

การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่น ในย่านวงเวียนพระราม 5 ถนนราชพฤกษ์ THE STUDY OF RUNNING JAPANESE SCHOOL IN RAMA V CIRCLE AREA RATCHAPRUK ROAD

ลลิตา เงินวิวัฒน์¹

¹บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต การจัดการวิสาหกิจสำหรับผู้บริหาร สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น E-mail:tleeyes@hotmail.com

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ ในการเปิดสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นย่านวงเวียนพระราม 5 ถนนราชพฤกษ์ โดยการศึกษาครอบคลุมทั้งในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหารจัดการ และด้านการเงิน เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจถึงความคุ้มค่าและความเหมาะสมในการลงทุน ตลอดจนเพื่อเข้าใจถึงปัญหา อุปสรรค และแนวทางการปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจได้อย่างเหมาะสม ผลศึกษา พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือวัยทำงานและนักเรียนนักศึกษาที่ต้องการพัฒนาทักษะทางภาษาที่สาม ผู้ซึ่งอาศัยอยู่ในย่าน ถนนราชพฤกษ์ นครอินทร์ กาญจนภิเษก และบรมราชชนนี หากรายได้เป็นไปตามเป้าหมายมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) จะอยู่ที่ 1,429,060 บาท และผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 41.46 โดยมีระยะเวลาคู่มือทุน อยู่ที่ 2.3 ปี

คำสำคัญ : การศึกษาความเป็นไปได้

Abstract

The aim of this research is to study and analyze the feasibility of investment in Japanese school in Rama V circus area Ratchapruck Rd. in aspect of marketing, technical, management and finance to provide data for decision making. The worthiness, suitability and project management methodology were considered to identify problems and threats as well as solutions for improving business management. The result indicated that this project is feasible for the investment. The target groups of customer are working age and student, whose would like to improve third language skill, living in Ratchapruck Rd., Nakorn-in Rd., Kanchanapisek Rd., and Borromratchonnee Rd. If the income reached the target, the net present value (NPV) was 1,429,060 baht, internal rate of return (IRR) was 41.46%, and break event time was 2.3 years.

Keywords : The feasibility of investment.

