กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่

Strategies to create competitive advantage in the long-stay lodging business for elderly Japanese in Chiang Mai

อัญญ์พัศศา จันทร์ชลอ[1] อัศวิทย์ อิทธิภูริพัฒน์[2] ฉันทนา จันทร์บรรจง[2]

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์คือเพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันและปัญหาของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ และเพื่อนำเสนอกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ วิธีการศึกษาเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วยการวิจัยเอกสาร การสัมภาษณ์เชิงลึก โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างกับผู้ประกอบการ 7 ท่าน ผู้บริหารจากหน่วยงานภาครัฐ 2 ท่าน ชาวญี่ปุ่นที่พำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ 5 ท่าน และทำการสัมภาษณ์ผู้ทรงคุณวุฒิ 7 ท่าน และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม

ผลการวิจัยสภาพแวดล้อมภายในของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุคือ ประเภทของธุรกิจ ลักษณะการครอบครอง รูปแบบการบริหาร การอำนวยความสะดวก การพัฒนาสถานประกอบการที่พำนักระยะยาว ตำแหน่งในการแข่งขัน และการสร้างกิจกรรมร่วมกับชุมชน สภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุคือ โครงสร้างสาธารณูปโภค ความเจริญสะดวกสบาย ผู้คนมีอัธยาศัยน้ำใจ เชียงใหม่มีธรรมชาติ วัฒนธรรม และประวัติศาสตร์ ค่าครองชีพถูกกว่าในญี่ปุ่น นโยบายญี่ปุ่นเรื่องพำนักระยะยาวในต่างประเทศ และจำนวนประชากรญี่ปุ่นสูงอายุมีเพิ่มมากขึ้น ปัญหาของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุคือปัญหาทางด้านสังคม ด้านเศรษฐกิจ ด้านกฎหมายและนโยบายภาครัฐ และด้านเทคโนโลยี ส่วนกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุได้แก่ กลยุทธ์การพัฒนาความสะดวกสบายของที่พำนักระยะยาว กลยุทธ์การยกระดับมาตรฐานที่พำนักระยะยาวและการบริการ กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์การสร้างเครือข่ายพันธมิตรกับภาครัฐ ภาคเอกชน และกลยุทธ์การส่งเสริมการมีกิจกรรมของชาวญี่ปุ่นสูงอายุกับชุมชน

ข้อเสนอแนะ คือ ภาคเอกชน ภาครัฐ และชุมชน ควรมีการสร้างเครือข่ายในการแลกเปลี่ยนข้อมูลและสร้างความร่วมมือร่วมกันอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุให้เติบโตต่อไปอย่างมั่นคง

คำสำคัญ: ความได้เปรียบในการแข่งขัน ธุรกิจที่พำนักระยะยาว ชาวญี่ปุ่นสูงอายุ

Abstract

This research aimed to study the current circumstances and problems of the long-stay lodging business for elderly Japanese in Chiang Mai and to propose strategies to create competitive advantage in this industry. The research methodology was qualitative research conducted by means of documentary

[1] นักศึกษา หลักสูตรธุรกิจดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร มหาวิทยาลัยนเรศวร

[2] อาจารย์ ประจำสถานการศึกษาต่อเนื่อง มหาวิทยาลัยนเรศวร กรุงเทพมหานคร

research, non-obtrusive observation, and in-depth interviews using structured interview forms. The research participants were seven entrepreneurs, two executives from public agencies, five elderly Japanese who have been living in Chiang Mai for a long period and seven experts.

The findings indicate that the internal circumstances of the long-stay lodging business for elderly Japanese can be classified into business type, lodger occupation type, managerial type, accommodation facilitation, accommodation development, competitive position, and promotion of activities of the elderly Japanese within the community. External circumstances of the long-stay lodging business for elderly Japanese can be classified into infrastructure, convenience, the character of local people, the nature, culture, and history of Chiang Mai, cheaper daily expenses compared with Japan, Japan's policy regarding long stays overseas, and the increasing number of the elderly Japanese. Problems involving the long-stay lodging business faced by elderly Japanese include social, economic, political and public policy aspects as well as technological problems. Strategies to create competitive advantage in the long-stay lodging business for elderly Japanese in Chiang Mai include improving accommodation facilities, improving standards in the long-stay lodging business and its services, engaging in public relations and marketing, building an alliance network with the public, private, and community sectors, and promoting activities of elderly Japanese lodgers that involving interactions with the community.

