การศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

A Feasibility Study for Developing an Elderly Village Project with a Health Care Center in Mueang District, Khon Kaen Province

เกตุมณี ศรีสงสาร (Ketmanee Srisongsan)[1]
อมรวรรณ รังกูล (Amornwan Rangkoon)[2*]

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ ภายใต้ชื่อ “Wellness Haven Village บ้านอุ่นใจ วัยเก๋า” ที่อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยใช้กรอบการศึกษาความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามจำนวน 400 ชุด ในกลุ่มเป้าหมายที่มีอายุตั้งแต่ 45 ปีขึ้นไป และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา โดยวิเคราะห์ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการวิจัยในแต่ละด้านพบว่า 1) ด้านการตลาด กลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง และมีอายุ 60 ปีขึ้นไป โดยมีจำนวนผู้แสดงความต้องการตัดสินใจซื้อโครงการ 218 คน 2) ด้านเทคนิค โครงการออกแบบบ้านสำหรับผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพมีแผนที่จะตั้งอยู่ใน

[1]วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
College of Graduate Study in Management, Khon Kaen University
[2]วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
College of Graduate Study in Management, Khon Kaen University
*Corresponding author, Email: amorun@kku.ac.th

วันที่รับบทความ (received) 14 พ.ค. 68 วันที่แก้ไขสำเร็จ (revised) 1 ส.ค. 68 วันที่รับบทความ (accepted) 6 ส.ค. 68

ตำบลบ้านค้อ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 3) ด้านการจัดการ โครงการมีการวางโครงสร้างองค์กรขนาดกลาง โดยแบ่งหน้าที่ของบุคลากรพร้อมกำหนดคุณสมบัติตรงกับลักษณะงานที่รับผิดชอบ และ 4) ด้านการเงิน พบว่า ต้นทุนการดำเนินโครงการรวมอยู่ที่ 278,804,600 บาท โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 60,176,118 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ที่ 19.26% และระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 2 ปี 7 เดือน จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการดำเนินการและสามารถใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพในภูมิภาคต่อไป

คำสำคัญ : การศึกษาความเป็นไปได้ โครงการ หมู่บ้านผู้สูงอายุ ศูนย์ดูแลสุขภาพ

Abstract

This study aims to examine the feasibility of developing an elderly village project with a healthcare center under the name “Wellness Haven Village: Baan Ounjai Wai Khao,” in Mueang district, Khon Kaen province. The feasibility study was conducted based on four dimensions: marketing, technical, managerial, and financial feasibility. Data were collected through 400 questionnaires administered to target respondents aged 45 years and above. The data were analyzed using descriptive statistics, including frequency, percentage, mean, and standard deviation. The findings revealed that: 1) in terms of marketing feasibility, most respondents were female and aged 60 and above, with 218 respondents expressing an intention to purchase housing within the project; 2) in terms of technical feasibility, the elderly village and health care center project was planned to be located in Ban Kho Subdistrict, Mueang District, Khon Kaen Province. 3) in terms of managerial feasibility, the project proposed a medium-sized organizational structure with clearly defined personnel responsibilities and qualifications aligned with job requirements; and 4) in terms of financial feasibility, the total project investment cost was estimated at 278,804,600 Baht, with a Net Present Value (NPV) of 60,176,118 Baht, an Internal Rate of Return (IRR) of

19.26%, and a payback period of 2 years and 7 months. The study concluded that the project demonstrates both financial and operational feasibility and may serve as a guideline for the future development of elderly village projects with integrated health care centers in the region.

Keywords: Feasibility Study, Project, Elderly Village, Health Care Center

บทนำ

ปัจจุบันหลายประเทศทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย กำลังก้าวเข้าสู่ “สังคมผู้สูงอายุ” อย่างเต็มตัว จากรายงานของ Population Reference Bureau (PRB) พบว่า ประเทศญี่ปุ่นมีสัดส่วนผู้สูงอายุเกิน 65 ปีสูงที่สุดในโลกถึง 28% รองลงมาคืออิตาลี ฟินแลนด์ และประเทศในยุโรปอื่นๆ ในแง่จำนวนประชากรสูงอายุรวม ประเทศจีนมีมากที่สุดที่ 166.37 ล้านคน ตามด้วยอินเดียและสหรัฐอเมริกา สำหรับอาเซียน ประเทศไทยอยู่ในอันดับที่ 17 ของโลก และกำลังเผชิญความท้าทายในการวางระบบดูแลผู้สูงอายุอย่างเหมาะสม The Opener. (2566). จากข้อมูลขององค์การสหประชาชาติ หากประเทศใดมีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปเกิน 10% ถือว่าเป็น “สังคมผู้สูงอายุ” และหากเกิน 20% จะเรียกว่า “สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์” โดยในปี 2564 ประเทศไทยมีผู้สูงอายุคิดเป็น 19.6% ของประชากรทั้งหมด และคาดว่าจะเพิ่มเป็น 28% ภายในปี 2573 ผู้สูงอายุในประเทศไทยส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 60–69 ปี หรือร้อยละ 57.4 (กรมกิจการผู้สูงอายุ, 2564 และสำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2561).

ปัจจุบันมีผู้สูงอายุไทยอยู่ลำพังมากกว่า 1.3 ล้านครัวเรือน และอีก 1.4 ล้านครัวเรือนอยู่เฉพาะกับผู้สูงอายุด้วยกัน ปัญหาสำคัญที่พบ ได้แก่ ความเหงาซึมเศร้า การไม่มีกิจกรรมทางสังคม ขาดการออม และการไม่สามารถดูแลตนเองในชีวิตประจำวันได้ การเตรียมตัวเข้าสู่วัยชราจึงต้องพิจารณาในหลายมิติ ไม่ใช่แค่สุขภาพ หรือเงินออม แต่รวมถึงที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม ระบบดูแลที่ครบวงจร และกิจกรรมที่ส่งเสริมคุณภาพชีวิต (สถานีโทรทัศน์ไทยพีบีเอส, 2566).

