดยภาพรวมทั้งตลาดคาดว่าจะหดตัว 4.9%
- นำโดยการหดตัวของรายได้จากการขาย 5.4% จากปัญหายอดขายรถยนต์ในประเทศที่คาดว่าจะลดลงเหลือ 530,000 คันในปี 2568 โดยเฉพาะกลุ่มรถเพื่อการพาณิชย์ที่คาดว่าจะหดตัวสูงจากความเสี่ยงเรื่องกำลังซื้อมากกว่ารถยนต์นั่ง ขณะที่รถยนต์นั่งอาจพบการหดตัวของกลุ่มที่ใช้ น้ำมันล้วน (ICE) ตรงข้ามกับกลุ่มรถยนต์นั่ง xEV ซึ่งประกอบไปด้วย รถยนต์นั่ง HEV, PHEV และ BEV<sup>1</sup> ที่มีทิศทางขยายตัว โดยในกลุ่มรถยนต์นั่ง BEV คาดว่ารถยนต์นั่งหรู BEV น่าจะขยายตัวสูงกว่าตลาด BEV รวม เพราะผู้ซื้อมีรายได้มั่นคง
- ด้านรายได้จากการซ่อมบำรุงก็คาดว่าจะหดตัวที่ 1.2% หลังจำนวนรถยนต์ที่มีอายุไม่เกิน 10 ปี ซึ่งเป็นลูกค้าหลักคาดว่าจะทยอยลดลงจนเหลือ 8.89 ล้านคัน หลังยอดขายรถยนต์ในช่วงหลังเผชิญกับหลายวิกฤติ



หทัยวัลค์ ตุงคะธีรกุล

เจ้าหน้าที่วิจัยอาวุโส

hathaiwal.t@kasikornresearch.com

## ห่วงโซ่อุปทานธุรกิจดีเซลเลอร์รถยนต์

ธุรกิจดีเซลเลอร์รถยนต์จำหน่ายรถยนต์ใหม่เป็นส่วนสำคัญหนึ่งในห่วงโซ่อุปทานฝั่งการขายและบริการของอุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งทำกิจกรรมเพื่อหารายได้ 2 ทาง คือ การจำหน่ายรถยนต์ และการให้บริการซ่อมบำรุง ให้กับผู้ใช้รถยนต์ (รูปที่ 1) อย่างไรก็ตาม การแข่งขันสูงขึ้นมากในธุรกิจนี้ หลังหลายค่ายรถยนต์ใหม่จากจีนเข้ามาแข่งขันเพิ่ม ซึ่งเมื่อรวมกับการเปลี่ยนเทคโนโลยีพลังงานรถยนต์จากรถยนต์เครื่องยนต์สันดาปภายในใช้น้ำมันล้วน (ICE) สู่อิเล็กทริค (HEV) รถยนต์ปลั๊กอินไฮบริด (PHEV) และรถยนต์ไฟฟ้าล้วน (BEV) ทำให้มีผลต่อยอดขายรถยนต์แต่ละค่ายซึ่งกระทบดีเซลเลอร์โดยตรง

รูปที่ 1 ห่วงโซ่อุปทานชิ้นส่วนรถยนต์ไทย



ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

<sup>1</sup>HEV คือ รถยนต์ไฮบริด PHEV คือ รถยนต์ปลั๊กอินไฮบริด และ BEV คือ รถยนต์ไฟฟ้าล้วน