It is proposed that the private, public, and community sectors should exchange information and continuously build networks in order to develop the long-stay lodging business for elderly Japanese sustainably.

Keywords: competitive advantage, long-stay lodging business, elderly Japanese

ความเป็นมาของปัญหา

การท่องเที่ยวมีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยเพราะนำมาซึ่งเงินตราต่างประเทศที่ช่วยสร้างงานและกระจายรายได้ไปสู่ภูมิภาค สามารถช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศฟื้นตัวได้เร็วกว่าภาคการผลิตและบริการอื่นๆ ดังจะเห็นได้จากการจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2555-2559 ซึ่งถือเป็นแผนพัฒนาการท่องเที่ยวระดับประเทศฉบับแรก แสดงให้เห็นถึงการให้ความสำคัญต่อการพัฒนาการท่องเที่ยวไทย ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนา กิจกรรมนวัตกรรมและการสร้างมูลค่าเพิ่ม การป้องกันและรักษาความปลอดภัยให้นักท่องเที่ยว การสร้างเสริมความเข้มแข็งและการพัฒนาศักยภาพบุคลากรให้มีขีดความสามารถในการแข่งขัน (กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2554) สอดรับกับมติของคณะรัฐมนตรีที่อนุมัติให้การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยขยายตลาดการท่องเที่ยวไปยังกลุ่มนักท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว (Long stay) โดยจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวแห่งชาติขึ้น และให้ส่วนราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องสนับสนุนการทำงานตามนโยบายนี้ (สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี, 2544)

ทั้งนี้เนื่องจากปัจจุบัน โครงสร้างประชากรผู้สูงอายุของโลกมีการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ โดยที่โครงสร้างของประชากรผู้สูงอายุ (อายุ 60 ปีขึ้นไป) เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในขณะที่สัดส่วนประชากรเด็ก (อายุต่ำกว่า 15 ปีลงมา) ลดลงเรื่อยๆ จนคาดการณ์ว่าในปี พ.ศ. 2593 จะเป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์ที่จำนวนประชากรผู้สูงอายุมีมากกว่าประชากรเด็ก ซึ่งประชากรผู้สูงอายุเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นทั่วโลก โดยมีจำนวนเพิ่มขึ้นและสัมพันธ์กับประชากรวัยทำงาน ทำให้ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างทางสังคม ทางเศรษฐกิจ และทางการเมือง เมื่อโครงสร้างประชากรเปลี่ยนไป ทำให้ประชากรวัยทำงานต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายสำหรับประชากรผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งสุขภาพของผู้สูงอายุที่เริ่มเสื่อมถอยลง นำมาซึ่งค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลที่เพิ่มมากขึ้นด้วย ทั้งนี้จำนวนประชากรผู้สูงวัยของโลกอยู่ในอัตราเร่ง ในปี พ.ศ. 2558 ประชากรผู้สูงอายุมีจำนวนร้อยละ 12.30 และคาดการณ์ว่าในปี พ.ศ. 2573 จะมีจำนวนประชากรผู้สูงอายุเพิ่มถึงร้อยละ 16.50 ทั้งนี้ประเทศญี่ปุ่นถือเป็นประเทศแรกที่เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุเต็มตัว กล่าวคือประชากรญี่ปุ่นสูงวัยมีจำนวนถึงร้อยละ 33 ของจำนวนประชากรญี่ปุ่นทั้งหมด (Population Division, 2015)

