

บทที่ 10 กลยุทธ์การเงิน

10.1 การประมาณการความต้องการ (Forecast Demand)

จากผลการวิจัยจากการทำแบบสอบถามครั้งที่ 2 ที่ได้กล่าวถึงในบทที่ 7¹¹ พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วน 31.10% รู้สึกสนใจที่จะรับการรักษาด้วยกายภาพบำบัด โดยในจำนวนดังกล่าวมี 78.95% ที่ตัดสินใจที่จะเข้ารับการบำบัดด้วยกายภาพบำบัด แสดงว่า จำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจะมีสัดส่วนผู้ตัดสินใจใช้บริการเท่ากับ $31.10\% \times 78.95\% = 24.55\%$

ตารางที่ 10.1

สัดส่วนของลำดับขั้นในการตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่าง
ที่มีต่อเมดิคอล สปา ที่รักษาด้วยกายภาพบำบัด

สัดส่วนผู้สนใจ (Interesting)	31.10%
สัดส่วนผู้ตัดสินใจ (Make Decision)	24.55%

สำหรับแผนธุรกิจนี้ After Work Medical Spa จะตั้งริมถนนเจริญนคร ใกล้ซอยเจริญนคร 46 เป็นแหล่งชุมชน บ้านพักอาศัย และแหล่งคนทำงานในสำนักงาน (Office) ที่น่าจะมีผู้คนเข้ามาใช้บริการจำนวนมาก เพราะมีกลุ่มเป้าหมายจากหลายพื้นที่ในบริเวณใกล้เคียง อาทิเช่น ถนนสาทร ถนนสีลม ถนนพระราม 4 ถนนสุขุมวิท เป็นต้น ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างครอบคลุม ช่วยสร้างโอกาสให้บริษัทมีรายได้อย่างต่อเนื่อง

และเพื่อให้การพยากรณ์หรือประมาณการความต้องการมีความถูกต้องมากยิ่งขึ้น คณะผู้จัดทำได้ประเมินโดยคำนึงถึงระยะห่างระหว่างสถานที่ตั้งของร้านกับที่อยู่ (ที่ทำงาน) ของผู้จะมาใช้บริการด้วย โดยหากมีระยะห่างมากกว่า 8 กิโลเมตร จะถือว่าผู้ใช้บริการตัดสินใจไม่เดินทางมา และลูกค้าผู้ใช้บริการจะค่อย ๆ เพิ่มขึ้นเมื่อระยะห่างของร้านกับที่อยู่ (หรือที่ทำงาน) ของผู้ใช้บริการลดลง ตามค่าประมาณการในตารางที่ 10.2

¹¹ ผลการวิจัย ปรากฏในภาคผนวก 4

ตารางที่ 10.2
ค่าประมาณการของลูกค้าที่จะมาใช้บริการตามระยะทาง

ระยะทาง	ค่าประมาณการ
- ไม่เกิน 2 กิโลเมตร (กม.)	100%
- มากกว่า 2 กม. แต่ไม่เกิน 4 กม.	75%
- มากกว่า 4 กม. แต่ไม่เกิน 6 กม.	50%
- มากกว่า 6 กม. แต่ไม่เกิน 8 กม.	25%

อย่างไรก็ตามในช่วงแรกของการเปิดให้บริการ After Work Medical Spa ยังไม่เป็นที่รู้จักในบริเวณดังกล่าวอย่างแน่นอน After Work Medical Spa จึงจำเป็นต้องทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการขาย เพื่อดึงดูดและชักจูงให้ผู้สนใจเข้ามาใช้บริการให้มากขึ้น ตามที่ได้กล่าวมาแล้วในบทที่ 8 หัวข้อ “แผนการปฏิบัติงาน (Action Plan)”

After Work Medical Spa ครอบคลุมการให้บริการในเขตคลองสาน ธนบุรี บางกอกใหญ่ บางคอแหลม บางรัก สัมพันธวงศ์ สาทร จอมทอง บางกอกน้อย ปทุมวัน ป้อมปราบศัตรูพ่าย พระนคร ยานนาวา ราษฎร์บูรณะ ตลิ่งชัน ภาษีเจริญ ราชเทวี รวม 17 เขต ซึ่งมีประชากร 603,458 คน และเมื่อนำมาคำนวณตามค่าประมาณการจะได้ประชากรตามค่าประมาณการ 344,802 คน ดังตารางที่ 10.3

ตารางที่ 10.3
จำนวนประชากรในพื้นที่ After Work Medical Spa ค่าประมาณการ
และจำนวนประชากรที่คำนวณกับค่าประมาณการแล้ว

เขต	ประชากรอายุ 28-50 ปี	ค่าประมาณการ	ประชากรตามค่าประมาณการ
คลองสาน	32,580	100%	32,580
ธนบุรี	50,714	100%	50,714
บางกอกใหญ่	30,589	75%	22,941
บางคอแหลม	39,712	75%	29,784
บางรัก	18,869	75%	14,151
สัมพันธวงศ์	11,771	75%	8,828
สาทร	35,345	75%	26,509
จอมทอง	63,403	50%	31,702
บางกอกน้อย	50,140	50%	25,070
ปทุมวัน	23,445	50%	11,723
ป้อมปราบศัตรูพ่าย	22,071	50%	11,035

ตารางที่ 10.3 (ต่อ)			
เขต	ประชากรอายุ 28-50 ปี	ค่าประมาณการ	ประชากรตามค่าประมาณการ
พระนคร	24,719	50%	12,360
ยานนาวา	33,824	50%	16,912
ราชบุรีบูรณะ	35,694	50%	17,847
ตลิ่งชัน	41,411	25%	10,353
ภาษีเจริญ	51,626	25%	12,906
ราชเทวี	37,545	25%	9,386
รวม	603,458		344,802

ด้วยอัตราส่วนโครงสร้างรายได้ต่อครัวเรือน เฉพาะประชากรที่มีรายได้ต่อคน ตั้งแต่ 25,000 บาท ต่อเดือนขึ้นไป ซึ่งมีค่า 18.94%¹² ทำให้มีประชากรที่มีรายได้ 25,000 บาทขึ้นไปที่อยู่ในขอบเขตรัศมี 8 กิโลเมตรมีจำนวน 65,305 คน โดยผลจากการวิจัยในบทที่ 7 พบว่า สัดส่วนของผู้ที่มีอาการปวดเมื่อยกระดูกหรือกล้ามเนื้อเท่ากับ 85.75% ทำให้คงเหลือประชากรที่มีอาการปวดเมื่อยกระดูกหรือกล้ามเนื้อ 52,733 คน ขณะสัดส่วนของผู้ที่มีอาการปวดเมื่อยและตัดสินใจใช้บริการเมดิคอล สปา ที่ 21.18% ดังนั้นจึงประมาณการได้ว่า After Work Medical Spa จะมีจำนวนลูกค้าผู้ใช้บริการเป็นจำนวน 11,916 คน

จำนวนประชากรตามค่าประมาณการ	344,802 คน
สัดส่วนรายได้ตั้งแต่ 25,000 บาทขึ้นไป	18.94 %
จำนวนประชากรที่คาดว่าจะเป็ลูกค้า	65,305 คน
สัดส่วนผู้ที่มีอาการปวดเมื่อย	85.75 % (จากบทวิจัยในบทที่ 7)
จำนวนลูกค้าที่เป็นไปได้	55,999 คน
สัดส่วนผู้ที่มีอาการปวดเมื่อยและตัดสินใจใช้	21.28 % (73 คน จาก 343 คน)
ลูกค้าที่จะใช้บริการ (กลุ่มเป้าหมาย)	11,916 คน

10.2 สมมติฐานในการพยากรณ์งบการเงิน

สมมติฐานในการพยากรณ์งบการเงินจะแยกออกเป็น 2 ประเภทตามบริการที่มี คือ การรักษาด้วยกายภาพบำบัด และการนวดเพื่อสุขภาพ

¹² ข้อมูลรายได้ต่อครัวเรือน, สำนักงานสถิติแห่งชาติ (รายละเอียดปรากฏในบทที่ 7 ตารางที่ 7.2)

10.2.1 สมมติฐานเพื่อการประมาณการรายได้จากการรักษาด้วยกายภาพบำบัด

เนื่องจาก After Work Medical Spa เป็นสปาเปิดใหม่ ทำให้จำนวนลูกค้าทั้งหมดจากการประมาณการที่จะมาใช้บริการคงเป็นไปได้ยาก นอกจากนี้การสื่อสารให้ลูกค้าประมาณ 1.2 หมื่นคน ทราบถึงการมีอยู่ก็เป็นไปได้ยากเช่นกัน ดังนั้นคณะผู้จัดทำได้ตั้งสมมติฐานเพื่อประมาณการรายได้ของ After Work Medical Spa ดังนี้

- จากการดำเนินกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ ทั้งการตลาด การดำเนินงาน และการเงิน ทำให้คาดว่าในปีแรกจะมีลูกค้ามาใช้บริการอัตรา 7% ของลูกค้าทั้งหมด 11,916 คน เท่ากับ 834 ราย และเติบโตในอัตรา 3% ต่อปี ตั้งแต่วันที่ 2-5 เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการตลาดที่วางไว้ (ภายใน 2 ปีมีลูกค้าใช้บริการไม่ต่ำกว่า 20 คนต่อวัน และภายใน 5 ปีต้องมีลูกค้ามาใช้บริการไม่ต่ำกว่า 30 คนต่อวัน)
- จากการสัมภาษณ์นักกายภาพบำบัดทำให้ทราบว่า ลูกค้าทุกรายที่มาใช้บริการบำบัดจำเป็นต้องมาทำการบำบัดมากกว่า 1 ครั้ง (มาซ้ำ) ซึ่งขึ้นอยู่กับอาการของผู้ป่วยที่แตกต่างกัน หากเป็นมากก็ต้องรักษากันหลายเดือน บางรายอาจถึงปี จึงตั้งสมมติฐานว่า ผู้ที่มาใช้บริการบำบัดจะมารับการรักษาเดือนละ 4 ครั้ง เป็นเวลา 3 เดือน รวม 12 ครั้ง