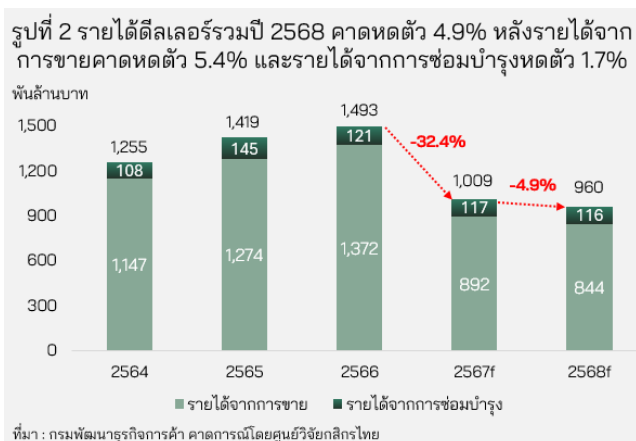
ในปี 2567 ธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ในประเทศไทยต้องเผชิญความยากลำบากตั้งแต่ต้นปี จากปัญหายอดขายรถยนต์ใหม่ในประเทศที่หดตัวสูงและการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นมากด้านราคา นำมาสู่ผลกระทบต่อทั้งรายได้จากการขายรถยนต์ของดีลเลอร์ที่ลดลง และต่อต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหลังดีลเลอร์ต้องแบกสต็อกรถยนต์ที่ยังขายไม่ได้และต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ จนสุดท้ายกลุ่มธุรกิจดีลเลอร์ที่มีสายป่านการเงินไม่มากพอต้องปิดกิจการไป ทำให้คาดว่าจำนวนดีลเลอร์รถยนต์ในปี 2567 จะลดลง 1.4%

ต่อเนื่องมาในปี 2568 คาดว่าสถานการณ์ปัญหาต่าง ๆ ที่กระทบตลาดรถยนต์ในประเทศน่าจะยังไม่คลี่คลาย เนื่องด้วยเป็นโจทย์ใหญ่ที่ต้องอาศัยระยะเวลาในการจัดการ ส่งผลให้ธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ยังต้องเร่งปรับตัวต่อในหลายรูปแบบเพื่อหาช่องทางเพิ่มรายได้ให้ธุรกิจแม้จะไม่ง่าย ทั้งการหารายได้เพิ่มจากการซ่อมบำรุง และการขยายหรือเปลี่ยนไปทำดีลเลอร์ให้ค่ายรถยนต์อื่นที่ยอดขายยังไปได้

### แนวโน้มรายได้ดีลเลอร์รถยนต์ปี 2568

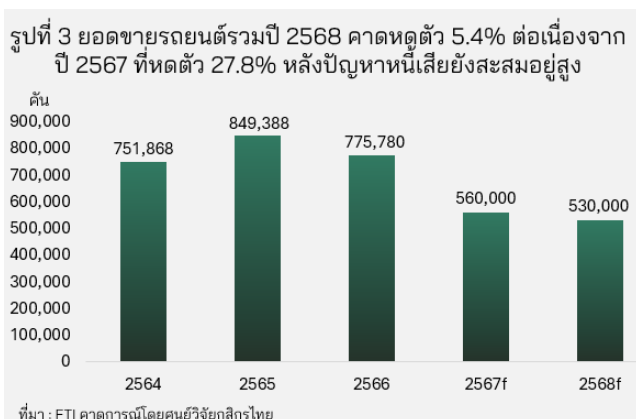
รายได้รวมของดีลเลอร์รถยนต์ปี 2568 คาดปรับลดลง 4.9%

รายได้ดีลเลอร์โดยรวมหดตัวต่อจากปี 2567 ที่หดตัวสูงกว่า 32.4% (รูปที่ 2) จากปัจจัยสำคัญ 2 ด้าน คือ (1) การหดตัวของรายได้จากการขาย 5.4% หลังยอดขายรถยนต์ในประเทศยังคงคาดการณ์ว่าจะหดตัวต่อ และ (2) การหดตัวของรายได้จากการซ่อมบำรุงที่ 1.2% ตามจำนวนรถที่เข้าใช้บริการที่ลดลง

