การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนประกอบธุรกิจร้านซูชิไทย

FEASIBILITY STUDY OF INVESTMENT THAI SUSHI RESTAURANT BUSINESS

นีรชา ถาวร[1] ปกรณ์กฤษณ์ วงษ์พันธ์[1] ศุภกร สุภัทรกุล[1]
และ ทิชากร เกษรบัว[2*]
Neeracha Thaworn[1] Pakornkirt Wongpan[1] Supakorn Suphatarakul[1]
and Thichakorn Kasornbua[2*]

(Received: October 13, 2023; Revised: November 16, 2023; Accepted: December 7, 2023

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจร้านซูชิไทย บริเวณรอบมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยใช้วิธีวิจัยแบบผสม เริ่มจากการวิจัยเชิงปริมาณใช้แบบสอบถามสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นประชาชนผู้อาศัยบริเวณรอบมหาวิทยาลัย จำนวน 385 ตัวอย่าง และการวิจัยเชิงคุณภาพจากการสังเกตและศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้อง ผลการวิจัยด้านการตลาดพบว่า เมนูที่ได้รับความสนใจมี 9 เมนู ราคาสินค้าที่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้ากำหนดขายชิ้นละ 5 บาท เปิดร้านในวันอังคารถึงวันอาทิตย์ เวลา 08.30 - 18.30 น. และส่งเสริมการขายโดยจัดเป็นบัตรสะสมแต้ม ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความสะดวกในการเดินทางจึงเลือกตั้งร้านบริเวณมหาวิทยาลัย ด้านเทคนิคได้ทำการออกแบบร้านที่มีพื้นที่ 2x2 ตารางเมตร เน้นร้านขนาดเล็กมีการจัดเก้าอี้บาร์สำหรับรอรับสินค้าเท่านั้น ด้านการจัดการกำหนดให้มีพนักงาน 2 คน ประกอบด้วยเจ้าของร้าน และแม่ครัว ผลการวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่าใช้เงินลงทุนครั้งแรก 83,950 บาท มีระยะเวลาคืนทุน 4.12 ปี เมื่อครบกำหนด 5 ปี กระแสเงินสดรับสุทธิ 123,618 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 60,374.29 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน 17.57% ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นว่ามีการยอมรับโครงการลงทุนร้านซูชิไทย การศึกษานี้สามารถใช้เป็นแนวทางในการสร้างโมเดลธุรกิจที่มีศักยภาพและพัฒนาธุรกิจร้านซูชิไทยในอนาคต

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้ ซูชิไทย การลงทุน

[1] นักศึกษา คณะบริหารธุรกิจและอุตสาหกรรมบริการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
[2] รองศาสตราจารย์ คณะบริหารธุรกิจและอุตสาหกรรมบริการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
* Corresponding author, e-mail: thichakornk@bas.kmutnb.ac.th

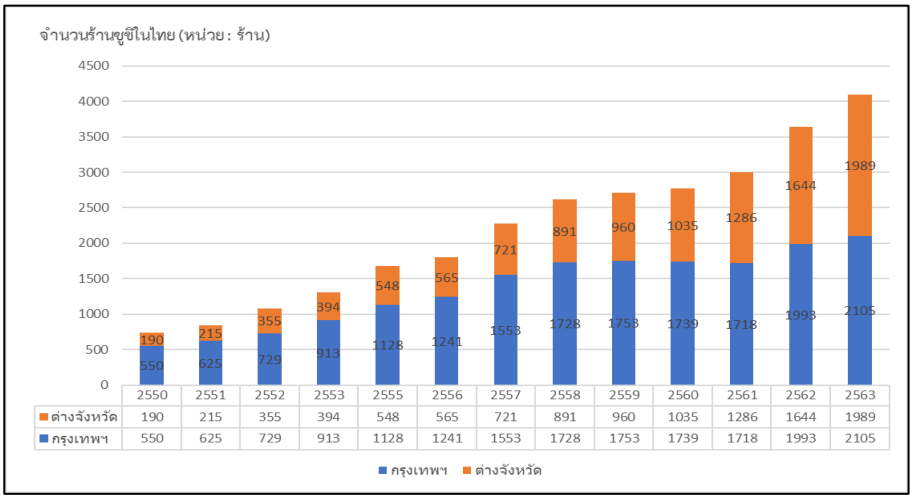
Abstract

This research aimed to study the feasibility of investing in a Thai Sushi Restaurant Business in the surrounding area of King Mongkut's Institute of Technology North Bangkok, Prachinburi Campus. The investment analysis included marketing, technical, management, and financial feasibility by mixed quantitative and qualitative research methodology. The initiation was quantitative research investigating data by a questionnaire. The population and sample were residents around the university, totaling 385 respondents. These data were analyzed and proposed in addition to qualitative analysis of observation and documentary research. As a result, for marketing, there were nine interesting items on the menu. The reasonable price for product quality was 5 Baht each. Opening hours were from Tuesday to Sunday, 8.30 hrs. to 18.30 hrs. Sales promotion involved royalty cards. Due to customers attaching significance to easy traveling, the select restaurant location was around the institute. For technical issues, the restaurant came up with a design of 2x2 square meters, particularly for a small-sized restaurant with bar stools for the waiting area. For management, two assigned employees were the owner and the cook to sell and prepare raw materials. The financial analysis showed an initial investment of 83,950 Baht and a payback period of 4.12 years. At five years, the net cash flow was 123,618 Baht. Net Present Value (NPV) was 60,374.29 Baht. Internal Rate of Return (IRR) was 17.57%. The analysis results indicate acceptance of the Thai sushi restaurant investment project. This study can be utilized as a guideline for creating a business model with potential and as a roadmap for developing the Thai sushi restaurant business in the future.

Keywords: feasibility study, sushi Thai, investment

1. บทนำ

ซูชิคืออาหารญี่ปุ่นที่เป็นข้าวคลุกน้ำส้มสายชูมีอาหารทะเลสดวางอยู่ด้านบน เป็นตัวแทนของอาหารญี่ปุ่นที่ชาวต่างชาตินิยมกันอย่างมาก ข้าวปั้นถูกจัดให้เป็นชิ้นพอคำจะเรียกว่า “ชาริ” ส่วนที่ทานกันทั่วไปจะเรียกว่า “นิกิซูชิ” ซึ่งมีอาหารทะเลวางอยู่บน เรียกว่า “เนตะ” เวลาทานจะจิ้มกับโชยุและวาซาบิเล็กน้อย (Live Japan Perfect Guide, 2559) สำหรับในประเทศไทย มิกิโอะ มูนาดาเตะเป็นบุคคลจากญี่ปุ่นกลุ่มแรก ๆ ที่ย้ายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทย และได้มีการตั้งร้านอาหารญี่ปุ่นจำหน่าย โดยร้านแรกอยู่แถวถนนสุรวงศ์ แต่เดิมผู้บริโภคที่นิยมมาบริโภคที่ร้านจะเป็นชาวญี่ปุ่นที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยหรือมีชาวไทยเพียงบางส่วนเท่านั้น อาจเป็นเพราะราคาค่อนข้างสูงและรสชาติของซูชิในช่วงเวลานั้นยังไม่ถูกปากคนไทย แต่หลังจากนั้นทางร้านได้เริ่มมีการพัฒนารสชาติให้มีความเหมาะสมและถูกปากชาวไทยยิ่งขึ้นจนอาหารซูชิของญี่ปุ่นเริ่มเป็นที่รู้จัก และมีการแพร่หลายออกไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งจากการสำรวจของเจโทร (เบ็ญจวรรณ รัตนวิจิตร, 2563) พบว่า ในปี 2563 ร้านซูชิในประเทศไทยมีมากถึง 4,094 ร้าน แบ่งเป็นร้านในกรุงเทพมหานคร 2,105 ร้าน และร้านในต่างจังหวัด 1,989 ร้าน ซึ่งอัตราการเติบโตของร้านเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาพบว่าเติบโตถึง 12.6% ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 ผลการสำรวจการเติบโตของร้านซูชิในประเทศไทย