วันที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
มาใหม่	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
มาซ้ำ								1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
มาซ้ำ															1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
มาซ้ำ																							1	1	1	1	1	1
รวม	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4

- ลูกค้าจะมาใช้บริการในช่วงเวลา 10.00 – 17.00 น. กับช่วง 17.00 – 21.00 น. คิดเป็นอัตราส่วน 2 : 1 เท่า ๆ กันในแต่ละวัน (แบ่งอัตราส่วนตามชั่วโมงที่ให้บริการ)
- ระยะเวลาในการรักษาเฉลี่ยครั้งละ 60 นาที
- จากผลการวิจัยพบว่า กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่ (ร้อยละ 53.95) ยินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อรับการรักษาด้วยกายภาพบำบัดที่ 600 บาท ดังนั้นคณะผู้จัดทำจึงตั้งสมมติฐานราคาให้บริการแต่ละครั้งเท่ากัน คือ 600 บาท ซึ่งสามารถแยกรายละเอียดค่าบริการกายภาพบำบัดได้ตามตารางที่ 10.4
- บริษัทจะขึ้นราคาทุก ๆ 2 ปี ในอัตรา 5% ต่อปี

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคา (บาท / ชั่วโมง)	600	600	660	660	720

ตารางที่ 10.4

ค่ารักษาพยาบาลบำบัดของ After Work Medical Spa

รายการ	คำอธิบาย	AW Medical Spa	ม.มหิดล (คลินิกพิเศษ)
Full Assessment / ครั้ง	ประเมินความเจ็บป่วยทั่วไป (ครั้งแรก)	200	200
Assessment / ครั้ง	ประเมินความเจ็บป่วย (ครั้งต่อ ๆ ไป)	100	100
Specific Assessment / ครั้ง	ประเมินเฉพาะจุด	160	160
Electrical Stimulation / จุด	กระตุ้นด้วยไฟฟ้า	80	80
Hot Pack / พื้นที่	ประคบร้อน	60	60
Cold Pack / พื้นที่	ประคบเย็น	40	40
Paraffin / พื้นที่	ให้ความร้อนด้วยขี้ผึ้ง	110	110
Short Wave / Medium Wave / พื้นที่	เครื่องให้ความร้อนลึก	110	110
Ultra Sound / นาที	อัลตราซาวด์	15	15
Mobilization / Manipulation (sp, hi, kn, sh) / พื้นที่	ขยับข้อต่อ	300	300
Mobilization / Manipulation (อื่นๆ) / พื้นที่	ขยับข้อต่อ (อื่นๆ)	150	150
Traction(2) 15 นาที	ดึงข้อ ดึงหลัง 15 นาที	125	125
Traction(5) 30 นาที	ดึงข้อ ดึงหลัง 30 นาที	200	200
Massage 5 นาที / หน่วย	นวดทั่วไป	60	60
Exercise / พื้นที่	บริหาร ยืดกล้ามเนื้อ	100	100
Exercise (Specific) / ครั้ง	บริหาร ยืดกล้ามเนื้อ (เฉพาะจุด)	300	300
Consultation / หน่วย	ให้คำปรึกษา	100	100
Home Program / หน่วย	ให้คำแนะนำ	100	100
BPI (ES, EXS, Massage) / ครั้ง	โรคเส้นประสาทอักเสบ	300	300
Taping(1) ธรรมดา / ครั้ง	ติดเทปกาว ไม่ให้เคลื่อนไหว (ธรรมดา)	100	100
Taping(2) พิเศษ / ครั้ง	ติดเทปกาว ไม่ให้เคลื่อนไหว (พิเศษ)	200	200

ที่มา : บทสัมภาษณ์นักกายภาพบำบัดรวม 3 ท่าน คณะกายภาพบำบัดและวิทยาศาสตร์การเคลื่อนไหวประยุกต์ มหาวิทยาลัยมหิดล เมื่อ 8 ต.ค. 51 และ 28 ต.ค. 51

10.2.2 สมมติฐานเพื่อการประมาณการรายได้จากการนวดเพื่อสุขภาพ

เมื่อพิจารณาถึงผลการสำรวจกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีอาการปวดเมื่อยกระดูกและกล้ามเนื้อมีจำนวน 343 คน ซึ่งในจำนวนดังกล่าวมีกลุ่มที่ตอบว่าจะทำการรักษาอาการปวดดังกล่าวให้หายอยู่จำนวน 296 คน หรือคิดเป็น 86.30% ของผู้มีอาการปวดเมื่อยทั้งหมด ซึ่งผู้มีอาการปวดเมื่อยกลุ่มนี้อาจไม่ตัดสินใจรักษาด้วยกายภาพบำบัดทั้งนี้เนื่องจากผู้ป่วยดังกล่าวอาจมีอาการปวดเมื่อยไม่รุนแรง ซึ่งจากการสัมภาษณ์นักกายภาพบำบัดทราบว่า บุคคลกลุ่มดังกล่าวไม่จำเป็นต้องทำการรักษาด้วยกายภาพบำบัด แต่จะรักษาด้วยการพบแพทย์ คณะผู้จัดทำจึงถือเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรองของกิจการ (มีผู้ตอบว่าต้องการรักษาด้วยการพบแพทย์จำนวน 155 คน คิดเป็นสัดส่วน 45.20% ของผู้มีอาการปวดเมื่อยทั้งหมด)

ดังนั้นคณะผู้จัดทำจึงจัดทำบริการอีกประเภทหนึ่งเพื่อรองรับและตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ เรียกว่า การนวดเพื่อสุขภาพ โดยมีบริการให้เลือก 2 ประเภท คือ การนวดแผนไทย และการนวดประคบสมุนไพร

สำหรับการนวดเพื่อสุขภาพ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่มีไว้บริการลูกค้าที่มีอาการปวดเมื่อย กระดูกและกล้ามเนื้อที่ไม่รุนแรงมาก คณะผู้จัดทำมีสมมติฐานว่า จะมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการนวดเพื่อสุขภาพเป็นจำนวนครั้งที่อัตรา 25% ของการรักษากายภาพบำบัด คิดค่าอัตราค่าบริการเท่ากันที่ครั้งละ 250 บาท (ครั้งละ 1 ชั่วโมง) โดยบริษัทจะขึ้นราคาทุก ๆ 2 ปี ในอัตรา 5% ต่อปี เช่นเดียวกับบริการกายภาพบำบัด และมีเตียงที่ให้บริการรวมทั้งหมด 4 เตียง

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคา (บาท/ชั่วโมง)	250	250	280	280	310

10.2.3 เปรียบเทียบราคาบริการระหว่าง After Work Medical Spa กับคู่แข่งรายอื่น

เพื่อให้การประมาณการรายได้ของ After Work Medical Spa มีความแม่นยำมากขึ้น คณะผู้จัดทำได้นำราคาค่าบริการของ After Work Medical Spa มาเปรียบเทียบกับคู่แข่ง เพื่อดูความสามารถในการแข่งขันของบริการทั้ง 2 ประเภท ซึ่งพบว่า After Work Medical Spa มีราคาอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้ เนื่องจากมีราคาไม่สูงมากนัก แต่มีคุณภาพและประสิทธิภาพในการรักษาที่ดีกว่า เนื่องจากเน้นการรักษาเฉพาะประเภท จึงมีความเชี่ยวชาญในการให้บริการมากกว่า

ผู้ให้บริการ	นวดบำบัด	เวลา (นาที)	ราคา/ ชั่วโมง	นวดเพื่อสุขภาพ	เวลา (นาที)	ราคา/ ชั่วโมง
ไทยเมดิคอล สปา	400	30	800	650	90	433
St. Louis Medical Spa	350	30	700	250	60	250
คลินิก ดี อโรคยา	500	45	666	250	60	250
After Work Medical Spa	600	60	600	250	60	250
Healthland	300	60	300	450	120	225

10.3การประมาณการรายได้ของ After Work Medical Spa

จากการวางกลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์การดำเนินงาน และสมมติฐานเพื่อการประมาณการรายได้จากการรักษาด้วยกายภาพบำบัด และจากการนวดเพื่อสุขภาพ สามารถนำมาประมาณการรายได้ตามดังตารางที่ 10.5

ตารางที่ 10.5

การประมาณการรายได้จากการรักษาด้วยกายภาพบำบัด และการนวดเพื่อสุขภาพ

กายภาพบำบัด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ลูกค้าใหม่ (ราย)	835	861	887	914	942
จำนวนครั้งที่ให้บริการ	7,848	9,273	9,375	9,657	9,956
รายได้ (บาท)	4,708,800.00	5,563,800.00	6,187,500.00	6,373,620.00	7,168,320.00

นวดเพื่อสุขภาพ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนครั้งที่ให้บริการ	1,960	2,316	2,346	2,417	2,489
รายได้ (บาท)	490,000.00	579,000.00	656,880.00	676,760.00	771,590.00

10.4 การประมาณการต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายของ After Work Medical Spa

10.4.1 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเริ่มแรก

1) การจัดตั้งบริษัท

ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งบริษัท ได้แก่ การขอใบอนุญาต การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท และการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า เป็นต้นทุนที่จ่ายครั้งเดียวตอนก่อตั้งสาขา รายละเอียด ปรากฏตามตารางที่ 10.6

ตารางที่ 10.6

ต้นทุนด้านการจัดตั้งบริษัท

ต้นทุนด้านการจัดตั้งบริษัท	เป็นเงิน (บาท)	หมายเหตุ
การขอใบอนุญาต	5,000.00	จ่ายครั้งเดียว
การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	15,400.00	จ่ายครั้งเดียว
การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า	10,000.00	จ่ายครั้งเดียว
รวมค่าใช้จ่ายจัดตั้งบริษัท	30,400.00	