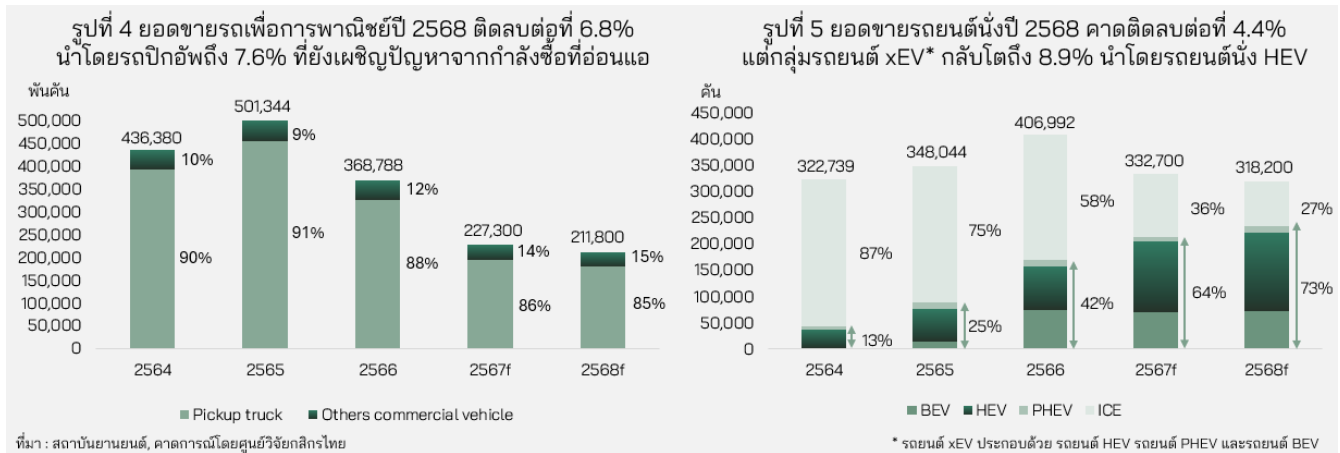


รายได้จากการขายที่ลดลงมาจากยอดขายรถยนต์ในประเทศที่คาดว่าจะลดลงต่อในปี 2568

ในปี 2568 คาดยอดขายรถยนต์ในประเทศมีแนวโน้มหดตัว 5.4% เหลือ 5.3 แสนคัน (รูปที่ 3) ต่อเนื่องจากปี 2567 ที่หดตัว 27.8% หลังกำลังซื้อหดหายและหนี้เสียรถยนต์ยังสะสมในระดับสูง

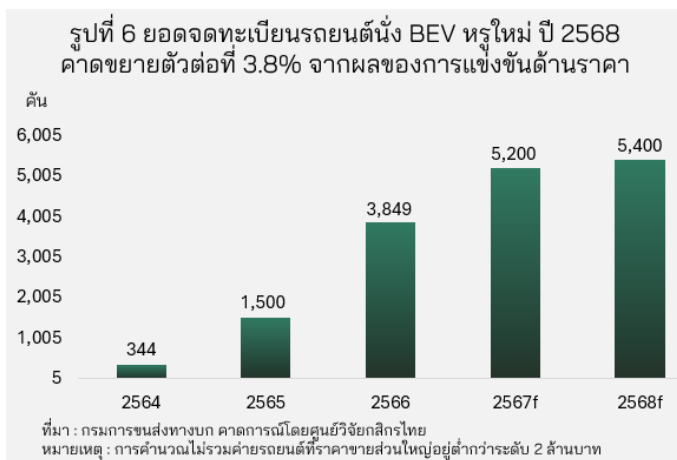


กลุ่มรถเพื่อการพาณิชย์คาดเป็นกลุ่มที่จะได้รับผลกระทบมากที่สุด โดยอาจหดตัว 6.8% ต่อเนื่องจากปี 2567 ที่คาดว่าจะหดตัวสูงถึง 38.4% นำโดยปิกอัพ ที่มีส่วนแบ่งถึง 85% ของยอดขายรถเพื่อการพาณิชย์รวม (รูปที่ 4) เนื่องจากผู้ซื้อเป็นกลุ่มที่มีรายรับไม่แน่นอน จึงส่งผลกระทบต่อการขออนุมัติสินเชื่อค่อนข้างมาก ซึ่งนั่นบ่งชี้ถึงโอกาสที่กลุ่มดีลเลอร์ที่เน้นจำหน่ายรถเพื่อการพาณิชย์ โดยเฉพาะปิกอัพ มีโอกาสเสียรายได้จากการขายมากกว่ากลุ่มอื่น