จังหวัดขอนแก่น มีผู้สูงอายุประมาณ 395,680 คน หรือเกือบ 22.4% ของประชากรทั้งหมด ปัญหาสุขภาพที่พบได้บ่อย ได้แก่ ความดันโลหิตสูง เบาหวาน โรคหัวใจ โรคข้อเข่าเสื่อม ภาวะสมองเสื่อม และภาวะโภชนาการ รวมถึงผู้สูงอายุ

ที่ติดบ้านและติดเตียง ซึ่งต้องการการดูแลเฉพาะทางแบบต่อเนื่อง (วิภาวี กฤษณะภูติ, ภัทรพร วีระนาคินทร์, ดารารัตน์ คำภูแสน, อนันต์ คำอ่อน และเบญจวรรณ นัยนิตย์, 2567). อย่างไรก็ตามแม้จะมีศูนย์ดูแลผู้สูงอายุอยู่หลายแห่งในจังหวัดขอนแก่น โดยส่วนใหญ่ยังมุ่งเน้นการพักฟื้นระยะสั้น ไม่มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพจิตสังคม หรือพื้นที่อยู่อาศัยที่เอื้อต่อวัยสูงอายุอย่างแท้จริง ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงเล็งเห็นโอกาสและมีความสนใจการศึกษาความเป็นไปได้ในธุรกิจเกี่ยวกับผู้สูงอายุ เพื่อสร้างโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

วัตถุประสงค์การวิจัย

ศึกษาความเป็นไปได้โครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด โดยวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั่วไป General Environment PESTEL (เกียรติ-ชัย กาฬสินธุ์, 2563). การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกองค์กร External Environment Analysis 5 Forces Model Porter. (1998). การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคาม SWOT Analysis (Teoli, Sanvictores and An, 2023). และส่วนประสมทางการตลาด Marketing Mix (วิรัตน์ เตชะนิรัติศัย และกฤษฎา ตันเปาว์, 2562).

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ ทฤษฎีการบริหารจัดการองค์กร การบริหารทรัพยากรบุคคลเชิงกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพต้องมีขั้นตอนและกระบวนการที่ชัดเจน การจัดการทรัพยากรมนุษย์ถือเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารงานในองค์กร ซึ่งรวมถึงการวางแผน การจัดการองค์กร การจัดหาพนักงาน การนำและการควบคุม เพื่อให้การทำงานเป็นระบบ และปรับให้เหมาะสมกับองค์กร และสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป (วาทิต อินทุลักษณ์, 2565).

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านเทคนิค การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ การเลือกทำเลสำหรับพัฒนาโครงการ บ้านพักผู้สูงอายุ เพื่อตอบโจทย์กลุ่มคนเกษียณ หรือผู้สูงอายุ จำเป็นต้องพิจารณาหลายปัจจัยอย่างละเอียด เนื่องจาก

ผู้ใช้บริการกลุ่มนี้มีความต้องการในสถานที่พักอาศัยก็ต่างไปจากกลุ่มคนทั่วไป สำหรับกลุ่มนี้ จะเลือกที่พักผ่อนเพื่อสุขภาพ การผ่อนคลาย พักฟื้นร่างกายและจิตใจ ในพื้นที่ที่สงบและใกล้ชิดกับธรรมชาติ เพื่อนำไปใช้ในการพิจารณาตำแหน่งที่ตั้ง (ภิรมณ์ แจ้งไธสงค์ และมัลลิกา ธรรมจริยาวัฒน์, 2562).

แนวคิดการจัดสภาพแวดล้อมสำหรับผู้สูงอายุ การควบคุมสภาพแวดล้อมลดลงเมื่ออายุมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นความสามารถในการทนต่อความกดดัน ความเครียดต่าง ๆ อีกทั้งยังรวมถึงการย้ายถิ่นฐานที่อยู่อาศัยที่ไม่พึงประสงค์ ซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหา และส่งผลกระทบกับผู้สูงอายุ ทั้งทางร่างกาย สังคม และกระทบจิตใจของผู้สูงอายุ แนวคิดในการออกแบบที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ ผู้สูงอายุมีข้อจำกัดด้านร่างกายและความต้องการที่แตกต่าง ดังนั้น การจัดบ้านสำหรับผู้สูงอายุจึงไม่ได้คำนึงเพียงความหรูหรา แต่ต้องเน้นความสะดวกสบาย ความปลอดภัย และความรื่นรมย์ของจิตใจในการใช้ชีวิตภายในบ้านที่สอดคล้องกับความเสื่อมถอยของร่างกาย และความต้องการพักผ่อนหลังการทำงานมาหลายสิบปี (ไตรรัตน์ จารุทัศน์, 2565).

ความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงิน การจัดทำบัญชีค่าใช้จ่าย บัญชีกำไรขาดทุน บัญชีเงินสด การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value: NPV) การหาอัตราผลตอบแทนภายในการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR) การหาระยะคืนทุนของโครงการ (Payback Period: PB) การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

Brigham and Houston. (2019).

กรอบแนวคิดการวิจัย

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เริ่มจากการศึกษาทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด การจัดการ เทคนิค และการเงิน โดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในโครงการตามกรอบแนวคิดในการศึกษา (ภาพที่ 1)

วิธีการดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การกำหนดและคำนวณกลุ่มตัวอย่าง โดยประชากรและกลุ่มตัวอย่าง คือ อายุ 45 ปีขึ้นไป ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยใช้สูตรการคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างของ Yamane. (1967).

$$n = \frac{N}{(1+Ne^2)}$$

n = ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ คือ 43,617 คน

N = จำนวนประชากรที่ทราบค่า คือ 43,617 คน

e = ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ (ความคลาดเคลื่อน 5% จะใช้ค่า 0.05)

จากผลการคำนวณได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 396.36 คน จึงกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างจาก 396.36 คน เป็น 400 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ออกแบบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา รายละเอียดแบบสอบถามแบ่งเป็น 3 ส่วน 1) ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม 2) ข้อมูลพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ 3) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวิเคราะห์คุณภาพของเครื่องมือ จากการหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามในส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วน ประสมทางการตลาดด้วยวิธีหาสัมประสิทธิ์แอลฟา โดยนำแบบสอบถามมาทดลองกับกลุ่มที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา จำนวน 30 คน ค่าความเชื่อมั่นแบบสอบถาม (Cronbach's Alpha Coefficient) ถ้าความเชื่อมั่น น้อยกว่า 0.6 ใช้ไม่ได้ 0.7 ยอมรับได้ มากกว่า 0.8 ดี (Good) จึงสามารถนำไปใช้ได้ ซึ่งการการหาค่า ได้ค่าเท่ากับ 0.954 ซึ่งมากกว่า 0.8 นำไปใช้ได้ Sekaran & Bougie. (2020).