ภาวการณ์การเพิ่มขึ้นของประชากรญี่ปุ่นสูงอายุ ย่อมส่งผลกระทบทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม อีกทั้งทำให้สังคมญี่ปุ่นแบกรับภาระต่างๆ มากยิ่งขึ้นในการดูแลผู้สูงอายุ ส่วนหนึ่งก่อให้เกิดการย้ายถิ่นของชาวญี่ปุ่นเพื่อพำนักในต่างประเทศมากขึ้น เนื่องจากสังคมและเศรษฐกิจญี่ปุ่นมีภาวะค่าครองชีพที่สูง (เฉลิมพล แจ่มจันทร์ และอรไท โสภารัตน์, 2555) อีกทั้งชาวญี่ปุ่นสูงวัยเริ่มมีทัศนะที่เปลี่ยนแปลงไปจากการที่เมื่อเกษียณแล้วจะอยู่ดูแลบ้าน กลับเปลี่ยนไปเป็นการใช้เวลาหลังเกษียณเพื่อการทำงานหรือกิจกรรมอื่นๆ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรมีผลต่อการดำเนินชีวิต โดยเมื่อถึงวัยเกษียณแล้ว อาจจะยังขยายเวลาทำงานต่อไป ทั้งนี้เป็นผลต่อเนื่องจากการเริ่มขาดแคลนประชากรวัยทำงาน และภาวะสาธารณสุขที่มีคุณภาพส่งผลให้ประชากรสูงอายุมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีอายุยืนนานขึ้น เมื่อหลังเกษียณแล้ว ชาวญี่ปุ่นจะได้รับเงินบำนาญและมักไม่มีภาระต้องหาเลี้ยงชีพเพื่อตนเองและครอบครัว มีอิสระในการดำเนินชีวิต และต้องการหารูปแบบการดำเนินชีวิตที่ตนใฝ่ฝัน จึงเกิดการย้ายถิ่นเพื่อพำนักในต่างประเทศ หรือมาท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว โดยประเทศเป้าหมายที่ชาวญี่ปุ่นให้ความสนใจเป็นอันดับต้นๆ คือประเทศไทย โดยพื้นที่ที่ได้รับความนิยมสำหรับชาวญี่ปุ่นได้แก่ เชียงใหม่ ภูเก็ต สุโขทัย หนองคาย ชลบุรี และกรุงเทพฯ (สุดปรารถนา ดวงแก้ว, 2557)

ทั้งนี้รัฐบาลญี่ปุ่นมีการส่งเสริมการท่องเที่ยวระยะยาวโดยจัดตั้ง Long Stay Foundation ขึ้นมาในปี พ.ศ. 2535 เพื่อส่งเสริมให้คนญี่ไปใช้ชีวิตในต่างประเทศเป็นเวลาไม่น้อยกว่าสองสัปดาห์ติดต่อกัน แต่สุดท้ายจะต้องกลับมาพำนักที่ญี่ปุ่น (Long Stay Foundation, 2558) ซึ่งประเทศไทยเป็นจุดหมายสำคัญแห่งหนึ่ง ซึ่งปัจจัยที่ชาวญี่ปุ่นวัยเกษียณเข้ามาพำนักในประเทศไทยโดยเฉพาะจังหวัดเชียงใหม่มี 4 เหตุผลหลักคือเพื่อหนีสภาพอากาศที่หนาวจัดของญี่ปุ่น หนีความยากจน (เพราะอยู่ที่ญี่ปุ่นต้องประหยัดมาก) หนีความโดดเดี่ยวและหนีจากความกดดันในสังคมญี่ปุ่น อีกทั้งชาวญี่ปุ่นสูงอายุในช่วงเวลา 10 ปีหลังมานี้ มีรายได้และมีอำนาจการใช้จ่ายเป็นของตัวเอง มีอิสระในการตัดสินใจดำเนินชีวิต ส่วนในตลาดอุปโภคบริโภค สำหรับผู้สูงอายุ จัดเป็นตลาดขนาดใหญ่และมีอัตราการขยายตัวสูง ประกอบกับผู้สูงอายุมีสุขภาพดี มีการศึกษาสูง มีอายุยืนยาวกว่าในอดีต และเป็นกลุ่มที่ใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยวมากกว่ากลุ่มอายุอื่น โดยเฉพาะญี่ปุ่นซึ่งเป็นตลาดที่ประชากรเป็น

ผู้มีรายได้สูง ส่วนสาเหตุที่คนญี่ปุ่นสนใจมาพำนักในประเทศไทยเพราะคนไทยอัธยาศัยดี เป็นมิตรและสุภาพ อากาศดี อบอุ่น มีแสงแดด มีความสวยงาม ค่าครองชีพไม่สูงมาก อาหารและผลไม้อุดมสมบูรณ์ และไทยมีวัฒนธรรมที่ดีงาม (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2558)

จังหวัดเชียงใหม่เป็นพื้นที่หลักของการท่องเที่ยวในเขตภาคเหนือของประเทศไทย เป็นแหล่งรวมของศิลปวัฒนธรรมที่เป็นเอกลักษณ์ มีธรรมชาติที่งดงาม เป็นศูนย์กลางของการคมนาคม การศึกษา ธุรกิจและการบริการ มีสาธารณูปโภครองรับการท่องเที่ยว รวมทั้งเป็นจุดหมายสำคัญของชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่จะมาพำนักระยะยาวในประเทศไทย จากข้อมูล ณ เดือนตุลาคม พ.ศ. 2558 ชาวญี่ปุ่นที่อาศัยอยู่ในเชียงใหม่มีจำนวน 2,875 คน และมีสถานกงสุลใหญ่ญี่ปุ่นอยู่ในเชียงใหม่ด้วย เพื่อคอยดูแลชาวญี่ปุ่นในเขตภาคเหนือ 9 จังหวัดตอนบนของประเทศไทย และถือได้ว่าเชียงใหม่เป็นจุดหมายหลักสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในการพำนักระยะยาว (สถานกงสุลใหญ่ญี่ปุ่น, 2558)