กลุ่มรถยนต์นั่งหดตัวน้อยกว่ารถเพื่อการพาณิชย์ที่ 4.4% ในปี 2568 สาเหตุจากยอดขายรถยนต์นั่ง ICE ที่คาดว่าจะปรับลดลงค่อนข้างมาก แม้จะมียอดขายของกลุ่มรถยนต์นั่ง xEV ที่ขยายตัวขึ้นมาช่วยพยุง จนทำให้ส่วนแบ่งตลาดของรถยนต์นั่ง xEV ขยับขึ้นมาสู่ระดับ 73% ของยอดขายรวมก็ตาม (รูปที่ 5) โดยรถยนต์นั่งกลุ่ม xEV ที่ขยายตัวสูงสุด คือ รถยนต์นั่ง HEV ตามด้วยรถยนต์นั่ง PHEV ส่วนรถยนต์นั่ง BEV แม้จะเติบโตเช่นกันแต่ในอัตราที่น้อยกว่าที่ 2.9% เนื่องจากแม้การแข่งขันด้านราคาเพิ่มสูงขึ้นมาก แต่ยังมีประเด็นกังวลด้านการใช้งาน ราคาขายต่อมือสอง และสถานีชาร์จไฟฟ้าอยู่

อย่างไรก็ดี หากพิจารณาเฉพาะกลุ่มรถยนต์นั่ง BEV ที่เป็นรถหรู พบมีโอกาสที่จะเติบโต 3.8% ในปี 2568 ซึ่งสูงกว่าตลาดรถยนต์นั่ง BEV โดยรวม (รูปที่ 6) จากการแข่งขันราคาที่เพิ่มขึ้น ผนวกกับผู้ซื้อเป็นกลุ่มรายได้มั่นคง จึงไม่ถูกกระทบจากความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเหมือน BEV ราคาต่ำกว่า

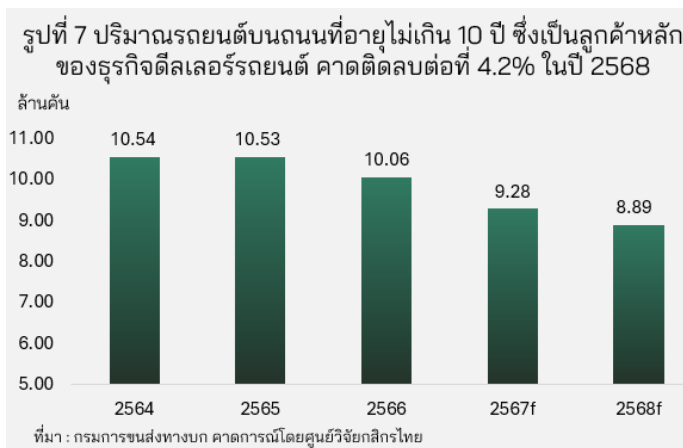


ความนิยมที่เพิ่มขึ้นต่อรถยนต์นั่ง xEV ดังกล่าวหลังการแข่งขันด้านราคาเพิ่มสูงขึ้น ย่อมเป็นผลบวกกับรายได้จากการขายของดีลเลอร์ที่เน้นขายรถยนต์นั่ง xEV ซึ่งจะสวนทางกับดีลเลอร์รถยนต์นั่ง ICE ที่เจอปัญหาความนิยมตกลงมากทำให้รายได้จากการขายลดลงตาม ซึ่งกรณีนี้เกิดขึ้นกับดีลเลอร์ที่ขายรถเพื่อการพาณิชย์เช่นกันที่กำลังเผชิญกับปัญหายอดขายตกต่ำอย่างหนัก

ระดับผลกระทบต่อรายได้จากการขายของแต่ละดีลเลอร์ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ทั้งทิศทางความนิยมต่อรถยนต์ของค่ายในอนาคต โดยอาจมาจากแผนการเปิดตัวรถรุ่นใหม่รวมถึงโปรโมชั่น ทำเลที่ตั้ง และสายป่านทางการเงินของธุรกิจ อันจะนำมาซึ่งการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจเพื่อการรับมือในระดับที่ต่างกัน ตั้งแต่การหาช่องทางปรับเพิ่มรายได้จากการซ่อมบำรุง ไปสู่การย้ายไปทำตลาดให้ค่ายรถยนต์อื่น หรือในกรณีเลวร้าย คือ การออกจากธุรกิจ ซึ่งช่วงที่ผ่านมาเราเริ่มเห็นการปรับตัวต่างๆ เหล่านี้มาบ้างแล้ว และคาดว่าจะมีให้เห็นต่อไปในปี 2568