การเก็บและรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสำรวจ วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างผู้ศึกษาได้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยเป็นแบบการสุ่มแบบสะดวก (Convenience Sampling) กับกลุ่มตัวอย่าง อายุ 45 ปีขึ้นไป ซึ่งเป็นช่วงที่เริ่มเตรียมตัวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ เช่น การเตรียมพร้อมด้านการเงิน สุขภาพ หรือที่อยู่อาศัย จนถึงช่วงสูงวัย ในเขตอำเภอเมืองขอนแก่น โดยแจกแบบสอบถามที่สมบูรณ์จำนวน 400 คน โดยสถานที่ที่แจก ได้แก่ 1) โรงพยาบาลศรีนครินทร์ 100 ชุด 2) โรงพยาบาลศูนย์ขอนแก่น 100 ชุด 3) โรงพยาบาลราชพฤกษ์ 100 ชุด 4) ห้างสรรพสินค้า 50 ชุด และ 5) ช่องทางออนไลน์ต่างๆ 50 ชุด การกำหนดสัดส่วนการแจกแบบสอบถามในแต่ละพื้นที่ พิจารณาจากจำนวนผู้ใช้บริการและการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่ตรงความต้องการของโครงการมากที่สุด และเพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีความหลากหลายทางด้านสถานะสุขภาพ อายุที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย รายได้ อาชีพ และพฤติกรรมการบริโภค

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามถูกนำมาวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ข้อมูลทั่วไป ทัศนคติและพฤติกรรมผู้บริโภคใช้ Descriptive Statistics (แจกแจงความถี่ ร้อยละ) ปัจจัยการตัดสินใจซื้อ วิเคราะห์ด้วยค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

ผลการวิจัย

1. **ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด**

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จากการเก็บข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (58%) และอายุส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 60 ปีขึ้นไป (63%) ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส (76.3%) และระดับการศึกษาสูงสุดคือปริญญาตรี (73%) อาชีพหลักของผู้ตอบแบบสอบถามคือข้าราชการ (62.7%) และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง มากกว่า 50,001 - 80,000 บาท (44%) โดยรายได้ส่วนใหญ่มาจากเงินเดือน (76%) หรือเงินเก็บออม (69.8%) และเงินบำเน็จบำนาญ ตามลำดับ

ข้อมูลพฤติกรรมและทัศนคติผู้บริโภคที่มีต่อโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่กับบุตรหลาน แต่ในขณะเดียวกันมีแนวคิดที่จะย้าย หรือปรับเปลี่ยนที่อยู่อาศัยในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า โดยรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจมากที่สุดคือหมู่บ้านผู้สูงอายุ เหตุผล คือ ต้องการสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการอยู่อาศัยต้องการสังคมและกิจกรรมที่เหมาะสมกับผู้สูงวัย ส่วนใหญ่มีความสนใจบ้านเดี่ยวชั้นเดียว มีราคาประมาณ 5-10 ล้านบาท ขนาดของพื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน 100 ตารางเมตร โทนสีภายในบ้าน โทนสว่าง สไตล์ไทยร่วมสมัย รูปแบบจำนวนห้องในบ้านที่ต้องการ “2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก 1 ห้องครัว และ 2 ที่จอดรถ” และทำเลบ้านที่สนใจมากที่สุด คือ ชานเมืองที่มีสิ่งแวดล้อมดี เดินทางสะดวก กิจกรรมและบริการที่สนใจสำหรับโครงการผู้สูงอายุ กิจกรรมที่สนใจ 3 อันดับแรก กิจกรรมฟิตเนสและสุขภาพ เช่น การเดิน โยคะ กิจกรรมผ่อนคลายและการฟื้นฟูสุขภาพ เช่น นวดแผนไทย นวดสปา กิจกรรมทางศาสนา เช่น การสวดมนต์ทำบุญ ราคาต่อกิจกรรมต่อครั้ง ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 500 บาท และ บริการที่สนใจ 3 อันดับแรก ทีมแพทย์ดูแลผู้สูงวัยประจำศูนย์ดูแลสุขภาพ นักบริบาลดูแลผู้สูงวัยส่วนตัว โปรแกรมเสริมสร้างความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ กระดูก โดยมีบริการรายเดือนที่สามารถจ่ายได้ในช่วง 15,001 - 25,000 บาท และยังมีบริการเสริมคือ นักบริหารทรัพย์สินและจัดการมรดก เพื่อวางแผนและบริหารทรัพย์สินให้แก่ทายาท โปรแกรมการจัดงานศพตามความประสงค์ เช่น ต้องการผู้ร่วมงานกี่คน ต้องการงานใหญ่แค่ไหน ราคาต่อครั้งต่ำกว่าหรือเท่ากับ 50,000 บาท

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ (ตารางที่ 1) พบว่า ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Evidence) เช่น ความสวยงามของการตกแต่งบ้าน และสภาพแวดล้อมที่เป็นธรรมชาติภายในโครงการ เช่น การมีสวนสาธารณะ พื้นที่สีเขียวเพื่อช่วยส่งเสริมคุณภาพชีวิต และ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ต้องการความปลอดภัย เช่น กล้อง CCTV 24 ชม. การควบคุมคุณภาพวัสดุของที่พักอาศัย สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ด้านกระบวนการ (Process) ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความสะอาดของโครงการ รวมถึง บริการทางการแพทย์และการดูแลสุขภาพในศูนย์ดูแลสุขภาพ ด้านที่ตั้งโครงการ (Place) ทำเลที่สะดวกในการเดินทาง

