

แนวโน้มธุรกิจดีเซลเลอร์รถยนต์ไทย

Industry Analysis and Outlook

No.40 30 มิถุนายน 2568

Updated Edition

- สำหรับธุรกิจดีเซลเลอร์รถยนต์ปี 2568 รายได้ของธุรกิจในภาพรวมคาดว่าจะหดตัว 5.6% (YoY) นำโดยการลดลงของรายได้จากการขาย 6.3% (YoY) หลังยอดขายรถยนต์ในประเทศคาดว่าจะลดลงเหลือ 565,000 คัน จากกลุ่มรถเพื่อการพาณิชย์ที่คาดว่าจะหดตัวสูงจากปัญหาล้างซื้อ แม้กลุ่มรถยนต์นั่งอาจพลิกกลับมาขยายตัว หลังกลุ่มรถยนต์นั่ง xEV¹ โดยเฉพาะ PHEV และ BEV คาดเติบโตสูง
- ส่วนรายได้จากการซ่อมบำรุงคาดว่าจะหดตัว 1.2% (YoY) หลังจำนวนรถยนต์ที่มีอายุไม่เกิน 10 ปี ซึ่งเป็นลูกค้าหลักคาดว่าจะลดลงจนเหลือ 8.99 ล้านคัน หลังยอดขายรถยนต์ในช่วงหลังเผชิญกับหลายวิกฤติ
- จำนวนดีเซลเลอร์รถยนต์ปี 2568 คาดหดตัวมากกว่า 2.3% (YoY) เหลือไม่ถึง 2,146 แห่ง จาก 2,197 แห่งในปีก่อน โดยสาเหตุหลักมาจากจำนวนดีเซลเลอร์รถยนต์ค่ายญี่ปุ่น&ค่ายตะวันตกที่คาดว่าจะลดลงกว่า 5.7% (YoY)



หทัยวัลค์ ตุ้งคะวีรกุล

เจ้าหน้าที่วิจัยอาวุโส

hathaiwal.t@kasikornresearch.com

ห่วงโซ่อุปทานธุรกิจดีเซลเลอร์รถยนต์

ธุรกิจดีเซลเลอร์รถยนต์จำหน่ายรถยนต์ใหม่เป็นส่วนสำคัญหนึ่งในห่วงโซ่อุปทานฝั่งการขายและบริการของอุตสาหกรรมรถยนต์ โดยมีรายได้หลักจาก 2 ทาง คือ การจำหน่ายรถยนต์ และการให้บริการซ่อมบำรุง ให้กับผู้ซื้อรถยนต์ (รูปที่ 1) อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันการแข่งขันสูงขึ้นมากในธุรกิจนี้ จากการที่ค่ายรถยนต์จีนเข้ามาแข่งขันเพิ่ม รวมถึงมีการเปลี่ยนเทคโนโลยีจากรถยนต์เครื่องยนต์สันดาป (ICE) สู่อิเล็กทริก (HEV) รถยนต์ปลั๊กอินไฮบริด (PHEV) และรถยนต์ไฟฟ้าล้วน (BEV)

รูปที่ 1 ห่วงโซ่อุปทานชิ้นส่วนรถยนต์ไทย



ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

¹รถยนต์ xEV ประกอบด้วย รถยนต์ไฮบริด HEV รถยนต์ปลั๊กอินไฮบริด PHEV และรถยนต์ไฟฟ้าล้วน BEV