รายได้จากการซ่อมบำรุงคาดหดตัวเช่นกันจากคาดการณ์จำนวนรถอายุไม่เกิน 10 ปีที่ลดลง

แม้การหาทางเพิ่มรายได้จากการซ่อมบำรุงเพื่อชดเชยกับการเสียรายได้จากการขายจะเป็นแนวทางแรกที่ดีลเลอร์เร่งปรับตัวทำ แต่ก็คาดว่าผลที่ได้อาจไม่มากอย่างที่หวัง เมื่อปี 2568 ปริมาณรถยนต์ที่อายุไม่เกิน 10 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของดีลเลอร์รถยนต์คาดว่าจะหดตัว 4.2% เหลือ 8.89 ล้านคัน (รูปที่ 7) เพราะช่วงหลังมานี้ ตลาดรถยนต์ไทยเผชิญกับหลายเหตุการณ์ที่กระทบกับยอดขายค่อนข้างมาก ไม่ว่าจะเป็น ผลจากการเร่งซื้อล่วงหน้าของรถยนต์คันแรก ปัญหาโควิด และล่าสุดปัญหาหนี้เสียสูง ทำให้ปริมาณรถยนต์อายุไม่เกิน 10 ปี สะสมบนถนนอยู่ในระดับที่ต่ำลงต่อเนื่อง



### ความเสี่ยงของธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ไทย

- การเปลี่ยนผ่านสู่เทคโนโลยีรถยนต์พลังงานทางเลือกกลุ่ม xEV ซึ่งจะกระทบกับยอดขายรถยนต์ ICE โดยตรง ทำให้ค่ายรถที่เน้นขายรถยนต์ ICE เป็นหลัก โดยเฉพาะในกลุ่มรถยนต์นั่งที่จะเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยีเร็วกว่า อาจได้รับผลกระทบจากรายได้ที่ลดลง ซึ่งจะตรงข้ามกับกลุ่มที่เน้นขายรถยนต์ xEV
- การแข่งขันที่สูงขึ้นจากค่ายรถใหม่ที่ลงทุนในประเทศกับรถยนต์นำเข้าจากประเทศคู่ค้าที่มี FTA ทำให้มีโอกาสเกิดการแข่งขันด้านราคาและโปรโมชั่นต่างๆรุนแรงขึ้น ส่งผลให้ดีลเลอร์อาจเผชิญกับปัญหากำไรจากการขายลดลง โดยเฉพาะในกลุ่ม Market Share ต่ำ ที่แข่งขันได้น้อยกว่ากลุ่มอื่น

## ภาคผนวก: ภาพแสดงผู้ประกอบการในธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ไทยที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์

### ธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์

	ACG	AH	MGC
ภาพรวมผลประกอบการ*			
ปี 2566	Sales (%YoY)		54,514 ลบ. (8%)
	Operating Profit (%YoY)		2,904 ลบ. (-13%)
	Net Income (%YoY)		1,868 ลบ. (-24%)
	ROE		11.9%
ปี 2567 3 ไตรมาสแรก	Sales (%YoY)		33,963 ลบ. (-17%)
	Operating Profit (%YoY)		1,452 ลบ. (-44%)
	Net Income (%YoY)		686 ลบ. (-60%)
	ROE		4.4%

\* ภาพรวมผลประกอบการอาจจะไม่ได้มีความสัมพันธ์โดยตรงกับธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ เนื่องจากผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานมักดำเนินธุรกิจและมีผลิตภัณฑ์หลายประเภท

ที่มา: SETSMART

**Disclaimers** รายงานวิจัยนี้จัดทำโดย บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (KResearch) เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือ ข้อมูลที่เชื่อว่ามีที่น่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มีอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือมุ่งใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

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

บริการทุกระดับประทับใจ