1. บทนำ

ในปัจจุบันนักลงทุนชาวต่างชาติได้เข้ามาลงทุนในประเทศไทยจำนวนมากและหนึ่งในนักลงทุนต่างชาติอันดับต้นๆ นั้นคือนักลงทุนชาวญี่ปุ่น มีบริษัทสัญชาติญี่ปุ่นในประเทศไทยปี 2556 จำนวน 1,546 บริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 57.1 ของการลงทุนในอาเซียนทั้งหมดและยังมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอีก เนื่องจากข้อตกลงทางการค้าและแผนยุทธศาสตร์ที่ทำร่วมกันระหว่างอาเซียนกับญี่ปุ่น [1] ด้านแรงงาน กระทรวงแรงงานไทยมีโครงการที่ร่วมกับองค์กรพัฒนาแรงงานระดับนานาชาติของญี่ปุ่น (IM Japan) รับสมัครคัดเลือกและจัดส่งคนไทยไปฝึกงานที่ญี่ปุ่นเป็นประจำทุกปี ส่วนด้านการศึกษา รัฐบาลญี่ปุ่นและสถาบันการศึกษาของญี่ปุ่นได้เปิดโอกาสมอบทุนการศึกษาให้แก่นักเรียน นักศึกษาชาวไทยอยู่เป็นประจำทุกปี ดังนั้นภาษาญี่ปุ่นจึงเป็นภาษาต่างประเทศที่ได้รับความนิยมจากชาวไทย และมีแนวโน้มที่จะได้รับความนิยมมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งก่อให้เกิดการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่นขึ้นในสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชนในระดับตั้งแต่มัธยมศึกษาจนถึงมหาวิทยาลัย ดังนั้นธุรกิจของสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นมีการขยายตัวและเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาดลดลง ผู้ประกอบการธุรกิจสถาบันภาษาแต่ละรายจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงในธุรกิจค่อนข้างมาก เช่น การเงิน การตลาด และการจัดการ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นอยู่ 2 กลุ่มใหญ่ๆ ด้วยกัน คือ กลุ่มนักเรียนนักศึกษาในระบบ และกลุ่มคนทั่วไปที่เรียนเพื่อประกอบอาชีพหรือเสริมทักษะทางภาษา ซึ่งจะเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีจำนวนไม่น้อยและยิ่งจะทวีจำนวนมากขึ้นตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจระหว่างไทยและญี่ปุ่น [2] ดังนั้น ธุรกิจสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นจึงมีความสนใจที่จะศึกษาความเป็นไปได้ที่จะเปิดสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นในย่านวงเวียนพระราม 5 ถนนราชพฤกษ์ [3,4] ซึ่งเล็งเห็นว่าทำเลที่ตั้งแห่งนั้นจะได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก โดยข้อมูลจากการสำรวจรอบวงเวียนพระราม 5 บนถนนราชพฤกษ์ ในรัศมี 5-10 กิโลเมตร พบว่า มีประชากรหนาแน่นมากกว่า 50,000 คน มีหมู่บ้านโครงการขนาดใหญ่มากถึง 100 โครงการ โดยมีหมู่บ้านตั้งแต่ระดับราคา 4-200 ล้านบาท ซึ่งถือว่าเป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อค่อนข้างสูง อีกทั้งยังตั้งอยู่ใกล้โรงเรียน เช่น โรงเรียนอนุบาลเด่นหล้า พระราม 5, โรงเรียนสารสาสน์วิเทศ ราชพฤกษ์ และโรงเรียนเตรียมอุดมศึกษาพัฒนาการ นนทบุรี เป็นต้น

2. วิธีการศึกษา

วิธีการศึกษานี้ จะการดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

- 1. ทำการศึกษาด้านการตลาด
- 2. ทำการศึกษาด้านวิศวกรรม
- 3. ทำการศึกษาด้านการบริหาร
- 4. ทำการศึกษาด้านการเงิน

3. ผลการศึกษา

การวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อกำหนดรูปแบบและขนาดของโรงเรียนกวดวิชาที่เหมาะสม รวมทั้งการวางแผนด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหาร และด้านการเงิน

นิปปอน ฟาสต์ เป็นธุรกิจสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่น ให้บริการด้านการสอนภาษาญี่ปุ่นตั้งแต่บทเรียนระดับต้นสำหรับผู้ที่ไม่มีความรู้พื้นฐาน ภาษาญี่ปุ่นธุรกิจ ภาษาญี่ปุ่นเพื่อการท่องเที่ยว ไปจนถึงระดับสูงตามความต้องการของผู้เรียน โดยสถาบันตั้งอยู่ในย่านวงเวียนพระราม 5 ถนนราชพฤกษ์

3.1 การศึกษาด้านการตลาด

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน (Competitive Environment)

การศึกษาสภาวะการแข่งขันของธุรกิจสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นในย่านวงเวียนพระราม 5 ถนนราชพฤกษ์ โดยใช้ Five Forces Model ในการพิจารณาการแข่งขันในธุรกิจซึ่งจะเป็นตัวกำหนดความสามารถในการทำกำไร