อาหารฟิวชั่น (fusion food) เป็นอาหารที่ได้รับการเผยแพร่ทางวัฒนธรรมจากชนชาติอื่น และต่อมาได้มีการประยุกต์และดัดแปลงผสมผสานของชาติต่าง ๆ เกิดเป็นอาหารจานใหม่ขึ้นมา การทำอาหารฟิวชั่นไม่มีกฎเกณฑ์ตายตัว ว่าจะต้องเป็นอาหารชนิดใดผสมผสานกับอาหารชาติใด ใช้เครื่องปรุงอะไร รสชาติแบบใด อาหารฟิวชั่นปัจจุบันกำลังเป็นที่นิยมมากในปัจจุบัน เพราะเป็นการทำอาหารที่นำเอาเครื่องปรุงผสมผสานกัน สำหรับในประเทศไทยอาหารฟิวชั่นส่วนใหญ่จะเป็นเมนูอาหารของคนรุ่นใหม่ที่ยอมรับอาหารรูปแบบใหม่ ๆ (นะกะวี ด่านลาพล, 2561) ดังนั้นซูชิไทย จึงมีลักษณะคล้ายกับอาหารฟิวชั่นที่มีการผสมผสานระหว่างอาหารที่ได้รับวัฒนธรรมของญี่ปุ่นทำการผสมผสานกับอาหารไทยที่มีรสชาติความเป็นไทย ซูชิไทย เป็นซูชิที่ยังคงเป็นซูชิในรูปแบบของญี่ปุ่น โดยใช้ข้าวญี่ปุ่นปั้นเป็นก้อนพอดีคำ แต่หน้าเป็นอาหารรสชาติไทยที่มีรสชาติในแบบฉบับของอาหารไทย เช่น หน้าคอหมูย่าง สามชั้นทอดน้ำปลา ปลาทูทอด ซึ่งมีรสชาติเปรี้ยว เค็ม หวาน เผ็ดเพื่อให้ถูกปากคนไทยที่รับประทาน

จากการศึกษางานวิจัยที่ผ่านมาพบว่า ธุรกิจร้านซูชิเป็นธุรกิจที่น่าลงทุนและเป็นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตสูงในอนาคต เช่น การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจซูซูมิ ซูชิ ร้านอาหารซูชิประเภทนั่งทานที่ร้านและซื้อกลับบ้านตั้งบริเวณร้านย่านชุมชน มีเมนูในเลือกมากกว่า 50 เมนู จำหน่ายในราคาชิ้นละ 10 บาท จากการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่า ธุรกิจมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,199,925 บาท และมีอัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) เท่ากับ 138% ซึ่งเป็นโครงการที่มีความเหมาะสมในการลงทุน (สิรินันท์ อินทร์แช่มชื่น, 2564) นอกจากนี้จากงานวิจัย การจัดทำแผนธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น ฮอนจิโร๊ะ ซูชิ ซึ่งเป็นร้านอาหารญี่ปุ่นที่ให้บริการแบบร้านอาหาร โดยได้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกและภายใน รวมทั้งวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาดและทางด้านการเงินพบว่า ธุรกิจมีระยะเวลาคืนทุน 0.45 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 16,045,547.56 บาท และมีอัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) เท่ากับ 192% ซึ่งเป็นโครงการที่เหมาะสมในการลงทุน (ณัฐวัตร วังเคียน, 2566) จากการทบทวนวรรณกรรมแสดงให้เห็นว่าธุรกิจร้านซูชิ เป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจเนื่องจากระยะเวลาคืนทุนสั้นและอัตราผลตอบแทนสูงจึงเป็นธุรกิจที่มีโอกาสในการเติบโตในอนาคต

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี เป็นมหาวิทยาลัยที่ตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดปราจีนบุรี บริเวณโดยรอบมีชาวบ้านเนินหอมประมาณ 9,774 คน (กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ, 2566) มีนักศึกษาจำนวน 1,827 คน (กองบริการการศึกษา, 2565) รวมทั้งยังเป็นพื้นที่ที่ติดกับอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยว จึงมีนักท่องเที่ยวเดินทางมาท่องเที่ยวอยู่ตลอดเวลา ส่งผลให้บริเวณรอบมหาวิทยาลัยเป็นทั้งแหล่งชุมชนและแหล่งท่องเที่ยวที่มีร้านอาหารจานด่วน ร้านสะดวกซื้อ ร้านกาแฟ ร้านคาเฟ่ขนมหวาน และร้านค้าประเภทอื่น ๆ มากมายที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกและรวดเร็ว ร้านซูชิไทยจึงเป็นธุรกิจหนึ่ง

ที่มีความน่าสนใจจัดตั้งในบริเวณนี้เนื่องจากสามารถให้บริการอาหารที่ทานง่าย สไตล์ฟิวชั่น อิ่มอร่อย ราคาไม่แพง แต่เนื่องจากการลงทุนในการทำธุรกิจมีปัจจัยความเสี่ยงทั้งทางด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านอื่น ๆ ดังนั้นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนการลงทุนประกอบธุรกิจร้านซูชิไทย จะช่วยให้ผู้ประกอบการที่จะตัดสินใจลงทุนในการประกอบธุรกิจใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจ

2. วัตถุประสงค์

1. เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของตลาดของธุรกิจร้านซูชิไทย บริเวณมหาวิทยาเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี

2. เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินในการดำเนินงานของธุรกิจร้านซูชิไทย บริเวณมหาวิทยาเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี

3. การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

สำหรับการวิจัยเรื่องความเป็นไปได้ของการลงทุนในธุรกิจร้านซูชิไทย จะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ซึ่งมีแนวคิดดังนี้

3.1 แนวคิดเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการลงทุน

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน เป็นการประเมินความคุ้มค่าและไม่คุ้มค่าของโครงการ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าโครงการที่เลือกทำการลงทุนนั้นมีความเป็นไปได้ในทางปฏิบัติที่จะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุนและสามารถใช้ทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ (สกุลรัตน์ สีดาว, 2564) ในการประเมินโครงการจะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

1) ความเป็นไปได้ทางการตลาด เป็นการประเมินทางการตลาดก่อนที่จะเริ่มดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะต้องทำการศึกษาถึงปริมาณการขาย การแข่งขันทางการตลาด ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าเป้าหมาย การประเมินภาพรวมทางการตลาดและข้อจำกัดของการดำเนินธุรกิจใหม่เพื่อพิจารณาว่ามีความเหมาะสมในการลงทุนหรือไม่ (ดลพร จันทนโชติวงศ์, 2566)

2) ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค เป็นการนำข้อมูลที่ได้รับจากการประเมินความเป็นไปได้ทางการตลาดมาใช้เป็นข้อมูลตั้งต้น และนำมาขยายผลเพื่อทำการประเมินความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค ว่าในการผลิตจะใช้ปัจจัยการผลิตใดจะต้องจัดหาปัจจัยการผลิตด้วยวิธีการใด และมีต้นทุนที่ต้องลงทุนในการทำธุรกิจจำนวนเท่าไร ดังนั้นการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคจะพิจารณาได้หลายรูปแบบขึ้นอยู่กับลักษณะของธุรกิจที่จัดทำขึ้น (รวี ลงกานี, 2563) การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคจำเป็นจะต้องทำการพิจารณาข้อดีข้อเสียของเทคนิคในรูปแบบต่าง ๆ ให้มีความเหมาะสมที่สุด เนื่องจากข้อมูลจะนำไปสู่การวิเคราะห์ทางด้านการเงินต่อไป การประเมินความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค จะทำการวิเคราะห์ในเรื่องต่าง ๆ เช่น สถานที่ตั้งโครงการ การออกแบบและวิศวกรรมของโครงการ ขนาดของโครงการ วัสดุที่ใช้และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เป็นต้น

3) ความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ เป็นการศึกษาเพื่อที่จะทำการกำหนดรูปแบบขององค์กรที่จะใช้ในการดำเนินงาน และการบริหารงานของโครงการว่าจะมีการดำเนินงานในขั้นตอนต่าง ๆ อย่างไรจึงจะมีความเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพที่ดีที่สุดเพื่อให้องค์การสามารถดำเนินธุรกิจได้ โดยจะใช้หลักการบริหารงาน 4M คือ Man Money Material Management มาทำการศึกษาทางด้านการจัดการ (ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร, 2557)