ที่มา : กองการประกอบโรคศิลปะ www.mrd.go.th

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ (<http://www.dbd.go.th>) แสดงรายละเอียดในภาคผนวก 6

10.4.2 การตกแต่งภายใน

ต้นทุนด้านการตกแต่งภายใน ได้แก่ ค่าผู้รับเหมาด้านต่าง ๆ เช่น ปรับปรุงอาคาร ระบบไฟฟ้า ระบบประปา นับเป็นสินทรัพย์ถาวรของบริษัท คำนวณค่าใช้จ่ายเป็นค่าเสื่อมราคาโดยวิธีเส้นตรง เพื่อลดมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ ตามอายุการใช้งานโดยประมาณของสินทรัพย์ รายละเอียดการตกแต่งภายในปรากฏตามตารางที่ 10.7

นอกจากนี้ในปลายปีที่ 5 บริษัทจะทำการปรับปรุงและตกแต่งสถานที่ใหม่ทั้งหมดด้วยเงินลงทุนประมาณครึ่งหนึ่งของเงินลงทุนในปีแรก บวกด้วยอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 5 ต่อปี

ตารางที่ 10.7
เงินลงทุนตกแต่งสถานที่

เงินลงทุนตกแต่งสถานที่ (เจริญนคร)	มูลค่าสินทรัพย์	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าซาก	ค่าเสื่อมราคาปีละ
ต่อเติมอาคาร	400,000	5	-	80,000
ตกแต่งหน้าร้าน และติดตั้ง Façade	45,000	5	-	9,000
ออกแบบและตกแต่งภายใน	200,000	5	-	40,000
ระบบไฟฟ้าแสงสว่าง	45,000	5	-	9,000
ระบบปรับอากาศ และระบบอากาศ	300,000	5	15,000	57,000
ระบบประปา	12,500	5	625	2,375
ผนังน้ำตกหินทราย (รวมงานระบบ)	38,000	5	1,900	7,220
จัดสวนบริเวณหน้าร้าน และบริเวณห้องน้ำ	24,000	5	1,200	4,560
ป้ายโฆษณาหน้าร้าน ขนาด 2 x 4 เมตร	35,000	3	-	11,667
ป้ายหน้าร้าน (บอกชื่อร้าน และเวลาเปิดปิด)	10,000	5	250	950
รวมค่าตกแต่งสถานที่	1,109,500		19,225	222,722

ที่มา : บทสัมภาษณ์ผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วไปเมื่อวันที่ 23 ต.ค. 51

บทสัมภาษณ์คุณธนิตศักดิ์ เชาวน์ไกรสิทธิ์ กรรมการผู้จัดการบริษัท ชัยชนะคู่อสังหาริมทรัพย์ จำกัด เมื่อวันที่ 16 ก.พ. 52

10.4.3 เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน

เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน ได้แก่ เคาน์เตอร์รับลูกค้า โต๊ะทำงาน ชุดโซฟารับแขก ตู้เก็บเอกสาร อุปกรณ์ดับเพลิง ป้ายบอกชื่อร้าน เป็นต้น ซึ่งเป็นต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมของสถานที่ให้บริการ เพื่อให้การให้บริการมีความสะดวกสบาย ซึ่งเป็นต้นทุนที่จ่ายครั้งเดียว รายละเอียดของต้นทุนจะปรากฏในภาคผนวก 6

10.4.4 เครื่องมือและอุปกรณ์ในการดำเนินงาน

เครื่องมือและอุปกรณ์ในการดำเนินงาน มีผลต่อประสิทธิภาพในการรักษาลูกค้า ได้แก่ เครื่องมือทางการแพทย์ เตียง หมอน ชุดเปลี่ยนเสื้อผ้า รถเข็น ตู้เก็บอุปกรณ์นวดบำบัด เป็นต้น รายละเอียดแสดงในภาคผนวก 6

10.4.5 ต้นทุนขาย ประกอบด้วย

1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับนักกายภาพบำบัด แบ่งเป็น

- นักกายภาพบำบัด แบบประจำ (Full Time) 2 คน : ร้อยละ 40 ของอัตราค่าบริการต่อครั้งและบริษัทจะจ่ายค่าจ้าง 500 บาทต่อวัน ในวันที่นักกายภาพบำบัดแบบประจำมีรายได้ไม่ถึง 500 บาท

- นักกายภาพบำบัด แบบ Part time 2 คน : ร้อยละ 50 ของอัตราค่าบริการต่อครั้ง

หมายเหตุ ลูกจ้างใช้บริการ Full Time : Part Time มีสัดส่วนเท่ากับ 60% : 40%
เป็นไปตามสัดส่วนของชั่วโมงการทำงาน

2) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานนวดเพื่อสุขภาพ 4 คน แบ่งเป็น 2 ช่วง ๆ ละ 2 คน ร้อยละ 40 ของอัตราค่าบริการต่อโปรแกรม

3) วัสดุสิ้นเปลืองดำเนินงาน ประกอบด้วย Ultra Sound Gel สำลี กระดาษทิชชู สบู่ล้างมือฆ่าเชื้อ แอลกอฮอล์ Cold, Hot Pack ผ้าขนหนู ชุดเปลี่ยนสำหรับลูกค้า ที่นวดประคบ รวมถึงค่าซักล้างผ้าขนหนูและชุดเปลี่ยน โดยอัตราการสิ้นเปลืองมีทั้งแบบผันแปรตามจำนวนครั้งการให้บริการ และแบบคงที่ ตามตารางที่ 10.8

ตารางที่ 10.8
รายการวัสดุสิ้นเปลือง

รายการวัสดุสิ้นเปลือง ในการดำเนินงาน	ปริมาณ	ราคา ต่อหน่วย	รวมเงิน	ให้บริการ ได้นาน	อัตราการ สิ้นเปลือง
Ultra Sound Gel แกลลอนละ 5 ลิตร	5	1,600	8,000	2,500 ครั้ง	3.20 บาท / คน
สำลี (ถุงละ 100 กรัม)	20	20	400	2,000 ครั้ง	0.20 บาท / คน
กระดาษทิชชู 24 ม้วน (ยาวพิเศษ)	1	229	229	3 เดือน	
สบู่ล้างมือฆ่าเชื้อ 4 ก้อน	4	30	120	4 เดือน	
แอลกอฮอล์ (ขวดละ 450 CC)	24	35	840	2,160 ครั้ง	0.39 บาท / คน
Cold Pack 1 คู่	6	270	1,620	12 เดือน	
Hot Pack 1 คู่	6	270	1,620	12 เดือน	
ผ้าขนหนู (ผืนใหญ่ + ผืนเล็ก)	50	119	5,950	12 เดือน	
ชุดเปลี่ยนสำหรับลูกค้า	50	300	15,000	12 เดือน	
ที่นวดประคบ (คู่ละ 100 บาท)	2	100	200	2 เดือน	
ค่าซักผ้าขนหนู และชุดเปลี่ยน	-	15,000	15,000	1 เดือน	
วัสดุสิ้นเปลืองอื่น ๆ	-	500	500	1 เดือน	
		รวม	49,479		

- ที่มา : 1. ราคาในห้างเทสโก้ โลตัส สาขาฟอร์จูน ทาวน์ เมื่อวันที่ 12 พ.ย. 51
2. ราคาในร้านขายยาและอุปกรณ์การแพทย์ริมถนนราชวิถี เมื่อวันที่ 21 พ.ย. 51
3. ราคา Ultra Sound Gel (ราคาขายส่ง) ตามบทสัมภาษณ์นักกายภาพบำบัด เมื่อวันที่ 28 ต.ค 51
4. ร้านขายอุปกรณ์การวัดทั่วไป เช่น สำเพ็ง หรือจากกลุ่มแม่บ้าน OTOP

หมายเหตุ : ราคาต่อหน่วยจะเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี

10.4.6 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

1) เงินเดือน ค่าจ้างและสวัสดิการพนักงาน ประกอบด้วย

- เงินเดือนของผู้จัดการร้าน 1 คนเป็นเงิน 20,000 บาทต่อเดือน
- เงินเดือนของพนักงานธุรการทั่วไป 1 คนเป็นเงิน 8,000 บาทต่อเดือน
- ค่าล่วงเวลาผู้จัดการร้านชั่วโมงละ 150 บาท
- ค่าล่วงเวลาพนักงานธุรการทั่วไปชั่วโมงละ 80 บาท
- ค่าจ้างแม่บ้าน 1 คน โดยจ้างผ่านระบบ Outsourcing เดือนละ 8,000 บาท
- เงินประกันสังคม 5% ของเงินเดือนพนักงาน (ไม่เกิน 750 บาทต่อเดือน)
- ค่าเครื่องแบบพนักงาน ราคาชุดละ 700 บาท โดยพนักงานทุกคนในบริษัท (รวมนักกายภาพบำบัดด้วย) จะได้รับเครื่องแบบคนละ 2 ชุดต่อปี
- ค่าอบรม สัมมนา ให้กับพนักงานนวดเพื่อสุขภาพ 4 คน รวมไม่เกิน 36,000 บาทต่อปี (ค่าอบรมสัมมนาไม่เกินหลักสูตรละ 9,000 บาท ต่อคนต่อปี¹³)
- บริษัทจะจ่ายโบนัสให้กับพนักงานประจำที่รับผลตอบแทนเป็นเงินเดือน ได้แก่ ผู้จัดการร้าน และพนักงานธุรการทั่วไปในอัตรา 1 เท่าของเงินเดือน เฉพาะในปีที่บริษัทมีกำไรสุทธิ
- บริษัทจะเพิ่มเงินเดือนเป็นประจำทุกปี โดยอ้างอิงจากผลการประเมินพนักงานคนอื่นในบริษัท ตามสภาพเศรษฐกิจ ค่าครองชีพ และอัตราเงินเฟ้อ (คาดการณ์เงินเดือน ค่าจ้าง และสวัสดิการของพนักงานจะเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี)