อย่างไรก็ดี ปัญหาที่พบในระยะหลังจากข้อสังเกตของผู้ประกอบการและผู้บริหารจากหน่วยงานภาครัฐกล่าวตรงกันว่า ชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่เข้ามาพำนักระยะยาวมีจำนวนลดลง และจำนวนวันที่พำนักก็ลดลงด้วย โดยมีสาเหตุมาจากหลายปัจจัยอาทิเช่น ปัญหาหมอกควันซึ่งรุนแรงมากขึ้นทุกปีและส่งปัญหาต่อสุขภาพโดยตรง ความไม่สะดวกต่างๆ เช่นการคมนาคม การต่อวีซ่า และการเกิดรูปแบบวิถีชีวิตใหม่ๆ ในประเทศญี่ปุ่นเอง

ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยให้นิยามของธุรกิจที่พำนักระยะยาวว่าเป็น ธุรกิจของภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาบริการที่พักสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่ประสงค์พำนักเป็นระยะเวลาติดต่อกันไม่น้อยกว่า 3 เดือนขึ้นไปในจังหวัดเชียงใหม่ ทั้งนี้จะเป็นธุรกิจที่ครอบคลุมเฉพาะสถานประกอบการที่เป็นคอนโดมิเนียม (อาคารชุด) และแมนชั่นหรือเซอร์วิส อพาร์ท เมนต์ ส่วนชาวญี่ปุ่นสูงอายุจะหมายถึงชาวญี่ปุ่นที่มีอายุตั้งแต่60 ปีขึ้นไป และจะเน้นเฉพาะผู้สูงอายุที่แข็งแรงและช่วยเหลือตนเองได้ในระดับหนึ่ง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันและปัญหาของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่

2. เพื่อนำเสนอกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) เนื่องจากเป็นการวิจัยที่มุ่งหาปรากฏการณ์ว่ากลยุทธ์ใดที่เหมาะสมในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งต้องการความลุ่มลึกและเพียงพอของข้อมูล โดยการรวบรวมข้อมูลจากหลายแหล่งข้อมูลและหลายวิธีการ ทั้งนี้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพมีความยืดหยุ่นสูงและมุ่งวิจัยเฉพาะปรากฏการณ์ที่สนใจในพื้นที่เฉพาะคือจังหวัดเชียงใหม่ รวมถึงการใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลแบบเชิงคุณภาพด้วย โดยใช้วิธีการวิจัยเอกสาร (Documentary research) ได้แก่งานวิจัย วิทยานิพนธ์ บทความ เอกสาร หนังสือพิมพ์ จากนั้นสร้างแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงร่างขึ้น โดยได้รับการชี้แนะและปรับปรุงจากอาจารย์ที่ปรึกษา โดยจะแบ่งเป็นแบบสัมภาษณ์ 4 ชุดเพื่อสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) 1) ผู้บริหารจากหน่วยงานภาครัฐ ได้แก่การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานเชียงใหม่ และสำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน

2 ท่าน 2) ผู้ประกอบธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 7 ท่าน จากสถานประกอบการ 7 แห่ง 3) ชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่พำนักระยะยาวในเชียงใหม่ (อายุ 60 ปีขึ้นไป และพำนักในเชียงใหม่ติดต่อกันเกิน 3 เดือนขึ้นไป) จำนวน 5 ท่าน โดยมีล่ามภาษาญี่ปุ่นเป็นผู้ช่วยในการสัมภาษณ์ ร่วมกับการสังเกตการณ์แบบไม่มีส่วนร่วม (Unobtrusive Observation) ณ สถานประกอบการ จากนั้นนำมาประมวลผลเป็นแนวร่างกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในเชียงใหม่ จากนั้นนำร่างกลยุทธ์ไปสัมภาษณ์ 4) ผู้ทรงคุณวุฒิด้านการท่องเที่ยว/การพำนักระยะยาวของชาวญี่ปุ่นจำนวน 2 ท่าน ผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นนักธุรกิจหรืออยู่ในหน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพำนักระยะยาวของชาวญี่ปุ่นสูงอายุ จำนวน 4 ท่าน และผู้ทรงคุณวุฒิด้านการค้าระหว่างประเทศ จำนวน 1 ท่าน เพื่อให้ผู้ทรงคุณวุฒิประเมินร่างกลยุทธ์ในด้านความเหมาะสมและความเป็นไปได้ในการประยุกต์ใช้กลยุทธ์ รวมทั้งคำแนะนำเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงกลยุทธ์ด้วย