ใกล้โรงพยาบาลและแหล่งชุมชนเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ด้านราคา (Price) ราคาของบ้านและบริการต้องอยู่ในระดับที่เหมาะสมกับทำเล และคุณภาพของโครงการ ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion) พบว่า การมีบ้านตัวอย่างให้เยี่ยมชม โปรโมชั่นส่วนลดพิเศษ และบริการให้คำปรึกษาก่อนการซื้อ เป็นปัจจัยที่ช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ด้านบุคลากร (People) การดูแลผู้สูงอายุโดยทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ นักบริบาล 24 ชม. มีระบบการจัดการตารางแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ การให้บริการของพนักงานที่เป็นมิตร

โดยสรุป ด้านการตลาดของโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของที่พักอาศัย ความปลอดภัย และบริการด้านสุขภาพของผู้สูงอายุที่ครบวงจร ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยกลุ่มเป้าหมายจำนวน 302 คน แบ่งเป็นผู้ที่ระบุว่าซื้อแน่นอน 218 คน และน่าจะซื้อ 62 คน คิดเป็นสัดส่วนรวมร้อยละ 63 ของกลุ่มเป้าหมายที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อโครงการ โครงการออกแบบมาเพื่อรองรับสังคมสูงวัยในขอนแก่น จุดเด่นของโครงการคือการออกแบบที่อยู่อาศัยให้เหมาะกับผู้สูงวัย พร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ ที่ให้บริการทั้งด้านร่างกาย จิตใจ และสังคม เช่น การฟื้นฟูสุขภาพ กิจกรรมการดูแลจากแพทย์และทีมผู้เชี่ยวชาญ เพื่อสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีอย่างต่อเนื่อง โครงการนี้จึงไม่ใช่แค่ที่อยู่อาศัยหรือสถานดูแลผู้สูงอายุ แต่เป็น “ชุมชนที่เตรียมพร้อมให้ผู้สูงอายุใช้ชีวิตอย่างมีคุณภาพและสุขทั้งกายทั้งใจ” โครงการจะประกอบด้วยบ้านจำนวน 30 หลัง ราคาเช่าระยะยาวหลังละ 6,500,000 บาท ตกแต่งที่เหมาะสำหรับผู้สูงอายุพร้อมเข้าอยู่ได้เลยทันที และศูนย์ดูแลสุขภาพใจกลางหมู่บ้าน

2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการของโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพมีโครงสร้างองค์กรขนาดกลางที่ชัดเจนและไม่ซับซ้อน (ภาพที่ 2) มีการแบ่งหน้าที่และขอบเขตการทำงานของบุคลากรอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โครงการยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรผ่านการอบรมทักษะที่จำเป็นสำหรับงานในโครงการ รวมถึงมีระบบติดตามผลการปฏิบัติงานและการมอบรางวัลให้แก่บุคลากรที่มีผลงานดีเด่น เพื่อกระตุ้นให้พนักงานมีความมุ่งมั่นและรักษาคุณภาพของบริการที่ดี ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรของโครงการอยู่ที่ 474,000 บาท/เดือน คิดเป็น 5,688,000 บาท/ปี

3. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ด้านเทคนิคของโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ โครงการมีการออกแบบที่คำนึงถึงการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุ โครงการตั้งอยู่ตำบลบ้านค้อ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น (ภาพที่ 3) เป็นทำเลที่ตั้งที่ชานเมือง มีสภาพแวดล้อมสีเขียวล้อมรอบ และยังใกล้สถานที่สำคัญเช่น โรงพยาบาล วัด และห้างสรรพสินค้า อีกทั้งยังมีการออกแบบบ้านที่เหมาะสมสำหรับการใช้ชีวิตประจำวันและรองรับการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุ โดยภายในโครงการหมู่บ้านพื้นที่ใช้สอยบ้านรวมทั้งหมด 150 ตารางเมตรต่อหลัง ซึ่งออกแบบให้เหมาะกับการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุ รองรับความสะดวกสบายและความปลอดภัย รวมทั้งยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการทำกิจกรรมเพื่อสุขภาพ และบริการทางการแพทย์ เช่น สวนสาธารณะให้พักผ่อนหย่อนใจ ทางเดินออกกำลังกาย สวนพักผ่อน สระว่ายน้ำ ศูนย์ดูแลสุขภาพ และพื้นที่รองรับกิจกรรมทางสุขภาพอื่น ๆ ภาพที่ 4 และภาพที่ 5

4. ผลการศึกษาความเป็นไปด้านการเงิน

ด้านการเงินโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ โครงการมีต้นทุนการลงทุน 278.80 ล้านบาท และมีแหล่งที่มาของรายได้จากการปล่อยเช่าบ้าน ค่าส่วนกลาง รวมถึงกิจกรรมและบริการในศูนย์ดูแลสุขภาพ รวมทั้งสิ้น 621,609,000 บาท จากสมมติฐานข้อมูลทางการเงิน (ตารางที่ 2) และโครงการยังมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 60,176,118 บาท (ตารางที่ 3) ซึ่งเป็นจำนวนที่มากกว่า 0 แสดงให้เห็นว่าโครงการสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการลงทุนได้ นอกจากนี้ อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ของโครงการอยู่ที่ 19.26% (ตารางที่ 3) ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่คาดหวัง (10%) ทำให้โครงการนี้น่าสนใจในการลงทุน เพราะถือว่าเป็นผลตอบแทนที่สูงและน่าสนใจสำหรับนักลงทุน ในด้านระยะเวลาในการคืนทุนของโครงการคือ 2 ปี 7 เดือน (ตารางที่ 4) ซึ่งต่ำกว่าระยะเวลาโครงการที่กำหนดไว้ 5 ปี แสดงให้เห็นว่าโครงการนี้ซึ่งเป็นระยะเวลาที่สั้นและเป็นจุดแข็งของโครงการนี้ ทำให้โครงการมีความน่าลงทุนในด้านการเงินสูง