¹³ ที่มา : www.watpomessage.com

2) ค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ค่าใช้จ่ายทางการตลาดมีหลายประเภท ปรากฏตามตารางด้านล่างนี้

ประเภทของค่าใช้จ่ายทางการตลาด	งวดการจ่าย	ลักษณะต้นทุน
Advertising Expense		
โปสเตอร์ ป้ายโฆษณาหน้าร้าน และแจกโบรชัวร์	จ่ายครั้งเดียว และจ่ายเป็นรายเดือน	คงที่
Website	จ่ายครั้งเดียว จ่ายทุก 3 เดือนและ 2 ปี	คงที่
Print Advertising Expense	จ่ายทุกเดือน	คงที่
Direct Marketing Expense		
Newsletter (via E-mail)	ไม่มีค่าใช้จ่าย เพราะดำเนินการเอง	-
Public Relations and Events/Experiences Expense		
After Work Grand Opening	จ่ายครั้งเดียวตอนเปิดสาขา	คงที่
After Work @ Workplace	จ่ายเมื่อทำกิจกรรมแต่ละครั้ง	คงที่
Sales Promotion		
การขายคูปองส่วนลด ½ ราคาแก่ลูกค้า	3 เดือนแรกของการเปิดตัว (เดือนละ 3 ครั้ง)	ผันแปร
ร่วมกับบัตรเครดิตซีทีแบงก์ ให้ส่วนลด 10%	ไม่มีค่าใช้จ่าย เพราะ CitiBank รับผิดชอบ	-

หมายเหตุ : การขายคูปองส่วนลด ½ ราคา ให้แก่ลูกค้ารวม 20 คน ต่อการออก 1 Event (รวม 3 Event)

3) ค่าสาธารณูปโภค ได้แก่ ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา และค่าโทรศัพท์ โดยมีอัตราเพิ่มขึ้นทุกปีที่อัตรา 5% ต่อปี

- ค่าไฟฟ้า ประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน
- ค่าน้ำประปา ประมาณ 3,000 บาทต่อเดือน
- ค่าโทรศัพท์ ประมาณ 3,000 บาทต่อเดือน

4) ค่าเช่าสถานที่ จ่ายให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นรายเดือน โดยทำสัญญาเช่าระยะเวลา 3 ปี และต่ออายุทุก 3 ปี โดยเพิ่มค่าเช่าขึ้นทุก ๆ 2 ปีที่อัตรา 5% ต่อปี เริ่มต้นที่ 50,000 บาทต่อเดือน และเริ่มเช่าก่อนเปิดกิจการ 2 เดือน เพื่อตกแต่งอาคารและสถานที่

5) ค่าเสื่อมราคาการตกแต่งภายใน เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน และเครื่องมือและอุปกรณ์ดำเนินงาน คำนวณโดยวิธีเส้นตรง ตามอายุการใช้งาน โดยประมาณของเครื่องมือและอุปกรณ์ทุกประเภทในบริษัท ดังนี้

$$\text{ค่าเสื่อมราคา} = \frac{\text{มูลค่าสินทรัพย์} - \text{มูลค่าซาก}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

หมายเหตุ : ตารางแสดงมูลค่าเครื่องมือใช้และอุปกรณ์สำนักงาน และเครื่องมือและอุปกรณ์ดำเนินงาน มูลค่าซาก และค่าเสื่อมราคา ปรากฏในภาคผนวก 6

- 6) ค่าวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน ได้แก่ กระดาษ A4 เครื่องเขียน และนามบัตร มีมูลค่าและอัตราการสิ้นเปลืองปรากฏตามตารางที่ 10.9

ตารางที่ 10.9
วัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน ณ ปีแรกของการดำเนินงาน

รายการวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน	ใช้ได้นาน	อัตราการสิ้นเปลือง
กระดาษ A4 ทำประวัติ+เก็บเงิน	5	99.00	495.00	2,250 คน	1 แผ่นต่อคนต่อครั้ง
เครื่องเขียน	1	500.00	500.00	12 เดือน	
นามบัตร (กล่อง @ 100 ใบ)	10	50.00	500.00	1,000 คน	0.5 บาทต่อคน
อื่น ๆ เช่น น้ำชา กาแฟ	3	500.00	1,500.00	3 เดือน	
		รวม	2,995.00		

ที่มา : ราคาห้างเทสโก้ โลตัส สาขาฟอร์จูน ทาวน์ เมื่อวันที่ 12 พ.ย. 51 และราคาบ้านรับพิมพ์นามบัตรทั่วไป

หมายเหตุ : ราคาต่อหน่วยจะเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี

- 7) ค่านักตรวจสอบบัญชีและยื่นภาษี กำหนดไว้ปีละ 10,000 บาท และเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี
- 8) ค่าซ่อมบำรุงอุปกรณ์ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ กำหนดไว้ที่เดือนละ 5,000 บาท และเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี

10.5 นโยบายทางด้านบัญชี และการเงิน

10.5.1 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดรับซึ่งเป็นรายได้จากการให้บริการจะถูกแบ่งเป็น 2 ส่วน โดยส่วนที่หนึ่งจะใช้ในการเก็บไว้เพื่อรักษาสภาพคล่องของกิจการ และสำรองไว้เพื่อใช้จ่ายในกรณีฉุกเฉิน ประกอบด้วยการสำรองไว้เพื่อจ่ายเงินเดือนพนักงาน ค่าสาธารณูปโภค ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เป็นเงินไม่ต่ำกว่า 200,000 บาท ในช่วงสิ้นเดือนที่มีการจ่ายค่าใช้จ่ายดังกล่าว

อีกส่วนหนึ่งบริษัทจะพิจารณานำไปฝากธนาคารเพื่อใช้เป็นเงินลงทุนหรือจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น

10.5.2 ลูกหนี้การค้า

บริษัทจะให้บริการและรับชำระค่าบริการเป็นเงินสดเพียงอย่างเดียว รายการบัญชีลูกหนี้การค้าจึงเท่ากับศูนย์

10.5.3 สินค้าคงคลัง

สินค้าคงคลังทั้งหมดเป็นวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในการให้บริการแก่ลูกค้าและใช้ในสำนักงาน แสดงด้วยราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิแต่ราคาใดจะต่ำกว่า โดยราคาทุนของสินค้าคงคลังคำนวณโดยวิธีเข้าก่อนออกก่อน (FIFO)

สำหรับการสั่งซื้อสินค้าในแต่ละประเภทมาเพิ่มเติมเพื่อไม่ให้เกิดการเสียโอกาสที่ขาดวัสดุที่ใช้ในการให้บริการแก่ลูกค้าในทุกขณะนั้น บริษัทกำหนดระยะเวลาการสั่งซื้อสินค้าก่อนที่จะสินค้าจะหมด (Lead Time) ของสินค้าแต่ละประเภทไม่พร้อมกัน ตามรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 10.10
ระยะเวลาการสั่งซื้อสินค้า (วัสดุสิ้นเปลือง) โดยเช็ควัสดุทุกสิ้นเดือน

วัสดุสิ้นเปลือง	Lead Time
วัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน	
กระดาษ A4 (รีมละ 500 แผ่น)	ต่ำกว่า 1,000 แผ่น (2 รีม) ซื้อเพิ่ม 5 รีม
เครื่องเขียน	ซื้อปีละ 1 ครั้ง
นามบัตร (กล่อง @ 100 ใบ)	ต่ำกว่า 400 ใบ ซื้อเพิ่ม 10 กล่อง
อื่น ๆ เช่น น้ำชา กาแฟ	ซื้อทุก ๆ 3 เดือน
วัสดุสิ้นเปลืองดำเนินงาน	
Ultra Sound Gel (แกลลอน @ 5 ลิตร)	ต่ำกว่า 2.50 แกลลอน ซื้อเพิ่ม 5 แกลลอน
สำลี (ถุงละ 100 กรัม)	ต่ำกว่า 11 ถุง ซื้อเพิ่ม 20 ถุง
กระดาษทิชชู (24 ม้วน ยาวพิเศษ)	ซื้อทุก ๆ 3 เดือน 1 แพ็ค
สบู่ล้างมือฆ่าเชื้อ (4 ก้อน)	ซื้อทุก ๆ 4 เดือน 1 แพ็ค
แอลกอฮอล์ (ขวดละ 450 CC)	ต่ำกว่า 11 ขวด ซื้อเพิ่ม 24 ขวด
Cold Pack (6 คู่)	ซื้อปีละ 1 ครั้ง (6 คู่)
Hot Pack (6 คู่)	ซื้อปีละ 1 ครั้ง (6 คู่)
ผ้าขนหนู (ผืนใหญ่+ผืนเล็ก 50 ชุด)	ซื้อเปลี่ยนใหม่ปีละ 1 ครั้ง 50 ชุด
ชุดเปลี่ยนสำหรับลูกค้า (50 ชุด)	ซื้อเปลี่ยนใหม่ปีละ 1 ครั้ง 50 ชุด
ทินวอดประคบ (2 คู่)	ซื้อเปลี่ยนใหม่ทุก ๆ 2 เดือน

10.5.4 สินทรัพย์ถาวร

สินทรัพย์ถาวร ได้แก่ เครื่องใช้สำนักงานและการตกแต่งภายใน กับเครื่องมือและอุปกรณ์ จะรับรู้มูลค่าเริ่มแรกตามราคาทุนเดิมหักด้วยค่าเสื่อมราคาสะสม โดยมูลค่าและค่าเสื่อมราคา แสดงรายละเอียดในภาคผนวก 6

นอกจากนี้ยังมีค่าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องมือและอุปกรณ์จะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในรอบระยะเวลาบัญชีที่รายการดังกล่าวเกิดขึ้น ตามที่ได้กล่าวไว้ในข้อ 10.4.6 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ค่าซ่อมบำรุงอุปกรณ์ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ)