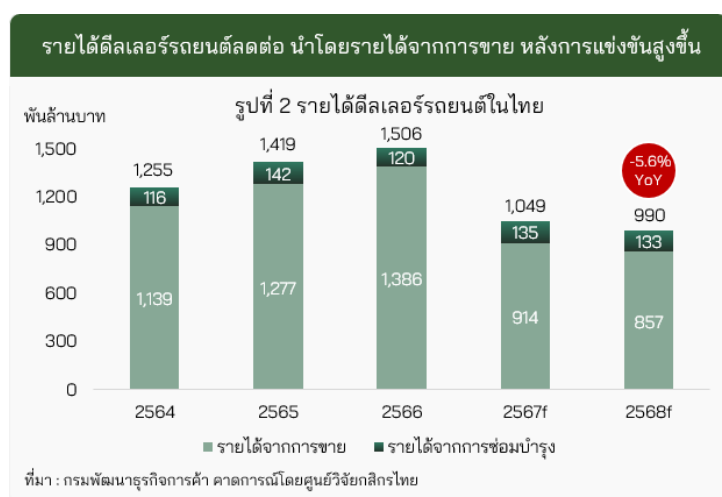
บริการทุกระดับประทับใจ

ปี 2568 ธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ในไทยยังคงต้องเผชิญกับแรงกดดันต่อจากปีที่แล้ว จากยอดขายรถยนต์ใหม่ในประเทศที่คาดว่าจะหดตัว และการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นมาก ซึ่งกระทบต่อรายได้ของดีลเลอร์ เมื่อผนวกกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทั้งสต็อกรถยนต์ที่ยังขายไม่ได้และดอกเบี้ยเงินกู้ ทำให้ธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ยังต้องเร่งปรับตัวต่อเพื่อหาช่องทางเพิ่มรายได้ให้ธุรกิจแม้จะไม่ง่าย ทั้งการปรับรูปแบบธุรกิจเหลือเพียงสำนักงานขายที่ไม่สต็อกรถยนต์ การเพิ่มรายได้จากการซ่อมบำรุง และการขยายหรือเปลี่ยนไปทำดีลเลอร์ค่ายอื่น เป็นต้น

แนวโน้มรายได้ดีลเลอร์รถยนต์ปี 2568

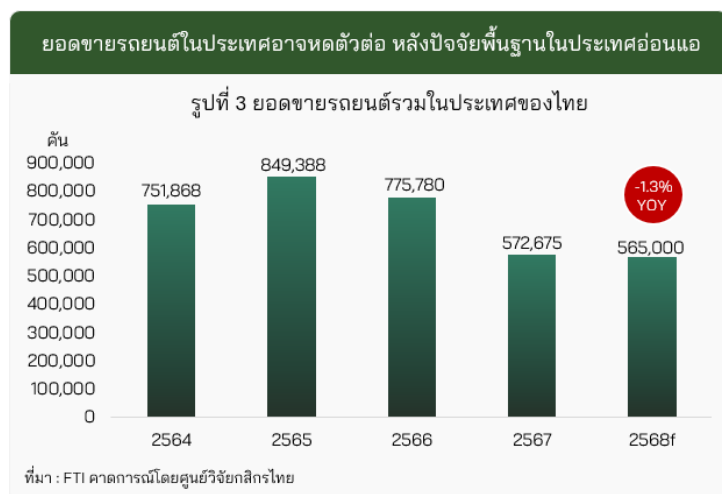
รายได้รวมของดีลเลอร์รถยนต์ปี 2568 คาดปรับลดลง 5.6% (YoY)

รายได้ดีลเลอร์โดยรวมหดตัวต่อเนื่องจากปี 2567 ที่หดตัวสูงกว่า 30.4% (รูปที่ 2) จากปัจจัย 2 ด้าน คือ (1) การหดตัวของรายได้จากการขาย 6.3% (YoY) หลังยอดขายรถยนต์ในประเทศคาดว่าจะหดตัวต่อ และ (2) การหดตัวของรายได้จากการซ่อมบำรุงที่ 1.2% (YoY) ตามจำนวนรถเข้าใช้บริการที่ลดลง