- 1. ความเสี่ยงจากผู้เข้าแข่งขันรายใหม่ (The Threat of New Entrants) บริเวณเป็นเกล้า และบางแค ส่วนทางฝั่งธนบุรี จะอยู่ในย่านบางวงศ์วาน แคราย ซึ่งมีสภาพการจราจรที่แออัดมากทำให้ต้องเผื่อเวลาในการเดินทางเป็นเวลานาน และจำนวนนักเรียนต่อห้องมีจำนวนมาก นับได้ว่าเป็นโอกาสอันดีของผู้แข่งขันรายใหม่ที่จะเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก
- 2. อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (The Bargaining Power of Suppliers) Suppliers ที่มีบทบาทสำคัญที่สุดสำหรับธุรกิจสถาบันสอนภาษา ได้แก่ บุคลากรครูผู้ทำหน้าที่ในการให้ความรู้ด้านวิชาการแก่นักเรียน และเนื่องจากเป็นโรงเรียนสอนภาษาจึงจำเป็นต้องมีครูผู้สอนที่เป็นเจ้าของภาษาด้วย ส่งผลให้อำนาจการต่อรองของบุคลากรครูเหล่านี้จึงอยู่ในระดับสูง
- 3. อำนาจการต่อรองของผู้บริโภค (The Bargaining Power of Customers) ในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจผู้ซื้อหรือนักเรียนจึงมีอำนาจการต่อรองอยู่ในระดับที่สูงในทางตรงข้ามสถาบันใดที่เป็นที่ยอมรับและมีชื่อเสียงในหมู่นักเรียนแล้วอำนาจการต่อรองของนักเรียนเหล่านี้ก็จะลดต่ำลง
- 4. ความเสี่ยงจากสินค้า หรือบริการทดแทน (The Threat of Substitute Products and Services)

สินค้าทดแทนของธุรกิจสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่น ได้แก่ การเรียนกับผู้สอนอิสระที่ส่วนใหญ่เป็นอาจารย์ที่สอนภายในโรงเรียนมัธยมหรือมหาวิทยาลัย ชาวญี่ปุ่นที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย รวมทั้งผู้ที่เคยเดินทางไป

ศึกษาต่อณ.ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งการเรียนการสอนรูปแบบนี้มีผลกระทบโดยตรงกับธุรกิจสถาบันสอนภาษาเนื่องจากมีความยืดหยุ่นทั้งด้านหลักสูตร เวลาในการเรียนการสอนและสถานที่

5. ความเข้มข้นของสภาพการแข่งขันระหว่างคู่แข่งกันในอุตสาหกรรม (The Intensity of Rivalry between Competitors)

จากการสำรวจคู่แข่งกันในอุตสาหกรรมพบว่าบริเวณถนนราชพฤกษ์ ย่านใกล้เคียงวงเวียนพระราม 5 มีสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นอยู่เพียงแห่งเดียว ซึ่งตั้งอยู่ในหมู่บ้านจัดสรรที่ห่างจากถนนเมนหลัก คือ บ้านเพลินภาษา

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นที่เป็นคู่แข่งทางการค้า

ชื่อสถาบัน	รายละเอียด
บ้านเพลินภาษา	ราคาถูก เป็นกิจการในครัวเรือน อยู่ในหมู่บ้านเดินทางลำบาก เน้นคอร์สเรียนสำหรับเด็กและมีการเปิดให้เช่าห้องพักเป็น Service Apartment อยู่ร่วมกัน
โรงเรียนสอนภาษาและวัฒนธรรมญี่ปุ่น วาเซดะ	มีชื่อเสียงและเป็นสถาบันร่วมทุนกับมหาวิทยาลัยจากญี่ปุ่น โดยตรง ราคาสูง การเรียนการสอนเข้มข้น ดำเนินการสอนโดยครูเจ้าของภาษาที่มีคุณวุฒิต่างการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่น สาขาอยู่ริมซึ่งไกลจากนิปปอน ฟาสต์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยใช้วิธี SWOT Analysis