10.5.5 เจ้าหน้าที่การค้า

เนื่องจากบริษัทเป็นกิจการที่ดั่งขึ้นใหม่ ดังนั้นในช่วงแรกของการซื้อสินค้าทุกประเภท ผู้ขายสินค้าจึงยังไม่ให้ Credit Term กับบริษัท และเมื่อเวลาผ่านไปผู้ขายสินค้าเริ่มคุ้นเคยกับบริษัท จึงอาจจะเริ่มให้ Credit Term ซึ่งบริษัทคาดว่าจะได้รับ Credit Term จากผู้ขายสินค้าเป็นระยะเวลา 2 เดือน

10.5.6 อัตราภาษี

อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล 30% ของกำไรสุทธิ สำหรับปีที่บริษัทมีผลกำไรสุทธิ และสามารถนำขาดทุนสะสมย้อนหลังไม่เกิน 5 ปีมาหักล้างได้

10.5.7 เงินกู้ยืมระยะยาวและทุนจดทะเบียน (แหล่งที่มาและโครงสร้างเงินทุน)

จากลักษณะการดำเนินงานของบริษัทที่มีขนาดเล็ก ดังนั้นส่วนของทุนจดทะเบียนตอนเริ่มกิจการจึงจำเป็นต้องพิจารณาให้เหมาะสมกับการดำเนินงาน ซึ่งคณะผู้จัดทำพิจารณาแล้วเห็นว่าบริษัทไม่ควรมีส่วนของทุนจดทะเบียนมากเกินไป เพื่อเจ้าของกิจการไม่ต้องลงทุนมาก ก่อให้เกิดความเป็นไปได้สำหรับผู้ที่ต้องการลงทุนในธุรกิจขนาดเล็ก

การระดมทุนช่วงการเริ่มต้นเพื่อก่อตั้งกิจการ คณะผู้จัดทำเห็นควรกำหนดให้มีสัดส่วนของโครงสร้างเงินทุนระหว่างหนี้สินต่อส่วนของทุน เท่ากับ 1 : 2 คือ ก่อหนี้สินระยะยาว 1 ส่วน และใช้เงินทุนจากเจ้าของกิจการ 2 ส่วน โดยกำหนดสัดส่วนดังกล่าวเป็นนโยบายของบริษัทเองด้วย

ทั้งนี้เพื่อให้บริษัทมีความมั่นคงทางการเงินที่จะมีความเสี่ยงไม่สูงจนเกินไป ซึ่งอัตราส่วน 1 : 2 เหมาะสมและเป็นไปได้ในการกู้หนี้ยืมสินจากสถาบันการเงิน และสอดคล้องกับความสามารถในการชำระหนี้สินของบริษัท รวมถึงเพื่อให้ต้นทุนทางการเงินถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital : WACC) ต่ำลงด้วย

จากการวิเคราะห์จำนวนเงินที่จำเป็นต้องใช้ในการก่อตั้งกิจการ เพื่อเป็นค่าปรับปรุงและตกแต่งสถานบริการ ค่าอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน พบว่า มีมูลค่ารวมกันกว่า 1.1 ล้านบาท ซึ่งเงินจำนวนดังกล่าวควรมาจากการกู้ยืมระยะยาว เพราะนำไป

ลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (Fixed Asset) เพื่อให้สอดคล้องกัน (Matching Fund) ส่วนเงินทุนหมุนเวียนซึ่งมีจำนวนไม่สูงมากจะใช้เงินทุนจากส่วนของเจ้าของ (ทุนจดทะเบียน)

บริษัทจะกู้เงินระยะยาวจากสถาบันการเงินเพื่อนำมาใช้ในการก่อตั้งกิจการจำนวน 800,000 บาท โดยขอระยะเวลาผ่อนชำระคืนภายใน 5 ปี อัตราดอกเบี้ย MRR+2% ต่อปี¹⁴ ขอเวลาปลอดการชำระเงินต้น (Grace Period) 1 ปี (ปีแรก) และผ่อนชำระเงินต้นคืนในปีที่ 2 ถึงปีที่ 5 ปีละ 200,000 บาท โดยกิจการจะนำสินทรัพย์ถาวรของบริษัทที่เป็นเครื่องใช้สำนักงานและการตกแต่งภายใน ซึ่งมีความเป็นไปได้ เพราะเป็นลูกค้ารายย่อยของสถาบันการเงินที่มีวงเงินกู้ไม่สูงมากนัก

ขณะเดียวกันเงินทุนอีกแหล่งหนึ่งจะมาจากส่วนของทุน หรือทุนจดทะเบียน โดยบริษัทจะออกหุ้นสามัญจำหน่ายให้กับผู้ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 16,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 1,600,000 บาท ซึ่งเมื่อนำมาคำนวณสัดส่วนของโครงสร้างเงินทุนระหว่างหนี้สินต่อส่วนของทุน จะเท่ากับ 1 : 2 พอดี

ตารางที่ 10.11

แหล่งที่มาของเงินทุน (Source of Fund) และสัดส่วนของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุน	จำนวนเงิน (บาท)
- เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	800,000.00
- เงินจากผู้ถือหุ้น (ทุนจดทะเบียน)	1,600,000.00
รวม	2,400,000.00

สัดส่วนของเงินทุน

ลำดับ	ชื่อและนามสกุล	จำนวนหุ้น	มูลค่าหุ้น	สัดส่วน (ร้อยละ)
1	นายณัฐนันท์ นิยมสมาน	4,000	400,000	25.00
2	นายอรุณพร มงคลภัทรสุข	4,000	400,000	25.00
2	นายมนตรี ลีลาสัมพันธ์เลิศ	4,000	400,000	25.00
3	นายวีรชัย อภิรมย์วรการ	4,000	400,000	25.00
	รวม	16,000	1,600,000	100.00

¹⁴ อัตราดอกเบี้ย MRR คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่เรียกเก็บจากลูกค้ารายย่อยชั้นดี (ณ วันที่ 20 ม.ค. 52 ของธนาคารกรุงเทพ เท่ากับ 7.00% ต่อปี)

10.5.8 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราขั้นต่ำร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ โดยจะจ่ายเงินปันผลในปีที่บริษัทไม่มีผลขาดทุนสะสม และจะจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นในอัตราขั้นต่ำ (g=10%)

10.6 การพยากรณ์งบการเงินของ After Work Medical Spa

10.6.1 งบการเงินปีแรก

ในปีแรกของการดำเนินงาน บริษัทคาดหวังให้ลูกค้ารับทราบถึงการมีอยู่ของ After Work Medical Spa ดังนั้นบริษัทจึงเน้นไปที่การพบปะกับลูกค้า ผ่านการเปิดตัวร้านอย่างเป็นทางการ และการจัด Event ขึ้น ณ สถานที่ทำงานแห่งต่าง ๆ ในเขตที่ลูกค้าเป้าหมายอาศัยอยู่ นอกจากนี้ยังมีการโฆษณาผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด ส่งผลถึงรายได้ที่กลับเข้ามาสู่กิจการ

อย่างไรก็ตามด้วยเงินลงทุนเพื่อตกแต่งสถานที่และลงทุนเครื่องมือและอุปกรณ์ภายในบริษัทเป็นเงินจำนวนมาก ทำให้ภายในช่วงปีที่ 1 กิจการประสบภาวะขาดทุน (ผลประกอบการติดลบ) ฉะนั้นในปีที่ 1 จึงไม่สามารถที่จะสร้างรายได้เพื่อนำมาคืนทุนทั้งหมดที่ลงทุนไปได้

งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 1	งบดุล	ปีที่ 1
รายได้รวม	5,035,900.00	เงินสด	285,750.00
ต้นทุนขาย	2,462,988.53	สินค้าคงคลัง	55,005.33
กำไรขั้นต้น	2,572,911.47	สินทรัพย์หมุนเวียนรวม	340,755.33
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(2,857,913.11)	เครื่องใช้สำนักงานและตกแต่งสุทธิ	921,778.33
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่ายและภาษี (EBIT)	(285,001.65)	เครื่องมือและอุปกรณ์สุทธิ	796,751.69
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest)	(66,000.00)	สินทรัพย์ถาวร	1,718,530.02
กำไรก่อนหักภาษี (EBT)	(351,001.65)	รวมสินทรัพย์	2,059,285.35
ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Tax)	0.00	เจ้าหนี้การค้า	10,287.00
กำไรสุทธิ (ขาดทุนสุทธิ)	(351,001.65)	เงินกู้ระยะยาวถึงกำหนดใน 1 ปี	200,000.00
		เงินกู้ระยะยาว	600,000.00
		หนี้สินรวม	810,287.00
		ทุนชำระแล้ว	1,600,000.00
		กำไร (ขาดทุน) สะสม	(351,001.65)
		ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,248,998.35
		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,059,285.35

10.6.2 งบการเงิน 5 ปี

และเมื่อกิจการดำเนินไปจนถึงปีที่ 2 บริษัทจะเริ่มจ่ายเงินปันผลคืนให้แก่ผู้ถือหุ้น และเมื่อดำเนินกิจการไปถึงปีที่ 4 บริษัทจะเริ่มมีกำไรสะสม จนถึงปีที่ 5 บริษัทจะมีเงินสดส่วนเกินไว้จำนวนหนึ่ง ซึ่งอาจนำเงินจำนวนดังกล่าวไปเปิดให้บริการอีก 1 สาขาเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น

ดังนั้นเมื่อกิจการดำเนินไปจนถึงปีที่ 5 บริษัทจะเริ่มมองหาช่องทางเพื่อขยายกิจการ โดยนำเงินสดที่เหลือหลังจากที่ได้จ่ายเงินปันผลคืนให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้ว ไปเป็นทุนในการเปิดสาขาอีก 1 แห่ง เพื่อลดความสูญเสียจากการถือครองเงินสด และก่อให้เกิดผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นมากยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายระยะยาวของกิจการที่วางไว้

ภาพที่ 10.1
การประมาณการรายได้ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5

งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	5,035,900.00	5,988,000.00	6,603,660.00	6,809,660.00	7,699,190.00
ต้นทุนขาย	(2,462,988.53)	(2,940,114.39)	(3,258,877.98)	(3,363,786.17)	(3,767,160.40)
กำไรขั้นต้น	2,572,911.47	3,047,885.62	3,344,782.02	3,445,873.83	3,932,029.60
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(2,857,913.11)	(2,011,265.73)	(2,242,557.28)	(2,278,022.20)	(2,394,846.47)
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่ายและภาษี	(285,001.65)	1,036,619.88	1,102,224.73	1,167,851.64	1,537,183.13
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest)	(66,000.00)	(63,750.00)	(45,750.00)	(27,750.00)	(9,750.00)
กำไรก่อนหักภาษี (EBT)	(351,001.65)	972,869.88	1,056,474.73	1,140,101.64	1,527,433.13
ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Tax)	0.00	194,842.08	(316,942.42)	(342,030.49)	(458,229.94)
กำไรสุทธิ (ขาดทุนสุทธิ)	(351,001.65)	778,027.80	739,532.31	798,071.14	1,069,203.19
เงินปันผล	-	(320,000.00)	(370,000.00)	(480,000.00)	(750,000.00)
กำไร (ขาดทุน) สะสม	(351,001.65)	107,026.16	476,558.47	794,629.61	1,113,832.81

จากการประมาณการรายได้ตั้งแต่ปีที่ 1-5 พบว่ารายได้ของกิจการมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นช่วง Growth Stage ของบริษัท แต่การลงทุนในช่วงแรกของการก่อตั้งกิจการได้ใช้เงินทุนไปเป็นจำนวนมาก ดังนั้นในช่วง 2 ปีแรกจึงต้องนำไปชดเชยกับเงินลงทุน (ผลขาดทุนที่ติดลบในช่วงปีแรกก่อน) ซึ่งรายได้และกำไรในช่วง 2 ปีแรกก็เพียงพอที่จะการนำมาชดเชยกับเงินลงทุนได้ และสำหรับการดำเนินการในปีที่ 3 ถึงปีที่ 5 เปรียบเสมือนกิจการทำการสะสมกำไรและเงินสดเอาไว้ในกิจการเพื่อจ่ายเงินปันผลอย่างต่อเนื่อง และหากเหลือจำนวนมากเพียงพอก็อาจนำไปขยายสาขาได้

งบกระแสเงินสด 5 ปี

(หน่วย : บาท)

ปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขายภาพบำบัด	4,708,800.00	5,563,800.00	6,187,500.00	6,373,620.00	7,168,320.00
เงินสดรับจากการรูดเพื่อสุขภาพ	490,000.00	579,000.00	656,880.00	676,760.00	771,590.00
หัก ส่วนลดจ่าย	(162,900.00)	(154,800.00)	(240,720.00)	(240,720.00)	(240,720.00)
ค่าแรงจากการดำเนินงาน	(2,252,540.00)	(2,679,420.00)	(2,985,252.00)	(3,075,242.00)	(3,462,812.00)
วัสดุสิ้นเปลือง	(82,929.00)	(74,434.13)	(78,041.91)	(81,348.65)	(85,416.08)
ค่าซักรีดและทำความสะอาดผ้า	(150,000.00)	(189,000.00)	(198,450.00)	(208,372.50)	(218,791.13)
เงินเดือนและสวัสดิการพนักงานในร้าน	(504,600.00)	(667,836.00)	(696,727.80)	(727,064.19)	(758,917.40)
ค่าใช้จ่ายกิจกรรมทางการตลาด	(1,081,130.00)	(1,600.00)	(225,580.00)	(111,760.00)	(111,760.00)
ค่าสาธารณูปโภค	(215,800.00)	(264,600.00)	(277,830.00)	(291,721.50)	(306,307.58)
ค่าเช่าร้านและที่จอดรถ	(600,000.00)	(600,000.00)	(661,500.00)	(661,500.00)	(729,303.75)
ค่านักตรวจสอบบัญชี+ยื่นภาษี	(10,000.00)	(10,500.00)	(11,025.00)	(11,576.25)	(12,155.06)
วัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน	(10,480.00)	(10,473.75)	(10,997.44)	(11,547.31)	(12,124.67)
ค่าซ่อมบำรุงอุปกรณ์ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	(50,000.00)	(24,000.00)	(25,200.00)	(26,460.00)	(27,783.00)
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	0.00	0.00	(194,842.08)	(316,942.42)	(342,030.49)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากการดำเนินงาน	78,421.00	1,466,136.13	1,238,213.78	1,286,125.18	1,631,788.84
กระแสเงินสดจากการลงทุน					
เงินลงทุนเริ่มแรก / ซ่อมบำรุง	(2,126,671.00)				
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากการลงทุน	(2,126,671.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน					
กู้ยืมเงิน (ชำระคืนเงินกู้) สถาบันการเงิน	800,000.00	(200,000.00)	(200,000.00)	(200,000.00)	(200,000.00)
เงินสดรับจากผู้ถือหุ้น	1,600,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ดอกเบี้ยจ่าย	(66,000.00)	(63,750.00)	(45,750.00)	(27,750.00)	(9,750.00)
จ่ายเงินปันผล	0.00	0.00	(320,000.00)	(370,000.00)	(480,000.00)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากการจัดหาเงิน	2,334,000.00	(263,750.00)	(565,750.00)	(597,750.00)	(689,750.00)
กระแสเงินสดสุทธิเพิ่มขึ้น (ลดลง) ในปี	285,750.00	1,202,386.13	672,463.78	688,375.18	942,038.84
กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	285,750.00	1,488,136.13	2,160,599.90	2,848,975.08
กระแสเงินสดปลายงวด / ยกไป	285,750.00	1,488,136.13	2,160,599.90	2,848,975.08	3,791,013.92

งบดุล 5 ปี

(หน่วย : บาท)

งบดุล ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	285,750.00	1,488,136.13	2,160,599.90	2,848,975.08	3,791,013.92
สินค้าคงคลัง	55,005.33	41,607.24	82,604.95	65,900.90	47,810.99
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	340,755.33	1,529,743.36	2,243,204.85	2,914,875.98	3,838,824.91
สินทรัพย์ถาวร					
เครื่องใช้สำนักงานและการตกแต่งภายใน	1,144,500.00	1,144,500.00	1,183,000.00	1,183,000.00	1,183,000.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(222,721.67)	(445,443.33)	(668,165.00)	(898,470.00)	(1,128,775.00)
เครื่องมือและอุปกรณ์	986,771.00	986,771.00	986,771.00	986,771.00	986,771.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(190,019.31)	(380,038.62)	(567,557.93)	(755,077.24)	(942,596.55)
รวมสินทรัพย์ถาวร	1,718,530.02	1,305,789.05	934,048.07	516,223.76	98,399.45
รวมสินทรัพย์	2,059,285.35	2,835,532.41	3,177,252.92	3,431,099.74	3,937,224.36
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
เจ้าหนี้การค้า	10,287.00	13,664.18	13,752.03	14,439.64	15,161.62
เงินปันผลค้างจ่าย	0.00	320,000.00	370,000.00	480,000.00	750,000.00
ค่าภาษีค้างจ่าย	0.00	194,842.08	316,942.42	342,030.49	458,229.94
เงินกู้ระยะยาวถึงกำหนดใน 1 ปี	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	210,287.00	728,506.25	900,694.45	1,036,470.13	1,223,391.56
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	600,000.00	400,000.00	200,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	600,000.00	400,000.00	200,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สิน	810,287.00	1,128,506.25	1,100,694.45	1,036,470.13	1,223,391.56
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนชำระแล้ว	1,600,000.00	1,600,000.00	1,600,000.00	1,600,000.00	1,600,000.00
กำไรสะสม (ขาดทุนสะสม)	(351,001.65)	107,026.16	476,558.47	794,629.61	1,113,832.81
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,248,998.35	1,707,026.16	2,076,558.47	2,394,629.61	2,713,832.81
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,059,285.35	2,835,532.41	3,177,252.92	3,431,099.74	3,937,224.36

10.7 การวิเคราะห์หาผลตอบแทนจากเงินลงทุน

10.7.1 การคำนวณหาต้นทุนของเงินทุน

การคำนวณหาต้นทุนของเงินทุนของบริษัทจะคำนวณจากค่า Weighted Average Cost of Capital (WACC) ซึ่งเป็นค่าต้นทุนทางการเงินถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก จากสูตร

$$WACC = W_d(r_d)(1-T) + W_s(r_s)$$

W_d คือ สัดส่วนของหนี้สินต่อเงินทุนทั้งหมด

$$W_d = \frac{800,000}{(800,000 + 1,600,000)} = 33.33\%$$

r_d คือ อัตราผลตอบแทนของผู้ให้กู้

คำนวณมาจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงิน ในที่นี้เท่ากับอัตรา MRR+2% ต่อปี เท่ากับ $7.00\% + 2.00\% = 9.00\%$ ต่อปี ตามที่ได้กล่าวถึงในบทก่อนหน้า

T คือ อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล (30% หรือ 0.3)

W_s คือ สัดส่วนของทุนต่อเงินทุนทั้งหมด

$$W_s = \frac{1,600,000}{(800,000 + 1,600,000)} = 66.67\%$$

r_s คือ อัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น คำนวณได้จาก 3 วิธี คือ