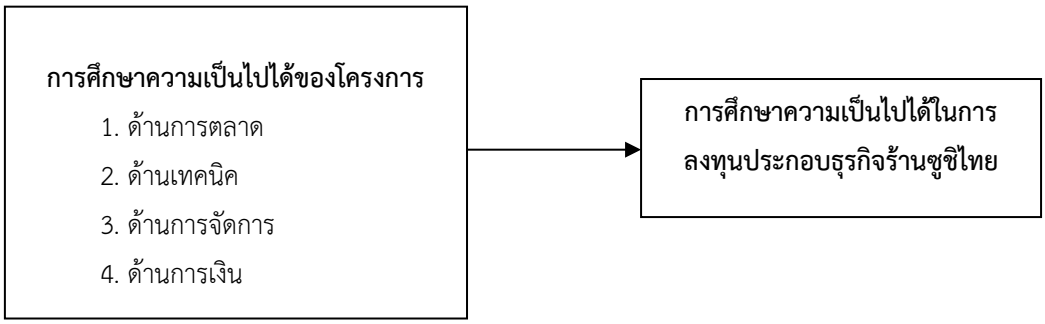
4) ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน เป็นการหาข้อสรุปว่าจะต้องใช้เงินในการลงทุนในโครงการจำนวนเท่าไร ผลตอบแทนจากการลงทุนจะมียอดขาย และกำไรสุทธิเท่าไร อัตราผลตอบแทนเป็นอย่างไร สมควรที่จะทำการลงทุนหรือไม่ ในการประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน จะมีแนวทางในการตัดสินใจเกี่ยวกับโครงการได้ 2 ทาง คือ ยอมรับโครงการนั้น หรือปฏิเสธโครงการนั้น (อาณัติ ลีมัคเดช, 2561) สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงิน

ที่นิยมนำมาใช้ ได้แก่ การคำนวณระยะเวลาคืนทุน (Payback period) การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value) การคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal rate of return) เป็นต้น

3.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นักวิชาการหลายท่านได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม เช่น ณัฐพัชร์ อภิวัฒน์ไพศาล (2565) ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนผลิตภัณฑ์พริกแกงในกิจการขนาดเล็ก โดยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยใช้เทคนิคการตัดสินใจจ่ายลงทุน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนที่ได้รับ เพื่อประเมินประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนและผลตอบแทน ผลศึกษาการผลิตพริกแกงใช้เงินลงทุนตั้งต้น 90,000 บาท ระยะคืนทุน 3.28 ปี อัตราผลตอบแทนภายใน 18.87% เป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนแม้จะมีคู่แข่งมากและราคาที่จำหน่ายไม่สูงมาก หากสามารถบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพจะได้อัตราผลตอบแทนที่น่าพอใจ นอกจากนี้งานวิจัยของ ฐิตาภรณ์ เป้าน้อย และ ธนารักษ์ เหล่าสุทธิ (2566) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของกัญชา ผลการศึกษาพบว่าธุรกิจไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ -15,252.82 บาท อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 0.9994 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ 8.4143% และมีระยะเวลาคืนทุน 8.3 ปี ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่าการลงทุนไม่ผ่านเกณฑ์การตัดสินใจ เนื่องจากต้นทุนการลงทุนเริ่มแรกค่อนข้างสูง ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายมีการปรับเพิ่มขึ้น 5-7% แต่ผลตอบแทนที่ได้รับปรับเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี อีกทั้งมีความไม่แน่นอนของสภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ในขณะเดียวกันด้านการตลาดพบว่าธุรกิจไม่มีความน่าสนใจในการลงทุน เนื่องจากอาหารและเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของกัญชามีปัจจัยหลายด้านที่ทำให้ธุรกิจเติบโตช้า และความต้องการของผู้บริโภคลดลงอย่างต่อเนื่อง ในส่วนของการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านกาแฟของ พาณิภัค พระชัย และ ธีระ ฤทธิรอด (2560) ที่วิเคราะห์ความเป็นไปได้ 4 ด้าน ของร้าน“บ้านกาแฟสด หลังมอ 24 ชม.” ฝั่งยูพลาซ่า มหาวิทยาลัยขอนแก่น คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ผลการศึกษาพบว่าด้านการตลาดมีความเป็นไปได้ในการลงทุนเนื่องจากผู้บริโภคมีความสนใจในการเข้าใช้บริการร้อยละ 75.75 ด้านเทคนิคมีความเป็นไปได้ เนื่องจากมีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีพื้นที่จอดรถเพียงพอ ด้านการจัดการ มีความเป็นไปได้ เนื่องจากมีพนักงานทั้งหมดเพียง 7 คน ผลตอบแทนและสวัสดิการมีความเหมาะสม ด้านการเงินมีความเป็นไปได้ เนื่องจากใช้งบประมาณเงินทุน 5,003,596 บาท ระยะเวลาคืนทุน 2.3 ปี อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 37.47% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 5,540,237 บาท นอกจากนี้ในงานวิจัยของ นงลักษณ์ จิ๋วจู, เกศณีย์ องการ, และ จรัณยา มะลิซ้อน (2563) ได้ทำการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนเปิดร้านกาแฟ Molly’s café อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ด้านเทคนิคหากเน้นการเลือกทำเลที่ตั้งในเขตชุมชนที่มีการคมนาคมสะดวก ด้านการตลาดเน้นเอาใจใส่ลูกค้าด้วยการมีพนักงานยิ้มแย้มแจ่มใส ด้านการจัดการเน้นการบริหารคลังสินค้าให้มีปริมาณวัตถุดิบที่เพียงพอ และด้านการเงินมีระยะเวลาคืนทุนสั้นเพียง 3 ปี 8 เดือน อัตราผลตอบแทนภายใน 18.19% ดัชนีการทำกำไร 1.54 ถือว่าเป็นโครงการที่น่าลงทุน สำหรับงานวิจัยของ สกุลรัตน์ สีดาว (2564) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอาหารญี่ปุ่น ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนเนื่องจาก ด้านการตลาดมีความแข็งแกร่งในการเน้นให้บริการที่สร้างความพึงพอใจกับลูกค้า ด้านเทคนิคมีพื้นที่เดินทางสะดวก ด้านการจัดการมีพนักงานที่เพียงพอ ด้านการเงินมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 11,135,885.42 บาท และ ผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 30.81 ซึ่งค่อนข้าสูง มีระยะเวลาคืนทุนสั้เพียง 2 ปี 10 เดือน

จากการทบทวนแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่า นักวิจัยส่วนใหญ่ทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านการตลาดและส่วนประสมทางการตลาด 7Ps ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน สำหรับการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการตัดสินใจในการลงทุนทางด้านการเงิน นักวิจัยส่วนใหญ่ใช้เกณฑ์การตัดสินใจ ได้แก่ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) ระยะเวลาคืนทุน (PB) และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) วิเคราะห์การยอมรับโครงการการลงทุน จึงนำไปสู่กรอบแนวคิดการวิจัย ดังภาพที่ 2



ภาพที่ 2 กรอบแนวคิดในการวิจัย

4. วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนในธุรกิจร้านชูชิไทย ผู้วิจัยทำการวิจัยแบบผสมระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณและการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวิธีการดำเนินงานวิจัยดังนี้

<u>ส่วนที่ 1</u> การวิจัยเชิงปริมาณ

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

ผู้วิจัยจะทำการศึกษาความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อร้านชูชิไทย โดยมีขั้นตอนในการวิจัยดังนี้

1.1 กำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ประชากรที่ใช้ในการวิจัยทางด้านการตลาดครั้งนี้ ได้แก่ ประชาชนที่อาศัยอยู่บริเวณรอบมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี ทำการสุ่มตัวอย่างโดยการคำนวณแบบไม่ทราบประชากร ได้กลุ่มตัวอย่าง 385 ตัวอย่าง

1.2 เครื่องมือ การสร้างและพัฒนาคุณภาพเครื่องมือ

1) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยทางด้านการตลาด คือ แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 2 ความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อร้านชูชิไทย ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด 7Ps ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อชูชิไทย และ ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

2) การสร้างและการพัฒนาเครื่องมือผู้วิจัยทำการค้นคว้าแนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องสร้างแบบสอบถามที่ครอบคลุมเนื้อหาตามวัตถุประสงค์การวิจัย หลังจากนั้นทำการทดสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content validity) จากผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน โดยใช้การหาค่าดัชนีความสอดคล้อง IOC (Index of Item Objective Congruence) ของ Rovinelli and Hambleton (1977) ได้ค่าดัชนีความสอดคล้องทุกข้อเกิน 0.50 ขึ้นไปทุกข้อ ถือว่าแบบสอบถามมีความสมบูรณ์ด้านเนื้อหาสามารถนำไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างได้ หลังจากนั้นนำแบบสอบถามมาทำการทดสอบความเชื่อมั่น (Reliability) โดยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ได้ค่าเท่ากับ 0.98 ถือว่าแบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือ สามารถนำไปใช้ในกระบวนการวิจัยต่อไปได้