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

- 1. ผู้บริหารรักในธุรกิจทางด้านการศึกษาและภาษาญี่ปุ่น
- 2. มีอาจารย์ผู้สอนที่เชี่ยวชาญ เป็นเจ้าของภาษา
- 3. มีหลักสูตร และเนื้อหาในการสอนที่สถาบันพัฒนาเอง เพื่อการพัฒนาทักษะการสื่อสารภาษาญี่ปุ่น
- 4. ให้ความสำคัญกับการประเมินผลการเรียนของผู้เรียนอย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนมีการประเมินผลการสอนของครูผู้สอนด้วย เพื่อปรับปรุงรูปแบบการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น
- 5. มีการจัดกิจกรรมพิเศษให้แก่ผู้เรียนเพื่อเพิ่มความสนุกสนาน และกระชับความสัมพันธ์
- 6. สถาบันมีขนาดเล็กควบคุมด้านคุณภาพได้ดี มีความยืดหยุ่นสูง
- 7. มีจำนวนนักเรียนต่อห้องที่เหมาะสมในแต่ละรูปแบบการสอน
- 8. ทำเล ที่ตั้ง เดินทางสะดวกต่อผู้พักอาศัยในย่านนั้นและอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า ผู้ปกครองสามารถมาส่งบุตรหลาน
- 9. จัดทำเว็บไซต์และเฟสบุ๊ค แฟนเพจ ให้ผู้เรียนหรือผู้ปกครองสามารถดูข้อมูล ตลอดจนปรึกษาปัญหาได้ตลอดเวลา

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

- 1. เป็นสถาบันเปิดใหม่ยังไม่มีความรู้ และยังไม่เป็นที่รู้จัก
- 2. ยังไม่มีฐานลูกค้ารองรับเป็นธุรกิจขนาดเล็กมีเงินทุนที่จะใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์น้อยกว่าสถาบันสอนภาษาขนาดใหญ่
- 3. เป็นสถาบันใหม่มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการเฟ้นหาบุคลากรครูผู้สอนที่มีความสามารถ ซึ่งอาจต้องเสียค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมเพื่อในการเรียนการสอนเป็นไปในแนวทางเดียวกันกับวิสัยทัศน์ พันธกิจและวัตถุประสงค์ของโรงเรียนกวดวิชาที่ได้ตั้งไว้

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. ธุรกิจประเภทนี้ได้รับความนิยมในปัจจุบัน และแนวโน้มความต้องการยังมีสูงมากอย่างต่อเนื่องด้วยสภาพเศรษฐกิจสังคม และการทำงานในปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูง สร้างความตื่นตัวในกลุ่มผู้เรียนในการเรียนภาษามากขึ้น
2. กระแสความนิยมของการเรียนภาษาญี่ปุ่นยังคงมีอย่างต่อเนื่อง เพราะนักท่องเที่ยวชาวไทยได้รับการยกเว้นวีซ่าจากญี่ปุ่น ทำให้คนไทยสามารถไปท่องเที่ยวญี่ปุ่นได้ง่ายและบ่อยขึ้น
3. สถาบันสอนภาษาเป็นธุรกิจที่ได้รับการยกเว้นภาษี เพราะจดทะเบียนเป็นธุรกิจที่ให้บริการทางการศึกษา

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

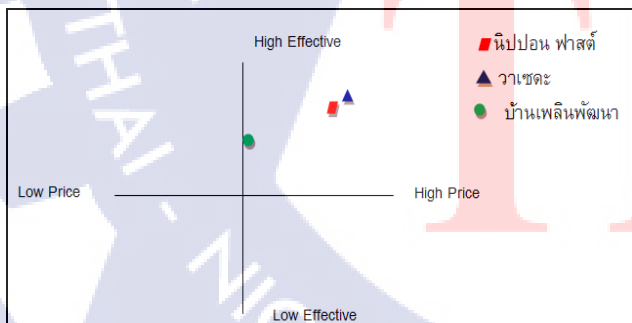
1. แม้จะมีความต้องการเหลืออยู่มากในตลาดและเป็นธุรกิจที่น่าสนใจในการลงทุน สถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นรายใหญ่ที่มีชื่อเสียงมานานมีการพัฒนาวิชาและครูสอนให้มีความหลากหลายและมีเทคนิคต่างๆ มากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เรียน การบอกต่อกันในหมู่ผู้เรียนมีผลต่อการตัดสินใจเข้าเรียนอย่างมาก
2. การเข้ามาดำเนินธุรกิจของสถาบันภาษาของหน่วยงานภาครัฐมากขึ้น เช่น การเปิดคอร์สอบรมระยะสั้นของมหาวิทยาลัยต่างๆ
3. การแข่งขันสูง และคู่แข่งมีศักยภาพทางการแข่งขัน