สรุป และอภิปรายผล

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน ด้านการตลาดพบว่าผู้สูงอายุมีความต้องการที่อยู่อาศัยเฉพาะกลุ่ม เช่น รูปแบบบ้าน ลักษณะภายนอกบ้าน พื้นที่ใช้สอย การออกแบบที่เอื้อต่อการใช้ชีวิตในวัยสูงอายุ รวมถึงทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อมของหมู่บ้าน เป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อความสนใจและการตัดสินใจเลือกซื้อหมู่บ้าน หรือโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ สอดคล้องกับ จันทิมา โพธิสารัตนะ และธีทัต ตรีศิริโชติ. (2562). การศึกษาด้านการจัดการโครงการมีระบบบริหารชัดเจน แบ่งหน้าที่บุคลากรชัดเจน และพัฒนาโดยการอบรมอย่างเหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับ ศิริพร ศรีอะภัย และอมรวรรณ รังกูล. (2567). ได้ผลว่าการวางแผนในการกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน จะทำให้บุคลากรสามารถดำเนินงานไปในทิศทางที่เหมาะสม การศึกษาด้านเทคนิค โครงการตั้งในทำเลดี เดินทางสะดวก สิ่งแวดล้อมเอื้อต่อสุขภาพ มีการออกแบบบ้านและพื้นที่อย่างเหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ ซึ่งสอดคล้องกับ ณีรนุช อาภาจรัส และคณะ. (2565). การพัฒนามาตรฐานการจัดสิ่งแวดล้อมที่เหมาะสมกับผู้สูงอายุ ระบุไว้ว่าความสำคัญของห้องนอน ห้องน้ำ และสภาพแวดล้อมภายนอกที่ปลอดภัยสำหรับผู้สูงวัย การศึกษาด้านการเงิน โครงการมี NPV เป็นบวก เท่ากับ 60,176,118 บาท IRR อยู่ที่ 19.26% สูงกว่าเกณฑ์ 10% และคืนทุนภายใน 2 ปี 7 เดือน ต่ำกว่ากรอบ 5 ปี สอดคล้องกับศิริพร ศรีอะภัย และอมรวรรณ รังกูล. (2567). ได้ผลศึกษาว่าโครงการเงินลงทุนเริ่มต้น 10 ล้านบาท คืนทุน 4 ปี มี NPV เป็นค่าบวก IRR ที่เหมาะสมและระยะเวลาการคืนทุนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

สรุปได้ว่าโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น มีความเป็นไปได้ทั้งในด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค และด้านการเงิน ซึ่งทำให้โครงการมีความน่าสนใจในการลงทุน และมีความพร้อมที่จะดำเนินการได้สำเร็จในระยะยาว

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น จากผลการศึกษา ควรให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของที่พัก กิจกรรมหลากหลาย ราคาเหมาะสม และสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุ เช่น ควรออกแบบระบบความปลอดภัยให้ครอบคลุม เช่น กล้อง CCTV และอุปกรณ์ฉุกเฉินในบ้านพักเพิ่มกิจกรรมที่หลากหลาย ทั้งเพื่อสุขภาพและนันทนาการ เช่น ฟิตเนส สปา และกิจกรรมสร้างสรรค์ โดยมีราคาที่เหมาะสมในการเข้าใช้บริการ และควรออกแบบภูมิทัศน์และการตกแต่งที่สอดคล้องกับการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุ ให้บรรยากาศร่มรื่นผ่อนคลาย และปลอดภัยต่อการอยู่อาศัย ควรจัดให้มีกระบวนการรักษาความสะอาดและควบคุมคุณภาพอาหารและบริการสุขภาพในโครงการอย่างเข้มงวด เพื่อสร้างความมั่นใจและความสะอาดปลอดภัยให้กับผู้พักอาศัย

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการหมู่บ้านผู้สูงอายุพร้อมศูนย์ดูแลสุขภาพ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ควรขยายพื้นที่เก็บข้อมูลไปยังอำเภอรอบเมืองขอนแก่น เพื่อวิเคราะห์ขนาดและส่วนแบ่งตลาด รวมถึงความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่ยังไม่เคยใช้บริการมาก่อน และควรมีระบบประเมินคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการอย่างต่อเนื่อง เช่น ความพึงพอใจ ความรู้สึกปลอดภัย และสุขภาพด้านต่างๆ ข้อมูลที่ได้จะช่วยให้สามารถปรับปรุงบริการให้เหมาะสมกับความต้องการที่แตกต่างกันของผู้สูงอายุในแต่ละช่วงวัย หรือภาวะสุขภาพ และสามารถนำไปใช้ในการออกแบบและพัฒนาโครงการในอนาคตให้ตอบโจทย์ผู้สูงอายุได้ดียิ่งขึ้น ขยายขอบเขตการศึกษาเพิ่มเติม เช่นศึกษาทฤษฎีด้านการดูแลผู้สูงอายุ หรือนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ประกอบการวิเคราะห์ เพื่อให้การออกแบบบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกมีความทันสมัยและตอบโจทย์ผู้สูงอายุได้มากยิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

กรมกิจการผู้สูงอายุ. (2564). **การดูแลผู้สูงอายุ**. ค้นเมื่อ 20 สิงหาคม 2567, จาก https://www.dop.go.th/th/know/15/741

เกียรติชัย กาฬสินธุ์. (2563). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

จันทิมา โพธิสารัตนะ และธีทัต ตรีศิริโชติ. (2562). การศึกษาคุณลักษณะหมู่บ้านเพื่อเกษียณอายุที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อเกษียณอายุในประเทศไทยของผู้สูงอายุชาวออสเตรเลีย. **Journal of Graduate School of Commerce-Burapha Review**, **13**(2), 20–39.

ณีรนุช อาภาจรัส, อุไรพร ถินสถิตย์, ปาริชาติ จำนงการ, พรรนิกาญจน วังกุ่ม, กัลยลักษณ์ ทับทิมใส, ธีระ ศุภอุดมผล และคณะ. (2565). การพัฒนามาตรฐานการจัดสิ่งแวดล้อมที่เหมาะสมกับผู้สูงอายุ. **วารสารวิจัยทางวิทยาศาสตร์สุขภาพ**, **16**(1), 1-12.