1.3 การเก็บและรวบรวมข้อมูล การวิจัยครั้งนี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วย 2 วิธีคือ

1) แบบปฐมภูมิ (Primary Data) ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้านการตลาด จากประชาชนที่อาศัยอยู่บริเวณรอบมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี ทำการสุ่มตัวอย่างโดยไม่ได้อาศัยทฤษฎีความน่าจะเป็น (Non-probability sampling) ด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental sampling) จำนวน 385 ตัวอย่าง

2) แบบทุติยภูมิ (Secondary Data) ทำการเก็บรวบรวมโดยการทำการศึกษาค้นคว้าจากเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น หนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์ บทความวิชาการ สถิติ ของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน วรรณกรรม และข้อมูลจากระบบอินเทอร์เน็ต

1.4 การวิเคราะห์ข้อมูล ทำการวิเคราะห์ความต้องการใช้บริการร้านซูชิไทย และการวิเคราะห์ระดับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านซูชิ ด้วยค่าสถิติ ความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน หลังจากนั้นทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

<u>ส่วนที่ 2</u> การวิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วย

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

ผู้วิจัยจะทำการพิจารณาในเรื่องของการเลือกรูปแบบของการเลือกทำเลที่ตั้งของร้าน การเลือกลงทุนในสิ่งปลูกสร้าง รวมทั้งอุปกรณ์อำนวยความสะดวก โดยการศึกษาจากข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่ ข้อมูลการออกแบบโครงสร้างร้าน ห้องครัว และอุปกรณ์ภายในร้าน

2. การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ

ผู้วิจัยจะทำการพิจารณาในเรื่องของกระบวนการการจัดการร้านซูชิไทย การกำหนดโครงสร้างองค์การ หน้าที่ในการดำเนินงาน รวมถึงการกำหนดนโยบายในการบริหารจัดการร้าน โดยการศึกษาจากข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ที่ได้มาจากการวิเคราะห์ผู้บริโภคที่ได้จากแบบสอบถาม และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ที่ได้จากการค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ข้อมูลเกี่ยวจำนวนชั่วโมงการทำงาน ค่าจ้างพนักงาน ข้อกำหนดของงานของพนักงานในร้าน

3. การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

ผู้วิจัยจะทำการประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและคาดการณ์ผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุน โดยประมาณการจากความเป็นไปได้ทางการตลาด เป็นข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ที่ได้จากการสอบถามผู้บริโภค และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ที่ได้จากการค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับการประมาณการค่าใช้จ่ายในการลงทุนทำธุรกิจ เช่น ค่าใช้จ่ายในการสร้างร้าน อุปกรณ์ภายในร้าน ราคาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ซึ่งนำข้อมูลดังกล่าวมาจัดทำงบการเงินล่วงหน้า ทำการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินการลงทุน ประกอบด้วย การพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value: NPV), การพิจารณาอัตราผลตอบแทนภายใน (The internal rate of return: IRR), และการพิจารณาระยะเวลาคืนทุน (Payback period: PB) ซึ่งสามารถคำนวณได้จากสูตรต่อไปนี้

3.1 การพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value: NPV) (ทิชากร เกษรบัว, 2565)

$$NPV = \left(\sum_{t}^{n} = 1 \frac{C_t}{(1+r)^t}\right) - I$$

โดย C_t = กระแสเงินสดได้รับสุทธิในแต่ละงวด

I = เงินจ่ายลงทุนครั้งแรก

t = ปีที่ 1 ถึงปีที่ n

n = จำนวนงวดดอกเบี้ย/จำนวนปี

r = อัตราดอกเบี้ย/อัตราผลตอบแทน

3.2 การพิจารณาอัตราผลตอบแทนภายใน (The internal rate of return: IRR) (พรรณุภา ธุรนิมิตรกุล, 2563)

$$I = \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \ldots + \frac{CF_n}{(1+k)^n}$$

โดย CF_t = กระแสเงินสดรับสุทธิ ปีที่ t

I = เงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ

k = อัตราผลตอบแทนคิดลด

n = อายุของโครงการ

3.3 การพิจารณาระยะเวลาคืนทุน (Payback period: PB) (อภิญญา วนเศรษฐ, 2558)

PB = เงินสดจ่ายลงทุนสุทธิเมื่อเริ่มโครงการ – กระแสเงินสดรับสุทธิรายปีสะสมไปจนเงินจ่ายลงทุนสุทธิเมื่อเริ่มโครงการเท่ากับศูนย์

5. ผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

1. ผลของการวิเคราะห์แบบสอบถาม ประกอบด้วย

1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่เป็น เพศหญิง อายุ 18 – 28 ปี (ร้อยละ 60.26) อาชีพนักเรียน/นักศึกษา (ร้อยละ 55.06) ระดับการศึกษาปริญญาตรี (ร้อยละ 71.17) มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท (ร้อยละ 40.52)

1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการของผู้บริโภค พบว่า หน้าซูชิที่ผู้บริโภคต้องการมากที่สุด คือ คอหมูย่าง (คิดเป็นร้อยละ 13.01) และต้องการให้ร้านหยุดให้บริการในวันจันทร์ (คิดเป็นร้อยละ 37.40) เปิดให้บริการในเวลา 08.30 น. จนถึง 18.30 น. (คิดเป็นร้อยละ 47.53) ช่องทางการชำระเงินที่ผู้บริโภคต้องการ คือ Mobile Banking (คิดเป็นร้อยละ 43.62) ผู้บริโภคต้องการให้ร้านเข้าร่วมแอปพลิเคชั่นการจัดส่งอาหาร (คิดเป็นร้อยล 96.62) ให้ร้านประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางสื่อสาธารณะ Facebook, Line Official Account, Instagram (คิดเป็นร้อยละ 70.91) รสชาติน้ำจิ้มที่ผู้บริโภคต้องการ คือ น้ำจิ้มแจ่ว (คิดเป็นร้อยละ 39.46) และต้องการให้ส่งเสริมการตลาดโดยการจัดทำบัตรสะสมแต้มรับ 1 แต้ม เมื่อครบ 100 บาท สะสมครบ 10 แต้ม รับฟรีซูชิ มูลค่ารวม 50 บาท (คิดเป็นร้อยละ 45.71)

1.3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด 7Ps ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อซูชิไทย เป็นดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด 7Ps

รายการ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ระดับความสำคัญ
ด้านผลิตภัณฑ์	4.42	0.57	มากที่สุด
1. ร้านมีเมนูที่หลากหลายรูปแบบ	4.49	0.67	มากที่สุด
2. ร้านมีอาหารที่มีรสชาติดี	4.62	0.64	มากที่สุด
3. อาหารมีสีสันสวยงามน่ารับประทาน	4.32	0.75	มากที่สุด
4. บรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม	4.25	0.80	มากที่สุด
ด้านราคา	4.49	0.58	มากที่สุด
5. ราคาสินค้ามีความเหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณ	4.57	0.67	มากที่สุด
6. ร้านมีเมนูและรายการแสดงราคาชัดเจน	4.40	0.67	มากที่สุด
ด้านการจัดจำหน่าย	4.36	0.62	มากที่สุด
7. สถานที่ตั้งของร้าน มีความสะดวกในการเดินทาง	4.40	0.69	มากที่สุด
8. ร้านตั้งอยู่ในสถานที่ ที่สังเกตเห็นได้ชัดเจน	4.32	0.73	มากที่สุด
ด้านการส่งเสริมการตลาด	4.36	0.62	มากที่สุด
9. ร้านจัดทำบัตรสะสมแต้มให้แก่ลูกค้า	4.40	0.77	มากที่สุด
10. ร้านมีป้ายโฆษณาส่งเสริมการขายหน้าร้านที่ชัดเจน	4.36	0.73	มากที่สุด
11. ร้านมีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ	4.34	0.73	มากที่สุด

ตารางที่ 1 (ต่อ)