Segmentation, Targeting and Positioning (STP)

Segmentation เป็นการแบ่งกลุ่มลูกค้าตามผู้ที่อาศัยอยู่ในย่านใกล้เคียงกับสถาบัน ย่านถนนราชพฤกษ์ ถนนบรมราชชนนี ถนนนครอินทร์ เป็นต้น, แบ่งตามอาชีพของลูกค้าเป็นนักเรียน นักศึกษา และพนักงานบริษัท และแบ่งตามวัตถุประสงค์ในการเรียน เพื่อสอบแข่งขัน หรือเพื่อเพิ่มทักษะทางด้านภาษา

Targeting กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่น นิปปอน ฟาสต์ คือ ตลาดที่มีกำลังซื้อค่อนข้างสูง

Positioning สถาบันนิปปอน ฟาสต์ เลือกที่จะวางตำแหน่งตัวเองเป็น “สถาบันภาษาญี่ปุ่น เพื่อการพัฒนาทักษะในทุกด้าน” โดยเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งตามผังการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ด้านล่างจะพบว่าเรามีระดับราคาอยู่ในระดับกลาง แต่เน้นคุณภาพในการสอนให้ใช้งานได้จริงครบทุกทักษะในราคาที่ถูกกว่าคู่แข่งเล็กน้อย



รูปที่ 1 Perception Map เปรียบเทียบกับคู่แข่งสำคัญ

การวิเคราะห์ส่วนประสมการตลาด และกลยุทธ์องค์กร

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ผลิตภัณฑ์ของสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่น นิปปอน ฟาสต์ นั้นมุ่งเน้นการสอนครอบคลุมทุกทักษะในการสื่อสารภาษาญี่ปุ่นทั้งการพูด อ่าน เขียนและฟัง คอร์สเฉพาะซึ่งรูปแบบการเรียนในห้องมีจำนวนผู้เรียนที่เหมาะสมไม่เกิน 15 คน

ด้านราคา (Price) กำหนดราคาใกล้เคียงกับคู่แข่งที่มีอยู่ในตลาด โดยค่าเล่าเรียนมีเริ่มต้นตั้งแต่ 6,900 บาท ไปจนถึง 15,000 บาท ต่อ 40 ชั่วโมงการสอน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การสมัครด้วยตัวเองที่สถาบัน การรับรองผ่านทางโทรศัพท์ และการสมัครผ่านทางอินเทอร์เน็ต สำหรับการติดต่อสอบถามและการสืบหาข้อมูล สามารถทำได้โดยการสอบถามจากเจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ที่สถาบันโดยตรง การสอบถามทางโทรศัพท์ และจากอินเทอร์เน็ตผ่านเว็บไซต์หรือเฟสบุ๊คของทางโรงเรียน

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) โดยสถาบันมีการกำหนดกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดไว้ดังนี้

- แผ่นพับประชาสัมพันธ์เผยแพร่ข้อมูลสถาบัน รูปแบบการเรียนการสอน หลักสูตรที่เปิดสอน และค่าใช้จ่ายในการเรียนแต่ละคอร์ส บุคลากรครูผู้สอน และช่องทางติดต่อกับทางสถาบัน เพื่อแจกให้กับบุคคลที่สนใจ
- จัดทำเว็บไซต์และเฟสบุ๊คของสถาบันเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงข้อมูล รายละเอียดต่างๆ ได้ตลอดเวลา เช่น ในเฟสบุ๊คชักชวนให้ผู้เรียนหรือผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรมตอบคำถามต่างๆ เพื่อให้ส่วนลดหรือเป็นช่องทางการให้ข้อมูลเมื่อผู้สนใจสามารถชักถามได้แบบเรียลไทม์