ไตรรัตน์ จารุทัศน์. (2565) **บ้านปลอดภัยวัยเกษียณ**. [หนังสือ (ไม่ได้ตีพิมพ์)] กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ภิรมณ์ แจ้งไธสงค์ และมัลลิกา ธรรมจริยาวัฒน์. (2562). **การวิเคราะห์ด้านเทคนิคและการบริหารโครงการ**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์วิทยาการ.

วาทิต อินทุลักษณ์. (2565). **การจัดการเชิงกลยุทธ์สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจ**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

วิภาวี กฤษณะภูติ, ภัทรพร วีระนาคินทร์, ดารารัตน์ คำภูแสน, อนันต์ คำอ่อน และเบญจวรรณ นัยนิตย์. (2567). สถานการณ์ผู้สูงอายุในจังหวัดขอนแก่นในมิติประชากรศาสตร์และมิติสุขภาพ. **วารสารสังคมศาสตร์ปัญญาพัฒน์**, **6**(1), 27–40. จาก https://so06.tci-thaijo.org/index.php/JSSP/article/view/268758

วิรัตน์ เตชะนิรัติศัย และกฤษฎา ตันเปาว์. (2562). กลยุทธ์การตลาดบริการ (7P's) ที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจแฟรนไชส์ร้านกาแฟพรีเมี่ยมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. **วารสารสันติศึกษาปริทรรศน์ มจร**, **7**(6), 1741-1754.

ศิริพร ศรีอะภัย และอมรวรรณ รังกูล. (2567). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจรีโนเวทบ้านมือสองเพื่อการค้าในเขตอำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น. **วารสารวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการมหาวิทยาลัยขอนแก่น, 17**(2), 112–135. จาก https://so04.tci-thaijo.org/index.php/mbakkujournal/article/view/267497

สถานีโทรทัศน์ไทยพีบีเอส. (2566). **ปัญหาของผู้สูงอายุที่อยู่ตามลำพัง**. ค้นเมื่อ 2 กันยายน 2567, จาก https://theactive.thaipbs.or.th/read/alone-elderly-care

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2561). **สถิติบอกอะไร ผู้สูงวัยปัจจุบันและอนาคต**. ค้นเมื่อ 30 สิงหาคม 2567, จาก http://bit.ly/2kDTxiG

Brigham, E. F. & Houston, J. F. (2019). **Fundamentals of financial management.** (15th ed.). Boston, MA: Cengage Learning.

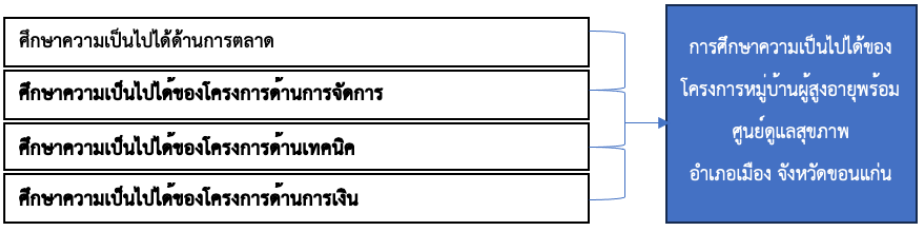
Porter, M. E. (1998). **Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors**. New York, NY: Free Press.

Sekaran, U. & Bougie, R. (2020). **Research Methods for Business: A Skill-Building Approach.** (8th ed.). Haddington: John Wiley and Sons.

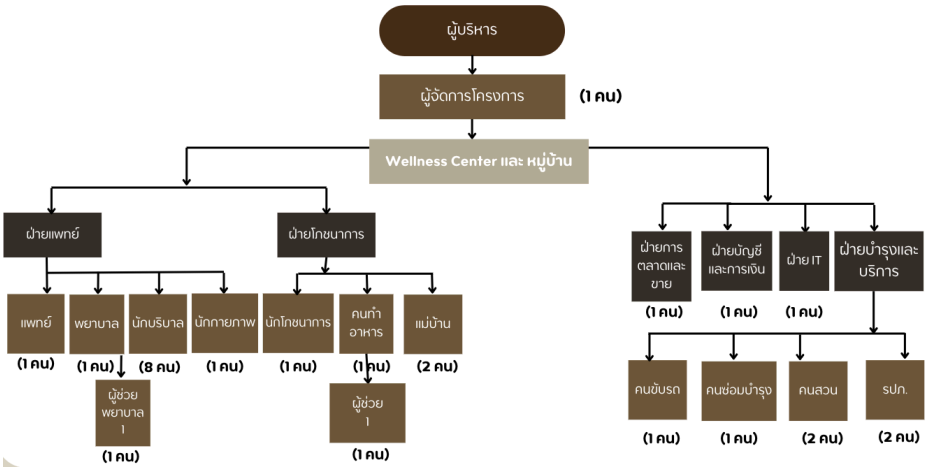
Teoli, M. J. S., Sanvictores, M. L. & An, L. (2023). **SWOT Analysis. In: StatPearls [Internet]**. Treasure Island (FL): StatPearls Publishing. Retrieved August 14, 2024, from https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/30725987/

The Opener. (2566). **จัด 20 อันดับประเทศที่มี 'ประชากรสูงวัย' มากที่สุดในโลก**. ค้นเมื่อ 2 กันยายน 2567, จาก https://theopener.co.th/

Yamane, T.1967. **Statistics, An Introductory Analysis.** 2nd Ed. New York: Harper and Row.