รายการ	ค่าเฉลี่ย ($\overline{X}$)	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ระดับความสำคัญ
ด้านกระบวนการให้บริการ	4.52	0.55	มากที่สุด
12. ร้านมีคุณภาพในการให้บริการรวดเร็วและ ความถูกต้องแม่นยำ	4.52	0.67	มากที่สุด
13. ร้านมีการจัดเมนูให้แก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง	4.51	0.65	มากที่สุด
14. ร้านมีการทักทายและต้อนรับลูกค้าเป็นอย่างดี	4.52	0.69	มากที่สุด
ด้านบุคลากร	4.46	0.57	มากที่สุด
15. พนักงานร้านมีการแต่งกายเหมาะสม และดูสุภาพ	4.40	0.67	มากที่สุด
16. พนักงานร้านมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดียิ้มแย้ม แจ่มใสและพูดจาสุภาพ	4.56	0.66	มากที่สุด
17. พนักงานร้านมีจำนวนเพียงพอต่อการให้บริการ	4.37	0.74	มากที่สุด
ด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพ	4.40	0.57	มากที่สุด
18. ร้านมีความสะอาดของสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก	4.53	0.68	มากที่สุด
19. ร้านมีป้ายชื่อร้าน สถานที่สามารถสังเกตเห็นได้ง่าย	4.35	0.69	มากที่สุด
20. ร้านมีการจัดร้านดึงดูดใจลูกค้ามีความน่าสนใจ	4.31	0.73	มากที่สุด

2. ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

2.1 ด้านผลิตภัณฑ์ จากผลการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับอาหารที่มีรสชาติดี มีเมนูที่หลากหลายรูปแบบ ได้แก่ คอหมูย่าง น้ำตกหมู เสือร้องไห้ สามชั้นทอดน้ำปลา ตับหวาน เนื้อทอดกระเทียม หมูมะนาว สามชั้นคั่วพริกเกลือ และไก่ทอดเกลือ รวมทั้งสิ้น 9 รายการ อาหารมีสีสันสวยงามน่ารับประทาน รวมถึงการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอย่างกล่องกระดาษคราฟท์ และมีรูปแบบที่สวยงาม ซึ่งนอกจากรสชาติ รูปลักษณ์ของอาหาร และรูปแบบบรรจุภัณฑ์แล้วยังควรเน้นไปที่ด้านความสะอาดของภาชนะ ความสะอาดในขั้นตอนของการประกอบอาหารอีกด้วย ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 3

ภาพที่ 3 ซูชิไทยหน้าคอหมูย่างและน้ำจิ้มแจ่ว

2.2 ด้านราคา จากผลการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับราคาสินค้าที่มีความเหมาะสม จึงตั้งราคาตามต้นทุน ซึ่งราคาขายอยู่ที่ประมาณ 5 บาท/ชิ้น เพื่อให้เหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณของสินค้า มีเมนูและรายการแสดงราคาสินค้าอย่างชัดเจน และมีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลายเพื่อความสะดวกของลูกค้า ซึ่งมีการรับชำระค่าสินค้าในรูปแบบของ Mobile Banking และแบบเงินสด

2.3 ด้านการจัดจำหน่าย จากผลการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสถานที่ตั้งของร้าน ซึ่งจะให้ร้านตั้งอยู่ในสถานที่ที่สังเกตเห็นได้ชัดเจน คือ บริเวณหน้ามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี ซึ่งเป็นเส้นทางที่ใช้เป็นเส้นทางหลักภายในชุมชน และเส้นทางสัญจรของนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางไปอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ มีความสะดวกในการเดินทาง ซึ่งร้านจะเปิดให้บริการวันอังคาร - วันอาทิตย์ (หยุดวันจันทร์) ในช่วงเวลา 08.30 น. – 18.30 น.

2.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด จากผลการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการตลาด จึงควรจัดทำบัตรสะสมแต้มให้แก่ลูกค้า และจัดกิจกรรมการลด แลก แจก แถม ในช่วงโอกาสต่าง ๆ รวมถึงการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น Facebook, Line Official Account, Instagram เป็นต้น เพื่อเป็นการดึงดูดใจให้ลูกค้ามาใช้บริการ และยังเป็นการสร้างฐานลูกค้าในระยะยาว

2.5 ด้านกระบวนการให้บริการ จากผลการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณภาพในการให้บริการ จึงควรจัดลำดับคิวของลูกค้าที่มาก่อน - หลังอย่างชัดเจน ให้ความสำคัญกับลูกค้าอย่างเท่าเทียมกัน เพื่อเพิ่มความรวดเร็วและความถูกต้อง แม่นยำ รวมถึงมีการทบทวนเมนูทุกครั้งก่อนจัดเมนูให้แก่ลูกค้า และมีการทักทายและการต้อนรับลูกค้าเป็นอย่างดี

2.6 ด้านบุคลากร จากผลการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับพนักงาน จึงควรคัดเลือกพนักงานที่มีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส และพูดจาสุภาพ ที่มีการแต่งกายเหมาะสม และดูสุภาพ รวมถึงพนักงานร้านจะต้องมีจำนวนเพียงพอต่อการให้บริการ และควรฝึกอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าที่มาใช้บริการ

2.7 ด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพ จากผลการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับร้านมีความสะอาด จึงควรจัดออกแบบการจัดร้านให้ทันสมัยน่าสนใจ ตกแต่งร้านเพิ่มในโอกาสพิเศษต่าง ๆ เพื่อดึงดูดให้ลูกค้ามาใช้บริการมากขึ้น และป้ายชื่อร้านควรเห็นได้ชัด สถานที่สามารถสังเกตเห็นได้ง่าย

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

1. การเลือกทำเลที่ตั้งของร้าน พบว่า บริเวณหน้ามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี เป็นแหล่งที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมาก มีผู้คนสัญจรตลอดทั้งวัน ใกล้กับแหล่งชุมชน หมู่บ้าน โรงเรียน และโรงงานต่าง ๆ อีกทั้งยังมีสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการจัดตั้งร้าน นอกจากนี้ในบริเวณใกล้เคียง ยังมีธุรกิจอื่น ๆ ที่หลากหลาย เช่น ร้านคาเฟ่ ร้านอาหาร เป็นต้น แต่ยังไม่มีธุรกิจร้านซูชิไทยในบริเวณนี้ บริเวณนี้จึงเป็นทำเลที่มีความเหมาะสมที่จะเลือกเป็นทำเลที่ตั้งของร้าน

2. ด้านการออกแบบร้าน และอุปกรณ์อำนวยความสะดวก พบว่า กลุ่มเป้าหมายเป็นนักศึกษา และประชาชนบริเวณใกล้เคียงที่เน้นความต้องการความสะดวกรวดเร็วในการรับประทานอาหาร ดังนั้นการวางผังโครงสร้างร้านที่เหมาะสมกับความต้องการผู้บริโภคจึงออกแบบโครงสร้างของร้านที่มีพื้นที่ขนาด 2 x 2 ตารางเมตร ซึ่งเป็นพื้นที่ขนาดเล็ก มีการจัดวางเก้าอี้บาร์เหล็กสำหรับให้ผู้บริโภคนั่งเพื่อรอซื้อกลับบ้านเท่านั้น

ดังนั้นด้านอุปกรณ์อำนวยความสะดวกสำหรับใช้ในร้าน ประกอบด้วย ตู้ครอบอาหารอะคริลิค ชุดมีดและเขียง ชุดเครื่องครัว หม้อทอดไร้น้ำมัน ชุดกระทะ เตาแม่เหล็กไฟฟ้า พัดลมติดผนัง ตู้เย็น 1 ประตู ใช้เพื่ออำนวยความสะดวกในการจัดการร้าน และการประกอบอาหาร ส่วนเก้าอี้บาร์เหล็ก คีมคีบอาหาร ถาดครึ่งวงกลม แก้วน้ำ ถุงมือพลาสติก ตะเกียบ กล่องกระดาษใส่อาหาร ถุงหูหิ้ว เพื่อความสะดวกรวดเร็ว และไม่เสียเวลาในการรอเลือกอาหารของลูกค้า

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ จากการสอบถามผู้บริโภค พบว่า ผู้บริโภคต้องการให้ร้านเปิดบริการในวันอังคาร-วันอาทิตย์ หยุดทุกวันจันทร์ ทำการเปิดตั้งแต่เวลา 08.30-18.30 น. รวมระยะเวลาในการเปิดให้บริการ 10 ชั่วโมง ดังนั้นเพื่อให้สอดคล้องกับช่วงเวลาของการเปิด ลักษณะของการออกแบบร้าน จึงกำหนดให้มี