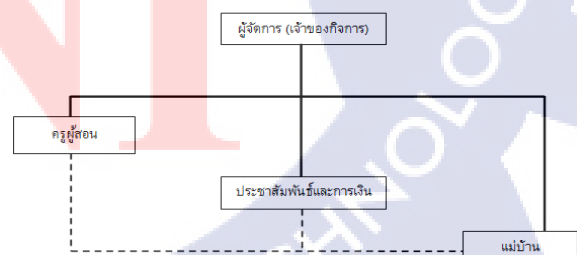
3.2 การศึกษาด้านเทคนิค

สถานที่ตั้งของสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่น นิปปอน ฟาสต์ เป็นอาคารพาณิชย์ 2 คูหา ความสูง 4 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 8 เมตร ความลึก 12 เมตร ตั้งอยู่ที่ถนนราชพฤกษ์ ตำบลขุนทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี เป็นย่านชุมชน ติดถนนใหญ่กว้างขวาง สถานที่จอดรถสะดวก อยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าและร้านอาหาร

3.3 การศึกษาด้านการบริหารจัดการ

โครงสร้างองค์กร หน้าที่ และความรับผิดชอบ

เนื่องจากโรงเรียนกวดวิชานี้ มีลักษณะในการดำเนินงานเป็นรูปแบบของบุคคลธรรมดา ดังนั้นเพื่อความคล่องตัวและมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ จึงได้มีการกำหนดโครงสร้างองค์กร ดังนี้



รูปที่ 2 แผนผังโครงสร้างสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นนิปปอนฟาสต์

3.4 การศึกษาด้านการเงิน

สมมติฐานในการลงทุน

สำหรับโครงการธุรกิจสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่น จะใช้เงินลงทุนจากเงินส่วนตัวของเจ้าของกิจการเป็นเงินตั้งต้นในการลงทุน มีวิธีประมาณการต้นทุนโดยแบ่งต้นทุนออกเป็น 2 ประเภท คือค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

1. เงินทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน

เงินลงทุนทั้งหมดของโครงการ คือ 2,000,000 บาท โดยเงินลงทุนส่วนตัว

2. สมมติฐานทางการเงิน

2.1 ประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรก 1,733,680 บาท

ตารางที่ 2 ประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรก

รายการ	จำนวน	ราคาหน่วย	รวม
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
ค่าเช่าอาคารก่อนเปิดกิจการ	5	30,000	150,000
ค่าตกแต่งอาคารและสถานที่		400,000	400,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง	11	28,000	308,000
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียน			500
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด			21,500
รวม			880,000
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน			
ชุดโซฟา	1	28,000	28,000
เก้าอี้ที่พนักของนักเรียน	20	800	16,000
โทรทัศน์สี 32" พร้อมชั้นวาง	1	23,000	23,000
เครื่องเสียง		5,000	5,000
ชั้นวางหนังสือ	2	2,850	5,700
เครื่องทำน้ำเย็น	3	5,000	15,000
เคาท์เตอร์ต้อนรับ	1	18,000	18,000
เครื่องคอมพิวเตอร์และ UPS	1	20,000	20,000
ปริ้นเตอร์	1	2,500	2,500
ตู้สำหรับจัดเก็บเอกสาร	1	2,300	2,300
เครื่องถ่ายเอกสารพร้อมแฟกซ์	1	28,500	28,500
โต๊ะและเก้าอี้ผู้จัดการ	1	9,000	9,000
ชุดโต๊ะพนักสำหรับอาจารย์	1	29,500	29,500
เก้าอี้สำนักงาน	5	1,200	1,200
บอร์ดประชาสัมพันธ์	1	1,500	1,500
รวม			205,200
อุปกรณ์ในห้องเรียน			
โต๊ะเลคเชอร์	120	1,200	144,000
โต๊ะเก้าอี้ครูผู้สอน	8	2,200	17,600
คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก	8	17,000	136,000
ชุดลำโพง	8	500	4,000
ชุดโปรเจคเตอร์	8	42,000	336,000
ไวท์บอร์ด	8	1,360	10,880
รวม			648,480
รวมเงินลงทุนเริ่มแรก			1,733,680

การวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุน

อัตราค่าไถ่ในปีแรกอยู่ที่ร้อยละ 19.06 เนื่องจากรายได้ในช่วงปีแรกต่ำและมีต้นทุนในการลงทุนก่อนเริ่มดำเนินการ ในปีต่อๆ มามีอัตราค่าไถ่ที่ค่อนข้างคงที่ และอยู่ในเกณฑ์ดีสำหรับธุรกิจสถาบันสอนภาษา

ตารางที่ 3 ประมาณการอัตราค่าไถ่สุทธิ

รายการ	2016	2017	2018	2019	2020
	0	1	2	3	4
ค่าไถ่ส่วนเกิน	2,280,000	2,520,000	2,484,000	2,736,000	2,688,000
ค่าไถ่(ขาดทุน)สุทธิ	434,497	621,567	529,991	826,304	717,028
อัตราค่าไถ่สุทธิ	19.06%	24.67%	21.34%	30.20%	26.68%

ระยะเวลาคู่มือทุน เมื่อนำกระแสเงินสดมาคำนวณหาระยะเวลาคู่มือทุน พบว่าระยะเวลาคู่มือทุนของสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่นนิปปอน ฟาสต์จะอยู่ที่ 2 ปี 8 เดือน จะคืนทุนทั้งหมด

ตารางที่ 4 ระยะเวลาคู่มือทุน

ระยะเวลา (ปี)	กระแสเงินสด	กระแสเงินสดสุทธิ
0 (เริ่มต้น)	(2,000,000)	(2,000,000)
1	787,900	(1,212,100)
2	974,970	(237,130)
3	883,394	646,264
4	1,077,040	1,723,304
5	967,764	2,691,068

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ธุรกิจสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่น นิปปอน ฟาสต์ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 41.46 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,429,060 บาท ด้วยอัตราคิดลดร้อยละ 12 ระยะเวลาคู่มือทุน 5 ปี ซึ่งการลงทุนที่มีค่า NPV เป็นบวก และมี IRR ที่มากกว่าต้นทุนทางการเงิน เป็นการลงทุนที่สร้างผลกำไรได้

ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (ROI) อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับอัตราผลตอบแทนเงินทุน (ROE) เนื่องจากกิจการไม่มีหนี้สิน โดยในปีที่ 0 เท่ากับ ROI เท่ากับร้อยละ 19.02 และ ROE เท่ากับร้อยละ 17.85 และรักษาระดับใกล้เคียงกันไว้ได้จนถึงปีที่ 3 แต่ในปีที่ 4 เริ่มมีอัตราค่าไถ่ที่ลดลง ซึ่งเป็นเพราะค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามยังถือว่าอยู่ในเกณฑ์ที่สามารถลงทุนได้ แต่ควรเพิ่มกลยุทธ์ต่างๆ เข้ามาในปีที่ 4 เพื่อเพิ่มยอดขายและรักษาอัตราผลตอบแทน

ตารางที่ 5 อัตราผลตอบแทนการลงทุน (ROI) และ อัตราผลตอบแทนเงินทุน (ROE)

รายการ	2016	2017	2018	2019	2020
	0	1	2	3	4
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	434,497	621,567	529,991	826,304	717,028
รวมสินทรัพย์	2,284,497	2,906,065	3,436,056	4,262,360	4,979,388
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,434,497	3,056,065	3,586,056	4,412,360	5,129,388
ROI Investment	19.02%	21.39%	15.42%	19.39%	14.40%
ROE Equity	17.85%	20.34%	14.78%	18.73%	13.98%

การวิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยง

สิ่งแวดล้อมรอบธุรกิจและตัวธุรกิจเองเมื่อมีการเปลี่ยนแปลง อาจก่อให้เกิดปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลร้ายต่อธุรกิจได้ ดังนั้นเพื่อลดปัญหาที่จะเกิดขึ้น จึงต้องมีการวิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงและแนวทางการป้องกัน ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6 แผนรองรับกรณีฉุกเฉิน (Emergency Plan)

ลำดับ	ลักษณะปัญหาความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	ภาวะการเมืองเปลี่ยนแปลงหรือภาวะเศรษฐกิจโลกผันผวน	ต้นทุนค่าแรง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ สูงขึ้น	จัดการการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นยอดขาย
2	กรณียอดขายไม่ได้เป็นไปตามเป้าหมายเนื่องจากปัจจัยต่างๆ	กำไรลดน้อยและเกิดภาวะขาดทุน	1. จัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นยอดขาย 2. สร้างแรงจูงใจให้กับพนักงานประชาสัมพันธ์ เช่น ค่าคอมมิสชั่น
3	ความเสี่ยงจากการผูกพันที่มีค่าใช้จ่ายคงที่	อาจส่งผลให้สถาบันไม่มีเงินสดหมุนเวียนมากพอในการชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมด	กู้ยืมเงินระยะสั้นกับสถาบันทางการเงิน เพื่อเสริมสภาพคล่อง
4	ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรง	ส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลประกอบการของบริษัท	1. พยายามรักษาคุณภาพสินค้าหรือปรับปรุงคุณภาพให้ดีขึ้น 2. ควบคุมต้นทุนการผลิตให้ต่ำ 3. ใช้การออกแบบเป็นจุดขายนำเสนอสินค้าบริการที่แตกต่าง
5	ความเสี่ยงจากการบุคลากรครูผู้สอน	ไม่สามารถเปิดทำการสอนในบางคอร์สได้	สร้างความสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นกับครูผู้สอน เช่น การส่งไปอบรมในนามสถาบัน

4. สรุป

สำหรับโครงการธุรกิจสถาบันสอนภาษาญี่ปุ่น มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือวัยทำงานและนักเรียนนักศึกษาที่ต้องการพัฒนาทักษะทางภาษาที่สาม ผู้ซึ่งอาศัยอยู่ในย่าน ถนนราชพฤกษ์ นครอินทร์ ภาณุจนภิเษก และบรมราชชนนี หากรายได้เป็นไปตามเป้าหมายมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) จะอยู่ที่ 1,429,060 บาท และผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 41.46 โดยมีระยะเวลาคัมพุน อยู่ที่ 2.3 ปี

เอกสารอ้างอิง

- [1] องค์การส่งเสริมการค้าต่างประเทศญี่ปุ่น (JETRO). (ม.ป.ป.). การค้าและการลงทุนระหว่างญี่ปุ่นกับชาติสมาชิกอาเซียน (ออนไลน์). แหล่งที่มา: <https://www.jetro.go.jp/Thailand> [2557, 8 ตุลาคม].
- [2] อานนท์ อนันต์เกียรติกุล. *แนวทางการพัฒนาโรงเรียนภาษาและวัฒนธรรม สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) สาขา รังสิต*. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการวิสาหกิจสำหรับผู้บริหาร). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น, (2555).
- [3] จันทนา จันทโร ; และ ศิริจันทร์ ทองประเสริฐ. (2545). *การศึกษาความเป็นไปได้โครงการด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม*. (พิมพ์ครั้งที่ 7). กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [4] ชัยยศ สันติวงษ์. (2533). *การศึกษาความเป็นไปได้โครงการ*. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.