วิธีที่ 1 : Capital Asset Pricing Model (CAPM) จากสูตร

$$r_s = r_f + (r_m - r_f)b$$

r_s = อัตราผลตอบแทนที่คาดหวังของผู้ถือหุ้น (Expected Rate of Return)

r_f = อัตราผลตอบแทนปราศจากความเสี่ยง (Risk-Free Rate)

r_m = อัตราผลตอบแทนของตลาด (Rate of Return on the Market)

b = ค่าเบต้าของหุ้นของบริษัท After Work Medical Spa

เนื่องจากไม่มีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่ทำธุรกิจสปา จึงไม่สามารถคำนวณหาค่าอัตราผลตอบแทนของตลาด และค่าเบต้า เพื่อนำมาคำนวณหาอัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้นได้ ดังนั้นจึงไม่สามารถหาอัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้นจาก CAPM ได้

วิธีที่ 2 : Dividend Growth Model จากสูตร

$$r_s = \frac{D_1}{P_0} + g$$

r_s = อัตราผลตอบแทนที่คาดหวังของผู้ถือหุ้น (Expected Rate of Return)

D_1 = อัตราเงินปันผลที่ผู้ถือหุ้นคาดหวัง (Expected Dividend Yield)

P_0 = ราคาหุ้น ณ วันที่เริ่มกิจการ ($t = 0$)

g = อัตราการเติบโตเงินปันผลที่คาดหวัง (Expected Growth Rate)

บริษัทมีการจ่ายเงินปันผลขั้นต่ำในอัตราร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิในปีที่บริษัทมีกำไรสุทธิ และไม่มีผลขาดทุนสะสม โดยจะเริ่มจ่ายในปีที่ 2 เป็นเงิน 320,000 บาท จากมูลค่าหุ้น ณ ต้นปีที่ 1 (P_0) รวม 1,600,000 บาท และบริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 10 ต่อปี ($g = 10\%$)

ดังนั้นอัตราผลตอบแทนของเจ้าของจาก Dividend Growth Model จะได้ว่า

$$\begin{aligned} r_s &= \frac{320,000 / (1+10\%)^2}{1,600,000} + 10\% \\ &= 16.53\% + 10\% \\ &= 26.53\% \end{aligned}$$

วิธีที่ 3 : Bond Yield Plus Risk Premium Approach จากสูตร

r_s = Bond yield + Bond risk premium

r_s = อัตราผลตอบแทนที่คาดหวังของผู้ถือหุ้น (Expected Rate of Return)

Bond yield = อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 10 ปี เท่ากับ 5% ต่อปี
(จาก www.thaibma.or.th)

Bond risk premium = อัตราผลตอบแทนความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุนที่ผู้ถือหุ้นคาดหวัง ซึ่งจากการสอบผู้ถือหุ้นทั้ง 4 รายต้องการที่อัตรา 10% ต่อปี

ดังนั้นอัตราผลตอบแทนของเจ้าของจาก Bond Yield Plus Risk Premium Approach จะได้ว่า

$$\begin{aligned} r_s &= 5\% + 10\% \\ &= 15\% \end{aligned}$$

เพื่อเป็นการลดต้นทุนทางการเงิน และเพื่อให้การคำนวณอัตราผลตอบแทนต่าง ๆ ทางการเงินใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด คณะผู้จัดทำจึงได้เลือกอัตราผลตอบแทนของเจ้าของจาก Bond Yield Plus Risk Premium Approach ที่ 15% มาใช้คำนวณ

การคำนวณหา WACC จะได้เท่ากับ

$$\begin{aligned} \text{WACC} &= (33.33\%)(9.00\%)(1-0.3) + (66.67\%)(15.00\%) \\ &= 2.10\% + 10.00\% \\ &= 12.10\% \end{aligned}$$

10.7.2 การวิเคราะห์หาอัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน

การวิเคราะห์หาผลตอบแทนจากเงินลงทุน เป็นการหามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (NPV) หากกิจการดำเนินการเป็นระยะเวลา 5 ปี และเลิกกิจการไป พบว่า มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ หรือ NPV มีค่าเป็นบวก 1,525,125.92 บาท แสดงให้เห็นว่า โครงการนำลงทุน เนื่องจากให้ผลตอบแทนเป็นบวกแก่ผู้ให้กู้และผู้ถือหุ้น

และเมื่อพิจารณาถึงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) พบว่า มีค่า 32.77% ซึ่งสูงกว่าค่าต้นทุนทางการเงินถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) แปลว่า ให้ผลตอบแทนคุ้มค่านักลงทุน เช่นกัน รายละเอียดปรากฏในตารางที่ 10.12

ตารางที่ 10.12

มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

ปีที่	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Initial Investment	(2,096,271.00)					
EBIT		(285,001.65)	1,036,619.88	1,102,224.73	1,167,851.64	1,537,183.13
EBIT(1-T)	0.00	(199,501.15)	725,633.92	771,557.31	817,496.14	1,076,028.19
Depreciation		412,740.97	412,740.98	410,240.98	417,824.31	417,824.31
Operation FCF	(2,096,271.00)	213,239.81	1,138,374.89	1,181,798.29	1,235,320.45	1,493,852.50
Capital Expenditure						
Chge in NWC			(16,775.27)	40,909.85	(17,391.65)	(18,811.89)
Savage Value						63,399.45
W.C. รับคืน						32,649.38
FCF	(2,096,271.00)	213,239.81	1,155,150.16	1,140,888.44	1,252,712.11	1,608,713.22
PV of FCF	(2,096,271.00)	190,222.85	919,236.41	809,890.57	793,284.24	908,762.85
NPV	1,525,125.92					
IRR	32.77%					

10.7.3 การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Discounted Payback Period (PB))

การวิเคราะห์หาระยะเวลาคืนทุน หรือ Payback Period จะใช้ PV of FCF เพื่อนำมูลค่าของเงินตามเวลามาพิจารณา พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 4.53 ปี ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ยาวพอสมควร ตามตารางที่ 10.13

ตารางที่ 10.13
การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน

ปีที่	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
PV of FCF	(2,096,271.00)	190,222.85	919,236.41	809,890.57	793,284.24	908,762.85
Cumulative PV of FCF	(2,096,271.00)	(1,906,048.15)	(986,811.74)	(176,921.17)	616,363.06	1,525,125.92
Discounted PB	3.22 ปี					

10.7.4 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break Even Point Analysis) ณ ปีที่ 1-5

ตารางที่ 10.14
การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนในการดำเนินงานรายเดือนปีแรก
รักษาด้วยกายภาพบำบัด

เดือนที่	1	2	3	4	5	6
ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost)	37,633.33	374,033.33	494,291.91	293,291.91	293,291.91	161,621.91
จำนวนครั้งให้บริการ	0	0	217	551	885	885
ราคาขายเฉลี่ยต่อครั้ง	600	600	600	600	600	600
ค่าใช้จ่ายผันแปรต่อครั้ง	0	0	385.58	270.47	291.85	291.85
จุดคุ้มทุน (จำนวนครั้งที่ให้บริการ)	63	624	2,305	890	952	524

เดือนที่	7	8	9	10	11	12
ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost)	161,621.91	161,621.91	135,621.91	135,621.91	135,621.91	143,121.91
จำนวนครั้งให้บริการ	885	885	885	885	885	885
ราคาขายเฉลี่ยต่อครั้ง	600	600	600	600	600	600
ค่าใช้จ่ายผันแปรต่อครั้ง	291.85	291.85	291.85	291.85	291.85	291.85
จุดคุ้มทุน (จำนวนครั้งที่ให้บริการ)	524	524	440	440	440	464

หมายเหตุ : บริษัทจะเริ่มจดทะเบียนและเช่าพื้นที่ในเดือน มี.ค. 52 (เดือนที่ 1) และใช้เวลาในการปรับปรุงอาคารและเตรียมการประมาณ 2 เดือน โดยคาดว่าจะเริ่มดำเนินการได้ตั้งแต่วันที่ 3 (เดือน พ.ค. 52) เป็นต้นไป

ตามตารางที่ 10.15 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนในแต่ละปี พบว่า ในปีที่ 1 มีจำนวนครั้งที่ให้บริการต่ำกว่าจุดคุ้มทุน ทำให้ประสบภาวะขาดทุน และตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป กิจกรรมจะมีจำนวนครั้งที่ให้บริการสูงกว่าจุดคุ้มทุนทุกปี ส่งผลให้กิจกรรมมีกำไรสุทธิไปตลอด และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนทำให้กิจการสามารถนำไปใช้วางแผนด้านการตลาด อาทิเช่น การสื่อสารการตลาด และต้นทุนด้านการจัดกิจกรรมต่าง ๆ และการโฆษณา ให้เหมาะสม เพื่อให้กิจการบริหารค่าใช้จ่ายในแต่ละปีให้เหมาะสม

ตารางที่ 10.15
การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนในการดำเนินงานรายปี
รักษาด้วยกายภาพบำบัด

ปีที่	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost)	2,527,395.73	1,656,905.03	1,867,797.30	1,895,914.38	1,990,058.25
จำนวนครั้งที่ให้บริการ	7,848	9,273	9,375	9,657	9,956
ราคาขายเฉลี่ยต่อครั้ง	600	600	660	660	720
ค่าใช้จ่ายผันแปรต่อครั้ง	293.68	296.84	324.58	325.40	352.59
จุดคุ้มทุน (จำนวนครั้งที่ให้บริการ)	8,251	5,465	5,569	5,666	5,416

10.7.5 การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity) จะทำการวิเคราะห์เป็น 2 ลักษณะ คือ หากรายได้มีการเปลี่ยนแปลงไป 10% กับต้นทุนมีการเปลี่ยนแปลงไป 10% จะมีผลต่อมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (NPV) มากน้อยเพียงใด

ตารางที่ 10.16
การวิเคราะห์ความไว จากการเปลี่ยนแปลงรายได้รวม

รายได้เปลี่ยนแปลง	NPV	IRR
+10%	2,430,341.92	43.97%
0	1,525,125.92	32.77%
-10%	605,082.24	20.64%
Expected NPV	1,520,183.36	
S.D. of NPV	912,639.88	
CV	0.60	

ตารางที่ 10.17
การวิเคราะห์ความไว จากการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนรวม

ต้นทุนรวมเปลี่ยนแปลง	NPV	IRR
+10%	149,927.21	14.23%
0	1,525,125.92	32.77%
-10%	2,900,324.62	50.21%
Expected NPV	1,128,590.68	
S.D. of NPV	1,537,170.14	
CV	1.36	

จากตารางที่ 10.16 และ 10.17 พบว่า เมื่อต้นทุนรวมมีการเปลี่ยนแปลงจะส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของกิจการมากกว่าการเปลี่ยนแปลงของรายได้รวม ดังนั้นในแง่ของการบริหารงาน ควรจะคำนึงถึงต้นทุนรวมของกิจการเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตามการควบคุมต้นทุนจำเป็นต้องคำนึงถึงคุณภาพของการบริการด้วย โดยต้องรักษาคุณภาพของบริการให้อยู่เกณฑ์มาตรฐานตามที่ทางการและบริษัทกำหนดไว้ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจในบริการและยินดีที่จะเดินทางมารักษาอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งหายเป็นปกติ จะได้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ของบริษัทที่ว่า “จะมุ่งมั่นเป็นผู้นำด้านผลการรักษา และการบำบัดโรคที่เกี่ยวกับอาการปวดเมื่อยกระดูก และกล้ามเนื้อในธุรกิจ Medical Spa ด้วยวิธีการให้บริการที่เป็นเลิศ จากบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ”

10.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

10.8.1 อัตราส่วนสภาพคล่อง

ตารางที่ 10.18
อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนสภาพคล่อง	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) : เท่า	1.62	2.10	2.49	2.81	3.14
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเร็ว (Quick Ratio) : เท่า	1.36	2.04	2.40	2.75	3.10

Current Ratio แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการนำสินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัทมาจ่ายชำระหนี้สินหมุนเวียนของบริษัท โดยค่า Current Ratio ของบริษัทในตารางที่ 10.18 แสดงให้เห็นว่า สินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัทมีสูงกว่าหนี้สินหมุนเวียน และมีค่าสูงกว่า 1 เกือบทุกปี หมายถึง บริษัทมีความสามารถจ่ายชำระหนี้ระยะสั้นได้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ขณะที่อัตราส่วน Quick Ratio แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการชำระหนี้โดยวัดจากสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องสูง โดย Current Asset ของบริษัทที่นำมาคำนวณเป็น Quick Ratio จะมาจากเงินสดเพียงอย่างเดียว (ไม่มีลูกหนี้การค้า) ซึ่ง Quick Ratio ที่คำนวณได้มีค่ามากกว่า 1 แสดงให้เห็นว่ามีความเป็นไปสูงที่บริษัทจะไม่มีปัญหาสภาพคล่องเลย และบอกถึงประสิทธิภาพในการจ่ายชำระหนี้ระยะสั้นของบริษัทที่มีอยู่ด้วย โดยแนวโน้มของ Quick Ratio เป็นไปในทิศทางเดียวกับ Current Ratio

10.8.2 อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์

ตารางที่ 10.19
อัตราส่วนประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์

อัตราส่วนประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงคลัง : รอบ	3.83	6.27	3.31	4.38	6.37
จำนวนวันหมุนเวียนสินค้าคงคลัง : วัน	95.40	58.25	110.19	83.36	57.34
อัตราส่วนหมุนของสินทรัพย์รวม : เท่า	2.45	2.11	2.08	1.98	1.96

อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงคลังแสดงให้เห็นถึง ความสามารถในการเปลี่ยนสินค้าคงเหลือให้เป็นเงินสด (หรือลูกหนี้การค้า) ภายในรอบระยะเวลา 1 ปี ซึ่งค่าที่คำนวณได้ตั้งแต่ 3.31 รอบถึง 6.37 รอบ เป็นระยะเวลาเท่ากับ 57 ถึง 110 วัน ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทมีนโยบายส่งสินค้าคงคลังมาเก็บไว้เพื่อป้องกันสินค้าขาดมือและเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเกิด Lead Time ของการส่งสินค้าด้วย

10.8.3 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร

ตารางที่ 10.20
อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
- อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin)	51.09%	50.90%	50.65%	50.60%	51.07%
- อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (EBIT Margin)	(5.66%)	17.31%	16.69%	17.15%	19.97%
- อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin)	(6.97%)	12.99%	11.20%	11.72%	13.89%
- อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	(17.04%)	27.44%	23.28%	23.26%	27.16%
- อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	(28.10%)	31.03%	25.71%	24.98%	30.43%

จากอัตราส่วนกำไรขั้นต้นที่บอกถึงความสามารถในการบริหารต้นทุนในการผลิตบริการว่ามีประสิทธิภาพหรือไม่ ซึ่งจากตารางพบว่า บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นใกล้เคียงกันเกือบทุกปีและมีอัตราสูง 50 ถึง 51% แสดงให้เห็นว่า บริษัทสามารถบริหารต้นทุนได้มีประสิทธิภาพดีและสม่ำเสมอ

ขณะที่อัตรากำไรจากการดำเนินงานและอัตรากำไรสุทธิแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการจัดการค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการบริหารและประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งในปีแรกมีอัตราติดลบ (5.66%) และ (6.97%) และปรับตัวเป็นบวกตั้งแต่ปีที่ 2 และทยอยปรับตัวดีขึ้น

เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ โดยไม่ได้ผันแปรไปตามจำนวนลูกค้า อาทิเช่น ค่าใช้จ่ายทางการตลาด แต่ก็มีมีการปรับเพิ่มขึ้นบ้างในอัตราที่ต่ำกว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น ทำให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานและอัตรากำไรสุทธิปรับตัวดีขึ้น และเพิ่มขึ้นสูงสุดในปีที่ 5

สำหรับอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA) จะบอกถึงความสามารถในการบริหารสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้กับบริษัท สำหรับอัตรา ROA ในปีแรกติดลบกว่า 17% เนื่องจากยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นกิจการ บริษัทจึงต้องมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดสูงเพื่อให้เกิดการรับรู้ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไปอัตรา ROA อยู่ในเกณฑ์เฉลี่ย 25.28% ต่อปี

ส่วนอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE) บอกถึงความสามารถในการดำเนินงานของกิจการที่นำเงินของผู้ถือหุ้นหรือแหล่งของเจ้าของมาลงทุนหาผลประโยชน์ ซึ่งจากตารางที่ 10.20 พบว่า ปีที่ 2 ถึงปีที่ 5 มีอัตรา ROE เฉลี่ย 28.04% (ไม่นับรวมปีที่ 1 ที่มีอัตรา ROE ติดลบ) และหากนำมาเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังของผู้ถือหุ้น (15%) พบว่า บริษัทสามารถสร้างผลตอบแทนผู้ถือหุ้นที่แท้จริงได้สูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นคาดหวัง

10.8.4 อัตราส่วนความเสี่ยงทางการเงิน (Debt to TA, D/E Ratio, EBIT/I)

อัตราหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมแสดงให้เห็นถึงสัดส่วนของสินทรัพย์ที่นำเงินมาจากแหล่งหนี้สินเท่าใด ซึ่งหากมีอัตราสูงจะบ่งบอกถึงความเสี่ยงของกิจการที่สูงขึ้น เพราะหนี้สินที่สูงขึ้นย่อมเกิดเป็นภาระของบริษัทที่ต้องจ่ายชำระดอกเบี้ยทุกเดือน (Fixed Cost) โดยจากตารางที่ 10.21 พบว่า อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมมีค่าเฉลี่ย 0.35 เท่า อยู่ในเกณฑ์ที่ไม่สูงมากนัก หากเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉินทางการเงิน อาทิเช่น การขาดสภาพคล่อง บริษัทน่าจะมีความสามารถก่อนหนี้สินระยะสั้นมาใช้ได้

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นแสดงให้เห็นถึงที่มาของเงินทุนของกิจการว่าจัดหามาจากแหล่งหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนเท่าใด ซึ่งจากตารางที่ 10.21 พบว่าอัตราส่วนมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องจาก 0.65 เท่าในปีที่ 1 ลดลงเหลือ 0.43 เท่าในปีที่ 4 แต่จะเพิ่มขึ้นอีกครั้งในปีที่ 5 ซึ่งเกิดจากเงินปันผลค้างจ่ายนั่นเองแต่ไม่ได้ก่อหนี้ใหม่เพิ่ม เพราะบริษัทต้องการลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถใช้คืนเงินกู้ได้ อย่างไรก็ตามการลดลงของอัตราส่วนนี้จะทำให้ต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้น

อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการรายได้ของกิจการจากการดำเนินงานมาจ่ายชำระดอกเบี้ย และจากตารางที่ 10.21 พบว่า ในปีแรกติดลบ เพราะเป็นช่วงการลงทุนในระยะแรกที่ยังคงมีลูกค้ามาใช้บริการน้อย ทำให้รายได้หรือกระแสเงินสดของกิจการยังต่ำอยู่ (ขาดทุน) ไม่พอชำระดอกเบี้ย แต่ตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไปบริษัทสามารถสร้างรายได้เพียงพอที่จะชำระดอกเบี้ยให้กับเจ้าหนี้ที่มีอยู่ได้ตลอด โดยมีอัตรา 16.26 ถึง 157.66 เท่าหรือเฉลี่ย 47 เท่า แสดงให้เห็นว่าบริษัทสามารถสร้างรายได้สูงกว่าดอกเบี้ยจ่ายเฉลี่ยถึงกว่า 47 เท่า

ตารางที่ 10.21
อัตราส่วนความเสี่ยงทางการเงิน

อัตราส่วนความสามารถชำระหนี้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt to TA Ratio) : เท่า	0.39	0.40	0.35	0.30	0.31
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) : เท่า	0.65	0.66	0.53	0.43	0.45
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage) : เท่า	(4.32)	16.26	24.09	42.08	157.66