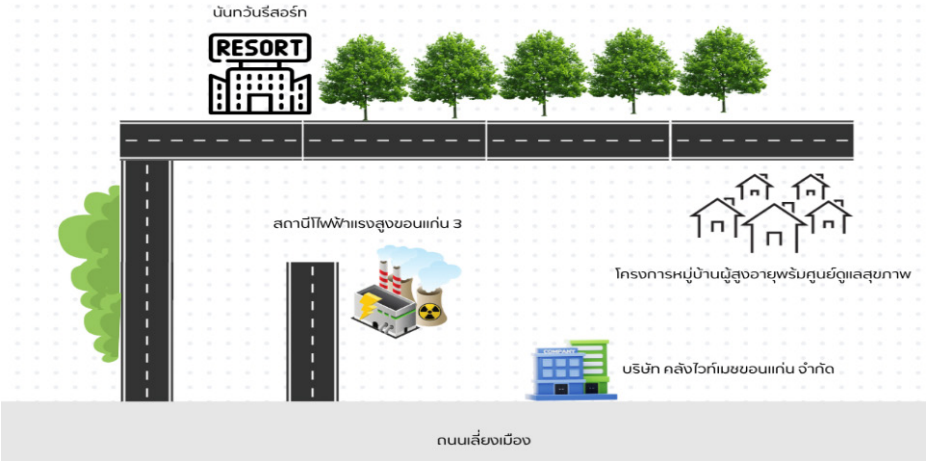


ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 2 ผังโครงสร้างองค์กร

หมายเหตุ ( ) แสดงอัตราจำนวนพนักงาน



ภาพที่ 3 ทำเลที่ตั้งโครงการ



ภาพที่ 4 ตัวอย่างการออกแบบภายนอกบ้านที่รองรับการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุ



ภาพที่ 5 ตัวอย่างการออกแบบภายในบ้านที่รองรับการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุ

ตารางที่ 1 ผลการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด 7 ด้านที่มีระดับความสำคัญ 3 อันดับแรก

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
(1) **ด้านผลิตภัณฑ์** (Product)		
1. ความปลอดภัย เช่น กล้อง CCTV 24 ชม. ระบบแจ้งเตือน เมื่อเกิดอุบัติเหตุภายในห้อง ระบบกันไฟไหม้ เป็นต้น	4.79	0.47
2. การควบคุมคุณภาพวัสดุของที่พักอาศัย	4.69	0.52
3. การมีอุปกรณ์กู้ชีพฉุกเฉินภายในบ้าน และ ส่วนกลางหมู่บ้าน	4.40	0.53
(2) **ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ**(Physical Evidence)		
1. ความสวยงามการตกแต่ง มีความสัมพันธ์กับการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุ	4.76	0.43
2. สาธารณูปโภคส่วนกลาง	4.59	0.56
3. สภาพแวดล้อมที่เป็นธรรมชาติ รอบโครงการ	4.43	0.55
(3) **ด้านกระบวนการ** (Process)		
1. การดูแลความสะอาดภายในโครงการ	4.74	0.54
2. การควบคุมคุณภาพ ความสะอาดของอาหาร และเครื่องดื่มภายในศูนย์ Wellness	4.69	0.50
3. บริการรับรถส่งจากโครงการ เช่น ไปทำกิจกรรมของ wellness	4.66	0.52
(4) **ด้านราคา** (Price)		
1. ราคากิจกรรมหลากหลายให้ เลือกซื้อ เช่น ฟิตเนส เย็บปักถักร้อย ทำสปา กายภาพบำบัด เป็นต้น	4.84	0.41

ตารางที่ 1 ผลการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด 7 ด้านที่มีระดับความสำคัญ 3 อันดับแรก (ต่อ)

ราคาบ้าน	4.67	0.49
2. ราคาบริการหลากหลายให้ เลือกซื้อ เช่น อาหารเพื่อสุขภาพ ตรวจเช็คร่างกาย ทำความสะอาดบ้านและสวน เป็นต้น	4.19	0.50
(5) **ด้านที่ตั้งโครงการ** (Place)		
1. ความสะดวกสบายในการเดินทาง	4.70	0.54
2. ทำเลที่ตั้งโครงการ เช่น ใกล้สถานที่สำคัญ โรงพยาบาล เป็นต้น	4.69	0.48
3. สามารถใช้รถสาธารณะได้	4.36	0.55
(6) **ด้านการส่งเสริมการตลาด**(Promotion)		
1. การมีบ้านตัวอย่างให้เยี่ยมชม	4.75	0.49
2. จัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ของสมนาคุณส่วนลดพิเศษ	4.69	0.51
3. ที่ปรึกษาการขายมืออาชีพ ให้คำแนะนำผลิตภัณฑ์อย่างละเอียด	4.67	0.54
(7) **ด้านบุคลากร** (People)		
1. การดูแลสุขภาพผู้ใช้บริการในโครงการ บริการ 24 ชั่วโมง	4.70	0.49
2. ระบบจัดการตารางแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ	4.70	0.55
3. การให้บริการและการดูแล ด้วยความสุภาพดุจญาติมิตร	4.65	0.54

ตารางที่ 2 สรุปการเงินของโครงการโดยประมาณงบกำไรขาดทุนโครงการ (กรณีปล่อยเช่าบ้านครบทุกหลังภายใน 5 ปี)

รายการ	ปีที่0	ปีที่ 1 (บาท)	ปีที่ 2 (บาท)	ปีที่ 3 (บาท)	ปีที่ 4 (บาท)	ปีที่ 5 (บาท)	รวมทั้งหมด (บาท)
รายรับ							
บ้าน (หลัง)		15	12	3	-	-	30
รายได้จากการปล่อยเช่าบ้าน		97,500,000	78,000,000	19,500,000	-	-	195,000,000
รายได้ค่าส่วนกลาง		303,750	546,750	607,500	607,500	607,500	2,673,000
รวมรายรับปล่อยเช่าบ้าน		97,803,750	78,546,750	20,107,500	607,500	607,500	197,673,000
ศูนย์ดูแลสุขภาพ		**ขายได้ (80%)**	**ขายได้ (100%)**	**ขายได้ (100%)**	**ขายได้ (100%)**	**ขายได้ (100%)**	40
ห้องรวม 20 เตียง เดือนละ 45,000 บาท		8,640,000	10,800,000	10,800,000	10,800,000	10,800,000	51,840,000
ห้องเดี่ยว 1 เตียง เดือนละ 80,000 บาท (5ห้อง)		4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	24,000,000
ห้องเดี่ยว 2 เตียง เดือนละ 70,000 บาท (3ห้อง)		3,360,000	5,040,000	5,040,000	5,040,000	5,040,000	23,520,000
ห้องเดี่ยว 3 เตียง เดือนละ 60,000 บาท (3ห้อง)	-	4,320,000	6,480,000	6,480,000	6,480,000	6,480,000	30,240,000
ประมาณรายได้จากกิจกรรมในศูนย์ดูแลสุขภาพ	-	1,536,000	1,920,000	1,920,000	1,920,000	1,920,000	9,216,000
ประมาณรายได้จากการใช้บริการแพทย์ในศูนย์ดูแลสุขภาพ	-	32,400,000	58,320,000	64,800,000	64,800,000	64,800,000	285,120,000
รวมรายรับศูนย์ดูแลสุขภาพ	-	55,056,000	87,360,000	93,840,000	93,840,000	93,840,000	423,936,000
รวมรายรับทั้งหมด	-	152,859,750	165,906,750	113,947,500	94,447,500	94,447,500	621,609,000