พนักงาน 2 คน ได้แก่ เจ้าของร้าน 1 คน กำหนดอัตราเงินเดือน 14,500 บาทต่อเดือน มีระยะเวลาในการทำงาน 10 ชั่วโมง มีหน้าที่ดำเนินงานด้านต่าง ๆ ภายในร้าน ได้แก่ การต้อนรับลูกค้า การรับชำระค่าสินค้า การดูแลทางด้านการเงิน รวมทั้งการจัดทำการตลาด และตำแหน่งแม่ครัว 1 คน กำหนดอัตราเงินเดือน 9,000 บาทต่อเดือน มีหน้าที่ในการจัดเตรียมทำวัตถุดิบ จัดทำซูชิไทยสำหรับมาวางจำหน่าย

ส่วนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

1. เงินลงทุนเริ่มแรก (Initial cost)

เงินลงทุนเริ่มแรกของการจัดตั้งธุรกิจร้านซูชิไทย ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างห้องครัว ค่าชุ้มร้านค้า ค่าอุปกรณ์ภายในร้าน ใช้งบประมาณรวมทั้งสิ้น 83,950 บาท ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 เงินลงทุนเริ่มแรก (Initial cost) (หน่วย: บาท)

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
ชุ้มร้านค้า	1	หลัง	25,000	25,000
ค่าวัสดุและค่าก่อสร้างห้องครัว	1	(เหมาจ่าย)	40,000	40,000
ตู้เย็น 1 ประตู	1	เครื่อง	5,500	5,500
เก้าอี้บาร์เหล็ก	4	ตัว	690	2,760
ตู้ครอบอาหารอะคริลิค	1	อัน	1,950	1,950
หม้อทอดไร้น้ำมัน	1	ใบ	3,190	3,190
เตาแม่เหล็กไฟฟ้า	1	อัน	2,550	2,550
พัดลมติดผนัง 18 นิ้ว	2	ตัว	1,500	3,000
รวมทั้งสิ้น				**83,950**

2. กระแสเงินสดจากการจำหน่ายซูชิไทย ผู้วิจัยทำการประมาณการจากระยะเวลา 5 ปี การคาดคะเนรายได้คำนวณจากการซื้อซูชิไทยเฉลี่ยคนละ 10 ชิ้น จำนวน 40 คนต่อวัน (อัตราการเติบโตเพิ่มขึ้น 9%) เมื่อพิจารณาจากกระแสเงินสดรายปี ประกอบด้วยกระแสเงินสดรับ กระแสเงินสดจ่าย และกระแสเงินสุดสุทธิ ตั้งแต่ปีที่ 1-5 จะได้ดังนี้

ตารางที่ 3 กระแสเงินสดจากการจำหน่ายซูชิไทย

ปีที่	กระแสเงินสดรับ (บาทต่อปี)	กระแสเงินสดจ่าย (บาทต่อปี)	กระแสเงินสดรับสุทธิ (บาทต่อปี)
0	0	83,950	(83,950)
1	624,000	671,459	(47,459)
2	680,160	687,908	(7,748)
3	741,374	704,854	36,520
4	808,098	722,324	85,774
5	880,827	740,346	140,481
รวม	**3,734,459**	**3,610,841**	**123,618**

* หมายเหตุ: คำนวณจากกรณีขายสินค้าได้จนหมด

3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback period: PB) ผลการวิจัยพบว่า ระยะเวลาคืนทุนของธุรกิจซูชิไทยเท่ากับ 4.12 ปี ซึ่งสามารถนำข้อมูลของกระแสเงินสดรับสุทธิจากตารางที่ 2 มาทำการคำนวณ (อภิญญา วนเศรษฐ, 2558) ได้ผลการวิจัยดังนี้

สูตร ระยะเวลาคืนทุน = เงินสดจ่ายลงทุนสุทธิเมื่อเริ่มโครงการ – กระแสเงินสดรับสุทธิรายปีสะสมไปจนเงินจ่ายลงทุนสุทธิเมื่อเริ่มโครงการเท่ากับศูนย์

$$PB = 83{,}950 - (47{,}459) - (7{,}748) - 36{,}520 - 85{,}774 - \frac{16{,}863}{140{,}481}$$

PB = 4.12 ปี

4. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) จากการลงทุนทำธุรกิจร้านซูชิไทย ผลการวิจัยพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของร้านซูชิไทยเท่ากับ 60,374.29 บาท สามารถคำนวณได้ดังนี้ (ทิชากร เกษรบัว, 2565)

สูตร NPV $= (\sum_{t}^{n} =1 \frac{C_t}{(1+r)^t}) - I$

โดย C_t = กระแสเงินสดได้รับสุทธิในแต่ละงวด

I = เงินจ่ายลงทุนครั้งแรก

T = ปีที่ 1 ถึงปีที่ n

n = จำนวนงวดดอกเบี้ย/จำนวนปี

r = อัตราดอกเบี้ย/อัตราผลตอบแทน

ตารางที่ 4 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของการลงทุนร้านซูชิไทย

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ (บาท)	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)
0	(83,950)	(83,950)
1	(47,459)	(44,356.28)
2	(7,748)	(6,768.04)
3	36,520	29,815.38
4	85,774	65,448.81
5	140,481	100,184.42
รวม	**123,618**	**60,374.29**

* หมายเหตุ คำนวณจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมของลูกค้ารายย่อยชั้นดี (MRR) เท่ากับ 6.995% ต่อปี (ธนาคารออมสิน, 2566)

ค่า NPV ที่คำนวณได้มีค่าเป็นบวก โดยเริ่มโครงการตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5 แสดงให้เห็นว่าโครงการนี้สมควรที่จะมีการลงทุน

5. อัตราผลตอบแทนภายใน (The Internal Rate of Return: IRR)

จากการคำนวณหาค่า IRR เพื่อหาอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการในการดำเนินโครงการ 5 ปี ได้ค่า IRR เท่ากับ 17.57% ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ โดยกำหนดไว้เท่ากับอัตราดอกเบี้ยของธนาคาร 6.995% แสดงว่าการลงทุนในร้านซูชิไทยมีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน ดังนั้นจึงยอมรับที่จะลงทุนในธุรกิจนี้ สามารถคำนวณ IRR ได้ดังนี้ (พรรณุภา ธุรนิมิตรกุล, 2563)

สูตร $I = \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \ldots + \frac{CF_n}{(1+k)^n}$

โดย CF_t = กระแสเงินสดรับสุทธิ ปีที่ t

I = เงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ

k = อัตราผลตอบแทนคิดลด

n = อายุของโครงการ

$$83{,}950 = \frac{(47{,}459)}{(1+k)^1} + \frac{(7{,}748)}{(1+k)^2} + \frac{36{,}520}{(1+k)^3} + \frac{85{,}774}{(1+k)^4} + \frac{140{,}481}{(1+k)^5}$$

k = 17.57%

6. สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

การศึกษาความเป็นได้ในการประกอบการลงทุนประกอบธุรกิจร้านซูชิไทย ทำการศึกษาความเป็นไปได้ 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน สามารถสรุปและอภิปรายผลได้ดังนี้