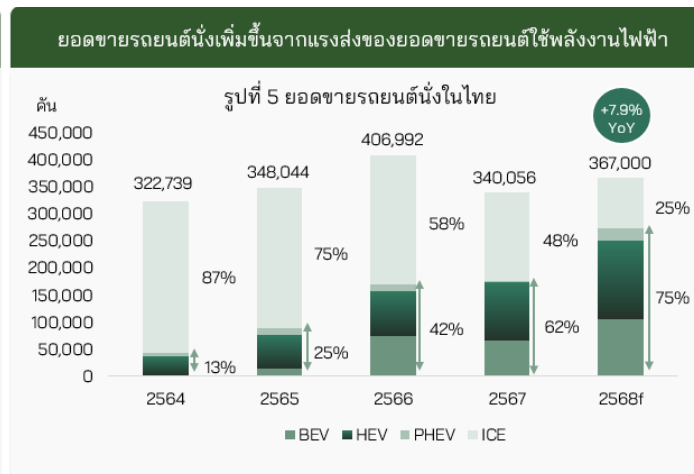
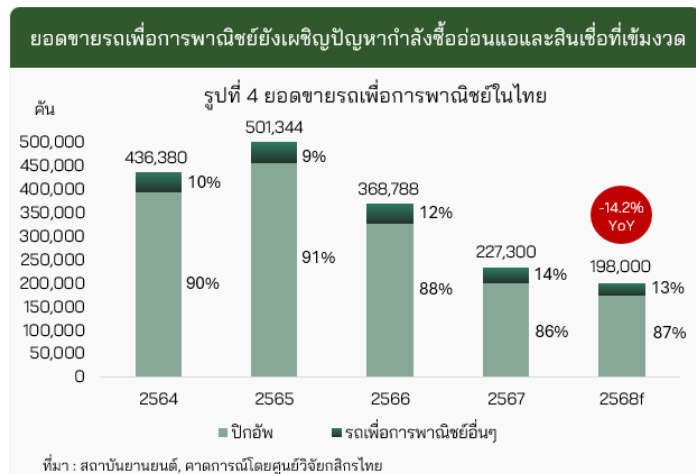


รายได้จากการขายที่ลดลงมาจากยอดขายรถยนต์ในประเทศที่คาดว่าจะลดลงต่อในปี 2568

ในปี 2568 คาดยอดขายรถยนต์ในประเทศหดตัว 1.3% (YoY) เหลือ 5.65 แสนคัน (รูปที่ 3) ต่อเนื่องจากปี 2567 ที่หดตัว 26.2% (YoY) หลังกำลังซื้อยังอ่อนแอจากภาวะเศรษฐกิจที่เล็งสูง



กลุ่มรถเพื่อการพาณิชย์คาดว่าจะได้รับผลกระทบมากที่สุด โดยอาจหดตัว 14.2% (YoY) ต่อเนื่องจากปี 2567 ที่หดตัวสูงถึง 38.4% (YoY) นำโดยปิกอัพ ที่มีส่วนแบ่งถึง 87% ของยอดขายรถเพื่อการพาณิชย์รวม (รูปที่ 4) โดยเฉพาะเมื่อรายได้เกษตรกรปีนี้เริ่มแนวโน้มหดตัว จากปัญหาอุปทานล้นตลาดนำมาสู่ราคาสินค้าเกษตรที่ตกต่ำ ขณะที่ภาครัฐก็เพิ่มความระมัดระวังมากขึ้น



อย่างไรก็ดี อาจได้เห็นการพลิกกลับมาขยายตัว 7.9% (YoY) ในกลุ่มรถยนต์นั่งปี 2568 จากยอดขายรถยนต์นั่งกลุ่มใช้พลังงานไฟฟ้า (xEV) ทั้ง HEV PHEV และ BEV ที่ต่างขยายตัวเพิ่มขึ้นมาก จนแทนที่รถยนต์นั่งเครื่องยนต์สันดาปภายในล้วน (ICE) ทำให้เหลือส่วนแบ่งตลาดเพียง 25% (YoY) (รูปที่ 5) โดยปัจจัยที่ดันให้รถยนต์นั่งกลุ่ม xEV ขยายตัวสูง โดยเฉพาะ PHEV และ BEV มาจากการแข่งขันกันอย่างรุนแรงด้านราคา และการมีตัวเลือกรถยนต์เพิ่มขึ้นของค่ายรถหน้าใหม่ ส่งผลให้กลุ่มผู้ซื้อที่มีกำลังซื้อและได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจน้อย อาศัยจังหวะนี้เข้าซื้อรถยนต์นั่งกลุ่มนี้มากขึ้น ซึ่งก็จะกระทบกับดีลเลอร์ที่เน้นขายรถยนต์นั่ง ICE ที่จะเจอปัญหายอดขายลดลงมาก