ตารางที่ 2 สรุปการเงินของโครงการโดยประมาณงบกำไรขาดทุนโครงการ (กรณีปล่อยเช่าบ้านครบทุกหลังภายใน 5 ปี) (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 0 (บาท)	ปีที่ 1 (บาท)	ปีที่ 2 (บาท)	ปีที่ 3 (บาท)	ปีที่ 4 (บาท)	ปีที่ 5 (บาท)	รวมทั้งหมด (บาท)
รายจ่าย							
ค่าที่ดิน	14,400,000	-	-	-	-	-	14,400,000
ค่าก่อสร้างบ้าน 30 หลัง	90,000,000	-	-	-			90,000,000
ค่าตกแต่งบ้าน อุปกรณ์+เฟอร์ 30 หลัง	10,107,000	-	-	-			10,107,000
รวมรายจ่ายส่วนบ้าน	114,507,000	-	-	-			114,507,000
รายจ่ายส่วน Wellness							
ค่าก่อสร้างส่วนกลาง wellness center	139,384,000		-	-			139,384,000
ค่าตกแต่งภายในและอุปกรณ์ คิดเป็น 15% จากค่าก่อสร้าง	20,907,600		-	-			20,907,600
ค่าตกแต่งสวนสาธารณะ	3,340,000		-	-			3,340,000
ประมาณค่าวัตถุดิบอาหาร (คิด 2% จากรายรับทั้งหมด)		3,057,195	3,318,135	2,278,950	1,888,950	1,888,950	12,432,180
ประมาณค่าซักรีด (0.5% จากรายรับทั้งหมด)		764,299	829,534	569,738	472,238	472,238	3,108,045
ประมาณการค่าน้ำ-ไฟ (2.5% จากรายรับศูนย์ดูแลสุขภาพ)		1,376,400	2,184,000	2,346,000	2,346,000	2,346,000	10,598,400
รวมรายจ่ายส่วนศูนย์ดูแลสุขภาพ	163,631,600	5,197,894	6,331,669	5,194,688	4,707,188	4,707,188	189,770,225

ตารางที่ 2 สรุปการเงินของโครงการโดยประมาณงบกำไรขาดทุนโครงการ (กรณีปล่อยเช่าบ้านครบทุกหลังภายใน 5 ปี) (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 0 (บาท)	ปีที่ 1 (บาท)	ปีที่ 2 (บาท)	ปีที่ 3 (บาท)	ปีที่ 4 (บาท)	ปีที่ 5 (บาท)	รวมทั้งหมด (บาท)
รายจ่ายส่วนอื่น ๆ							
ค่าจ้างบุคลากร (ปีที่ 0 จ้างการตลาด2เดือน/ครั้ง)	96,000	5,688,000	5,688,000	5,688,000	5,688,000	5,688,000	28,536,000
ค่าการตลาดและโฆษณา	70,000	70,000	50,000	50,000	50,000	50,000	340,000
ค่าใช้จ่ายทางกฎหมาย เช่น ค่าจดทะเบียนบริษัท	300,000	-	-	-			300,000
ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนหมู่บ้านจัดสรร	100,000	-	-	-			100,000
ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	100,000	-	-	-			100,000
ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ (3.3%)	-	5,044,372	5,474,923	3,760,268	3,116,768	3,116,768	20,513,097
ค่าบำรุงรักษาโครงการ	-	500,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	4,500,000
รวมรายจ่ายส่วนอื่น ๆ	666,000	11,302,372	12,212,923	10,498,268	9,854,768	9,854,768	54,389,097
รวมรายจ่ายทั้งหมด	278,804,600	16,500,266	18,544,592	15,692,955	14,561,955	14,561,955	358,666,322
กำไรจากการดำเนินงาน	(278,804,600)	136,359,485	147,362,159	98,254,545	79,885,545	79,885,545	262,942,678
กำไรก่อนหักภาษี	(278,804,600)	136,359,485	147,362,159	98,254,545	79,885,545	79,885,545	262,942,678
หักภาษีเงินได้นิติบุคคล (20%)	-	27,271,897	29,472,432	19,650,909	15,977,109	15,977,109	108,349,456
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	(278,804,600)	109,087,588	117,889,727	78,603,636	63,908,436	63,908,436	154,593,222

ตารางที่ 3 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราส่วนลด (PVIF10%,5)	มูลค่าปัจจุบัน
ปีที่ 0	(278,804,600)	1.0000	(278,804,600)
ปีที่ 1	109,087,588	0.9091	99,171,526
ปีที่ 2	117,889,727	0.8264	97,424,070
ปีที่ 3	78,603,636	0.7513	59,054,912
ปีที่ 4	63,908,436	0.6830	43,649,462
ปีที่ 5	63,908,436	0.6209	39,680,748
NPV			60,176,118
IRR			19.26%

ตารางที่ 4 การคำนวณระยะเวลาคืนทุนโครงการ

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	คงเหลือ
ปีที่ 0	(278,804,600)	(278,804,600)
ปีที่ 1	109,087,588	(169,717,012)
ปีที่ 2	117,889,727	(51,827,286)
ปีที่ 3	78,603,636	26,776,350
ปีที่ 4	63,908,436	90,684,786
ปีที่ 5	63,908,436	154,593,222

หมายเหตุ ระยะเวลาการคืนทุนของโครงการคืนทุนที่ 2 ปี 7 เดือน