6.1 ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

จากการวิจัยผู้บริโภค สามารถสรุปได้ว่า ร้านซูชิไทยจะมีเมนูสำหรับจำหน่าย 9 เมนู ใช้กล่องกระดาษคราฟท์เป็นบรรจุภัณฑ์ มีความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและมีรูปแบบสวยงาม ขายในราคา 5 บาท/ชิ้น เพื่อให้เหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณ รับชำระเงินผ่านช่องทางที่หลากหลายเพื่อความสะดวกของลูกค้า ในรูปแบบของ Mobile Banking และแบบเงินสด เลือกตั้งร้านบริเวณหน้ามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี เนื่องจากเป็นเส้นทางหลักภายในชุมชน และเป็นเส้นทางสัญจรของนักท่องเที่ยวในอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ เปิดร้านในวันอังคาร – วันอาทิตย์ (หยุดวันจันทร์) ในช่วงเวลา 08.30 น. - 18.30 น. ส่งเสริมการขายโดยจัดเป็นบัตรสะสมแต้ม จัดกิจกรรมลด แลก แจก แถม ในช่วงโอกาสต่าง ๆ โฆษณาผ่านสื่อ Social ด้านการให้บริการมีการจัดคิวลูกค้าก่อนหลังอย่างชัดเจน ทวนคำสั่งซื้อก่อนจัดเมนูทุกครั้ง พนักงานจำหน่ายสินค้าเน้นการให้บริการแบบมีมนุษยสัมพันธ์ แต่งกายสะอาด ด้านสภาพแวดล้อมภายในร้าน จัดร้านให้มีความสะอาด ทันสมัย มีการตกแต่งร้านในโอกาสพิเศษ เพื่อดึงดูดลูกค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ สิรินันท์ อินทร์แช่มชื่น (2564) ที่ได้มีการกำหนดการตั้งร้านซูซูมิ ซูชิ ตั้งอยู่ในย่านชุมชนชน มีเมนูซูชิให้เลือกหลายหน้า เน้นวัตถุดิบมีคุณภาพ สดสะอาด ปลอดภัย ราคาพอเพียง ใช้การตั้งราคาให้อยู่ในระดับปานกลางเพื่อดึงดูดใจลูกค้า จัดจำหน่ายโดยมีหน้าร้านและมีการนำเอาเทคโนโลยีมาใช้ เช่น สื่อทางโซเชียลมีเดีย มีการจัดโปรโมรชั่นผ่านทาง Facebook และ Instagram โปรโมชั่น 10 ชิ้น ฟรี 2 ชิ้น เพื่อให้ผู้บริโภคซื้อเพิ่มมากขึ้น ผู้บริโภคจะให้ความสำคัญกับอาหารเครื่องดื่มที่มีให้เลือกหลากหลายเมนู มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อวิทยุ เอกสารแผ่นพับ สื่อออนไลน์ มีพนักงานที่มีการให้บริการด้วยความเต็มใจ สามารถโทรสั่งอาหารล่วงหน้า รวมทั้งมีการจัดร้านมีความสวยงามและเด่นชัด

6.2 ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

จากการวิจัย สามารถสรุปได้ว่า ร้านซูชิไทยทำการออกแบบและจัดวางผังที่มีพื้นที่ 2 x 2 ตารางเมตร เนื่องจากมีงบประมาณในการลงทุนจำกัด และกำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นนักศึกษา ประชาชนบริเวณใกล้เคียง เน้นการซื้อกลับไปทานที่บ้าน ดังนั้นเพื่อให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย การออกแบบร้านจึงเน้นร้านที่มีขนาดเล็กและมีการจัดร้านให้มีเก้าอี้บาร์สำหรับรอรับสินค้า ภายในร้านประกอบด้วยอุปกรณ์สำหรับการใช้ในร้าน เช่น ตู้ครอบอาหารอะคริลิค ชุดมีดและชุดเขียง ตู้เย็น พัดลมติดผนัง ฯลฯ และมีอุปกรณ์สำหรับอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้า เช่น คีมคีบอาหาร ถุงมือพลาสติก ตะเกียบ ฯลฯ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ทินกร ศรีสุพพัตพงษ์ และ อุดมศักดิ์ ศีลประชาวงศ์ (2565) ที่ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนร้านกาแฟ ผู้วิจัยได้ออกแบบร้านตามความเหมาะสมกับลูกค้าเป้าหมายที่อยู่ในย่านประชาชื่น ที่มีประชากรจำนวนมากและมีมหาวิทยาลัยในพื้นที่ ดังนั้นการออกแบบร้านจึงเน้นการพบปะสังสรรค์ บรรยากาศภายในร้านรู้สึกสบายไม่อึดอัด

6.3 ความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ

จากการวิจัย สามารถสรุปได้ว่า ร้านซูชิไทยจะทำการเปิดให้บริการในวันอังคาร - วันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 08.30 - 18.30 น. ระยะเวลาการให้บริการ 10 ชั่วโมง จึงกำหนดให้มีพนักงาน 2 คน ประกอบด้วย เจ้าของร้าน และแม่ครัว โดยเจ้าของร้านจะมีหน้าที่ในการดูแลเรื่องการขายสินค้า ในขณะที่แม่ครัวจะมีหน้าที่ในการจัดเตรียมวัตถุดิบ เพื่อนำซูชิมาวางจำหน่าย ซึ่งประมาณการเงินเดือนของเจ้าของร้าน 14,500 บาทต่อเดือน และแม่ครัว 9,000 บาทต่อเดือน สอดคล้องกับ สิรินันท์ อินทร์แช่มชื่น (2564) ที่มีการจัดเตรียมวัตถุดิบสำหรับการจัดทำซูชิ ก่อนที่จะมีการเปิดให้บริการกับลูกค้า โดยให้ลูกค้าเลือกสินค้า

ตามความต้องการ เปิดให้บริการในวันอังคาร - วันอาทิตย์ ช่วงเวลา 10.00 - 21.00 น. ระยะเวลาการให้บริการ 10 ชั่วโมง มีพนักงานในการทำงาน 3 คน ประกอบด้วย ผู้บริหาร เชฟหลัก และพนักงานทำอาหาร/ทำความสะอาด/คิดเงิน

6.4 ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

จากการวิจัย สามารถสรุปได้ว่า ธุรกิจร้านซูชิไทยใช้เงินลงทุนเริ่มต้น 83,950 บาท รายได้จากการจำหน่ายซูชิเฉลี่ยคนละ 10 ชิ้น จำนวน 40 คนต่อวัน ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 4.12 ปี เมื่อทำธุรกิจครบระยะเวลา 5 ปี กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับ 123,618 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 60,374.29 บาท และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 17.57% ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการลงทุนในธุรกิจนี้มีการยอมรับที่จะลงทุน ซึ่งงานวิจัยในอดีตของ สิรินันท์ อินทร์แช่มชื่น (2564) ได้ทำการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางด้านการเงินของธุรกิจซูซูมิ ซูชิ พบว่า ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 229,350 บาท เมื่อทำธุรกิจครบระยะเวลา 5 ปี จะได้กำไรสุทธิ 3,399,061 บาท ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 1 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,199,925 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 138% เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจของร้านซูชิไทย ธุรกิจซูซูมิ ซูชิ ใช้เงินลงทุนมากกว่าร้านซูชิไทย มีผลตอบแทนสูงกว่า เนื่องจากร้านซูซูมิ ซูชิ จำหน่ายซูชิชิ้นละ 10 บาท และมีการปรับราคาเพิ่มขึ้น 5 บาทต่อปี ทำให้อัตราผลตอบแทนการลงทุนสูง แม้ว่าอัตราผลตอบแทนการลงทุนจะแตกต่างกันมาก แต่ร้านซูชิไทยยังคงเป็นร้านที่มีความคุ้มค่าในการลงทุน นอกจากนี้เมื่อเปรียบเทียบกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนผลิตพริกแกง ของ ณัฐพัชร์ อภิวัฒน์ไพศาล (2565) มีเงินลงทุนครั้งแรก 90,000 บาท ระยะเวลาคืนทุน 3.28 ปี กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับ 35,513.13 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 18.87% ผลของการวิจัยได้ตัดสินใจที่จะลงทุนผลิตพริกแกงเนื่องจากมีความคุ้มค่าในการลงทุน จะพบว่าเงินลงทุนครั้งแรก ระยะเวลาคืนทุน กระแสเงินสดรับสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ใกล้เคียงกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านซูชิไทย ที่ได้ตัดสินใจที่จะยอมรับการลงทุนในธุรกิจ

จากการวิจัยพบว่า ความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านซูชิไทย 4 ด้าน มีความเป็นไปได้ในการลงทุน ทั้งทางด้านการตลาดที่ค้นพบว่าการเลือกตั้งบริเวณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี จะมีกลุ่มลูกค้าเป็นนักศึกษา ประชาชน และนักท่องเที่ยว การตั้งราคา การกำหนดเมนู การเลือกช่องทางการชำระเงินมีความสอดคล้องกับกลุ่มผู้บริโภค ด้านเทคนิคที่ค้นพบว่าการเลือกออกแบบและจัดวางผังพื้นที่ขนาดเล็กที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งทางด้านการจัดการ ที่มีการกำหนดจำนวนพนักงาน บทบาทหน้าที่ และเงินเดือนที่สอดคล้องกับขนาดของธุรกิจ สำหรับด้านการเงินมีความเป็นไปได้ในการลงทุน เมื่อทำการพิจารณาเงินลงทุนเริ่มต้น กระแสเงินสดรับสุทธิ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