รายได้จากการซ่อมบำรุงคาดหดตัวเช่นกันจากคาดการณ์จำนวนรถอายุไม่เกิน 10 ปีที่ลดลง

แม้การหาทางเพิ่มรายได้จากการซ่อมบำรุงเพื่อชดเชยกับการเสียรายได้จากการขายจะเป็นแนวทางแรกที่ดีลเลอร์เร่งปรับตัวทำ ทว่าในปี 2568 ปริมาณรถยนต์ที่อายุไม่เกิน 10 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของดีลเลอร์รถยนต์กลับคาดว่าจะยังหดตัวต่อที่ 3.7% (YoY) เหลือ 8.99 ล้านคัน (รูปที่ 6) เป็นผลต่อเนื่องจากการเร่งซื้อล่วงหน้าของรถยนต์คันแรก ปัญหาโควิด และล่าสุดปัญหานี้เสียสูง ทำให้ปริมาณรถยนต์อายุไม่เกิน 10 ปี สะสมบนถนนลดลงต่อเนื่อง



จำนวนดีลเลอร์รถยนต์ค่ายญี่ปุ่นและตะวันตกลดลง ขณะที่ดีลเลอร์รถยนต์ค่ายจีนเพิ่มขึ้น

รายได้ดีลเลอร์ที่ลดลงรวมกับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นมาก ส่งผลให้ปี 2568 จำนวนดีลเลอร์รถยนต์ คาลลดลงเหลือน้อยกว่า 2,146 แห่ง จาก 2,197 แห่ง ในปีก่อน โดยดีลเลอร์รถยนต์ค่ายญี่ปุ่นและ ตะวันตกมีโอกาสหดตัวสูงกว่า (รูปที่ 7) เนื่องจากทั้งยอดขายรถยนต์เพื่อการพาณิชย์และรถยนต์นั่ง ICE ที่ค่ายทำตลาดเป็นหลักมีแนวโน้มลดลง ตรงข้ามกับดีลเลอร์รถยนต์ค่ายจีนที่ยังมีโอกาสเพิ่มขึ้น (รูปที่ 8) ตามยอดขายรถยนต์นั่งกลุ่ม xEV โดยเฉพาะเมื่อ PHEV และ BEV ที่ค่ายจีนทำตลาดเป็นหลักกำลังได้รับความนิยมนอกจากตลาด



ความเสี่ยงของธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ไทย

- การเปลี่ยนผ่านสู่รถยนต์พลังงานทางเลือกกลุ่ม xEV ที่แม้เทคโนโลยีจะยังไม่นิ่ง แต่ทิศทางการพัฒนาของค่ายรถต่างมุ่งไปทางรถยนต์กลุ่ม xEV ทำให้ยอดขายรถยนต์ ICE ได้รับผลกระทบโดยตรง โดยเฉพาะในกลุ่มรถยนต์นั่ง
- การแข่งขันที่สูงขึ้นจากค่ายรถใหม่ที่ลงทุนในประเทศกับรถยนต์นำเข้าจากประเทศคู่ค้าที่มี FTA ทำให้มีโอกาสเกิดการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น
- ความกังวลเรื่องคุณภาพรถยนต์ BEV และการดูแลหลังการขาย โดยเฉพาะการจัดหาอะไหล่ อาจเป็นประเด็นที่กระทบการเติบโตของยอดขายรถยนต์ BEV ได้ เนื่องจากราคาไม่ใช่ปัจจัยสำคัญเดียวในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ภาคผนวก: ภาพแสดงผู้ประกอบการในธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ไทยที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์

ธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์

ACG

AH

MGC

SUSCO

ภาพรวมผลประกอบการ* ปี 2567	Sales (%YoY)	45,784 ลบ. (-16%)
	Operating Profit (%YoY)	1,973 ลบ. (-32%)
	Net Income (%YoY)	918 ลบ. (-51%)
	ROE	5.9%
ปี 2568 ไตรมาสแรก	Sales (%YoY)	10,530 ลบ. (-10%)
	Operating Profit (%YoY)	621 ลบ. (6%)
	Net Income (%YoY)	373 ลบ. (17%)
	ROE	2.3%

* ภาพรวมผลประกอบการดังกล่าวยังไม่รวมผลประกอบการของ SUSCO และอาจจะไม่มีความสัมพันธ์โดยตรงกับธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ เนื่องจากผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานมักดำเนินธุรกิจและมีผลิตภัณฑ์หลายประเภท

ที่มา: SETSMART

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

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงถึงความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้า เป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