7. ข้อเสนอแนะ

7.1 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ

1) ด้านการตลาด สำหรับผู้ประกอบการที่ไม่เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการดำเนินงานในการลงทุนเปิดร้านอาหาร การลงทุนเปิดร้านซูชิไทย จะต้องเรียนรู้เทคนิคการใช้กลยุทธ์ทางด้านการตลาดทำการกระตุ้นความต้องการในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค เช่น การทำการส่งเสริมทางการตลาด หรือการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่าง ๆ เนื่องจากผู้บริโภคจะให้การตอบสนองต่อการกระตุ้นความต้องการ รวมทั้งการเลือกขนาดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่สอดคล้องกับขนาดของธุรกิจ จะต้องซึ่งจะมีผลต่อการลงทุนในการทำธุรกิจ

2) ด้านเทคนิค งานวิจัยนี้ขนาดของพื้นที่ที่ออกแบบร้านซูชิไทย เป็นขนาดที่วิเคราะห์จากกลุ่มลูกค้าที่ซื้อกลับบ้าน ไม่ได้เน้นกลุ่มลูกค้าที่นั่งรับประทานอาหารที่ร้านสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการเปลี่ยนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะต้อง

ออกแบบขนาดของพื้นที่ที่แตกต่างจากงานวิจัยนี้ และต้นทุนการลงทุนสร้างร้านจะแตกต่างตามลักษณะของร้าน ซึ่งจำเป็นจะต้องคำนวณความคุ้มค่าในการลงทุนอีกครั้ง

3) ด้านการจัดการ การบริหารจัดการและการวางแผนในเรื่องกำลังคนของงานวิจัยนี้เป็นการบริหารจัดการร้านค้าที่มีขนาดเล็ก ดังนั้นบุคลากรจึงเน้นคุณภาพในการให้บริการ การต้อนรับลูกค้า การมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการเปลี่ยนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอาจจะต้องวางแผนในการให้บริการกับลูกค้าที่สอดคล้องกับขนาดของร้านค้า ปริมาณลูกค้าอีกครั้ง ซึ่งจะมีผลต่อต้นทุนในการบริหารจัดการ จำเป็นจะต้องมีการคำนวณความคุ้มค่าในการลงทุนใหม่

4) ด้านการเงิน การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านซูชิไทย โดยมีเงินลงทุนเริ่มต้น 83,950 บาท ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 4.12 ปี เมื่อทำธุรกิจครบระยะเวลา 5 ปี กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับ 123,618 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 60,374.29 บาท และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 17.57% แม้จะยอมรับการลงทุนในโครงการ แต่ผู้ประกอบการจะต้องทำการพิจารณาถึงระยะเวลาในการคืนทุนที่ใช้ระยะเวลาถึง 4.12 ปี ซึ่งใช้ระยะเวลาในการคืนทุนนานกว่าโครงการอื่นที่มีลักษณะคล้ายกัน

7.2 ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งต่อไป

1) การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านซูชิไทย พื้นที่บริเวณรอบมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ วิทยาเขตปราจีนบุรี ในการวิจัยครั้งต่อไป ควรทำการวิเคราะห์ในพื้นที่อื่น ซึ่งอาจจะมีประชากรหรือผู้บริโภคหนาแน่นกว่า และทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบกับผลการวิจัยในครั้งนี้

2) แม้ว่าร้านซูชิไทยจะเป็นธุรกิจที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่เพื่อสร้างความมั่นใจในการลงทุน ควรจะมีการทดลองตลาดของซูชิไทย และทำการเก็บรวบรวมข้อมูลความพึงพอใจในการบริโภคจากผู้บริโภคที่ได้ทดลองรับประทานซูชิไทย

8. เอกสารอ้างอิง

กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข. (2566). *รายงานข้อมูลตำบลเนินหอม.* สืบค้นเมื่อ 20 สิงหาคม 2566, จาก https://shorturl.asia/OY7C2

กองบริการการศึกษา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ. (2565). *สถิตินักศึกษา การศึกษา 2565*. สืบค้นเมื่อ 20 สิงหาคม 2566, จาก https://acdserv.kmutnb.ac.th/stat_r_65

ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร. (2557). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจ(Feasibility study).* กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ฐิตาภรณ์ เป้าน้อย และ ธนารักษ์ เหล่าสุทธิ. (2566). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของกัญชา. *วารสารสังคมศาสตร์ปัญญาพัฒน์*, *5*(3), 229-244.

ณัฐพัชร์ อภิวัฒน์ไพศาล. (2565). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์พริกแกงในกิจการขนาดเล็ก. *วารสารศิลปศาสตร์และวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์*, *9*(2), 81-97. https://kuojs.lib.ku.ac.th/index.php/jfam/article/view/5281/2485

ณัฐวัตร วังเคียน. (2566). แผนธุรกิจ: ร้านอาหารญี่ปุ่น ฮอนจิโร๊ะ ซูชิ. *Procedia of Multidisciplinary Research*, *1*(7), 12.

ดลพร จันทนโชติวงศ์. (2566). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจร้านค้าบรรจุภัณฑ์ไปรษณีย์ใน กรุงเทพมหานคร. *Procedia of Multidisciplinary Research*, *1*(7), 45.

ทิชากร เกษรบัว. (2565). *การบริหารธุรกิจอุตสาหกรรมเบื้องต้น.* กรุงเทพมหานคร: ศูนย์ผลิตตำราเรียน มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.

ทินกร ศรีสุพพัตพงษ์ และ อุดมศักดิ์ ศีลประชาวงศ์. (2565). การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนร้านกาแฟย่านประชาชื่น จังหวัดนนทบุรี. *พัฒนาการเศรษฐกิจปริทรรศน์*, *16*(2), 75-97.

ธนาคารออมสิน. (2566). *อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ขั้นต่ำ.* สืบค้นเมื่อ 20 สิงหาคม 2566, จาก https://www.gsb.or.th/service/loan-itr-1/

นงลักษณ์ จิ๋วจู, เกศณีย์ องการ, และ จรัณยา มะลิซ้อน. (2563). การประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนเปิดร้านกาแฟ Molly's café อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก. *วารสารพิกุล*, *18*(1), 205-218.

นะกะวี ด่านลาพล. (2561). ศิลปะการจัดจานและการออกแบบตกแต่งอาหารไทยฟิวชั่น. *วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร*, *15*(71), 1-13.

เบ็ญจวรรณ รัตนวิจิตร. (2563). *เจโทรเผยผลสำรอง "ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น" เปิดเพิ่มสวนกระแสโควิด.* สืบค้นเมื่อ 16 สิงหาคม 2565, จาก https://forbesthailand.com/news/other

พรรณุภา ธุวนิมตรกุล. (2563). *การเงินธุรกิจ.* กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

พาณิภัค พระชัย และ ธีระ ฤทธิรอด. (2560). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านกาแฟ "บ้านกาแฟสด หลังมอ 24 ชม. ฝั่งยูพลาซ่า มหาวิทยาลัยขอนแก่น. *วารสารวิจัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น (ฉบับบัณฑิตศึกษา) สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์*, *5*(3), 94-106.

รวี ลงกานี. (2563). *การประเมินความเป็นไปได้ด้านการเงินของโครงการ.* กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สกุลรัตน์ สีดาว. (2564). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี* (การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี.

สิรินันท์ อินทร์แช่มชื่น. (2564). การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจซูซูมิ ซูชิ. *การประชุมนำเสนอผลงานวิจัยบัณฑิตศึกษาระดับชาติ ครั้งที่ 16 ปีการศึกษา 2564, 16*, 1484-1495. https://rsujournals.rsu.ac.th/index.php/rgrc/article/view/2482

อภิญญา วนเศรษฐ. (2558). *เครื่องมือในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ.* สืบค้นเมื่อ 20 สิงหาคม 2566, จาก https://www.stou.ac.th/stouonline/lom/data/sec/Lom14/04-01-01.html

อาณัติ ลีมัคเดช. (2561). *การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ.* กรุงเทพมหานคร: เกรท ไอเดีย.

Live Japan Perfect Guide. (2559). *ซูชิ.* สืบค้นเมื่อ 20 พฤษภาคม 2566, จาก https://livejapan.com/th/article a0000370/

Rovinelli, R. J., & Hambleton, R. K. (1977). On the use of content specialists in the assessment of criterion referenced test item validity. *Dutch Journal of Educational Research, 2*(2), 49-60.