ทั้งนี้วิธีการในแสวงหาผู้ให้สัมภาษณ์จะใช้วิธีการเลือกกลุ่มเป้าหมายแบบเจาะจง (Purposive sampling) และการเลือกกลุ่มเป้าหมายแบบแนะนำต่อกันไป (Snowball sampling) ทั้งนี้ ในการเลือกบุคคลที่จะทำการสัมภาษณ์ จะใช้เกณฑ์ดังนี้คือ

กลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้บริหารจากหน่วยงานภาครัฐ จากการประเมินขอบข่ายหน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐ จึงเจาะจงขอสัมภาษณ์ผู้บริหารจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานเชียงใหม่และสำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการพำนักระยะยาวของชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่

กลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่พำนักระยะยาว สำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ จากการวิจัยเอกสารที่เกี่ยวข้อง จะได้รายชื่อสถานประกอบธุรกิจที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นสูงอายุเป็นพิเศษ/มีชื่อเสียงในหมู่ชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่ประสงค์จะพำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ ร่วมกับการได้รับการแนะนำกลุ่มเป้าหมายจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารจากหน่วยงานภาครัฐ เมื่อได้รายชื่อสถานประกอบการธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุ ที่ได้รับการแนะนำหรือกล่าวถึงเป็นจำนวนมากครั้งที่สุด 3 อันดับแรก ต่อมาจึงโทรศัพท์หรือเข้าไปติดต่อด้วยตนเอง เพื่อขอตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่ต้องการจะสัมภาษณ์ตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ดังนี้ 1) เป็นสถานประกอบการประกอบการธุรกิจที่พำนักโดยเน้นเฉพาะเป็นอาคารชุด (คอนโดมิเนียม) และแมนชั่นหรืออพาร์ท เมนต์และมีสถานที่ตั้งในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่เท่านั้น 2) มีลูกค้าเป็นชาวญี่ปุ่นสูงอายุ (อายุเกิน 60 ปีขึ้นไป) ซึ่งพำนักอาศัยอยู่ติดต่อกันไม่น้อยกว่า 3 เดือน ในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของห้องพัก เมื่อสอบถามเบื้องต้นว่าผ่านเกณฑ์ที่กำหนดไว้ จึงจะขอนัดทำการสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูล รวมทั้งขอให้แนะนำกลุ่มเป้าหมายแบบแนะนำต่อกันไปเพิ่มเติม

กลุ่มเป้าหมายที่เป็นชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่พำนักอาศัยระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ ในการวิจัยนี้ ได้สัมภาษณ์ชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่พำนักอาศัยระยะยาวจำนวน 5 ท่าน โดยบุคคลแรกเป็นการเลือกกลุ่มเป้าหมายแบบเจาะจงได้แก่ ประธานชมชมรม Chiang Mai Long stay Life Club (CLL) ซึ่งเป็นกลุ่มชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มใหญ่ที่สุด จากนั้นเป็นการเลือกกลุ่มเป้าหมายแบบแนะนำต่อกันไป จากทางประธานชมรม CLL และผู้ประกอบธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับ

ชาวญี่ปุ่นสูงอายุเอง โดยมีเกณฑ์คัดเลือกดังนี้ 1) เป็นชาวญี่ปุ่นที่พำนักอาศัยระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ติดต่อกันไม่น้อยกว่า 3 เดือน 2) มีอายุไม่น้อยกว่า 60 ปี 3) พำนักอยู่อาคารชุดหรือแมนชั่น/อพาร์ทเมนต์เท่านั้น

กลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิ จะใช้วิธีการเลือกกลุ่มเป้าหมายแบบเจาะจงและแบบแนะนำต่อกันไป ทั้งนี้จะเลือกโดยใช้เกณฑ์ดังนี้ ผู้ทรงคุณวุฒิด้านการท่องเที่ยว/การพำนักระยะยาวของชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 2 ท่าน และผู้ทรงคุณวุฒิด้านการค้าระหว่างประเทศจำนวน 1 ท่าน จะเป็นการเลือกกลุ่มเป้าหมายแบบเจาะจงทั้งหมด โดยมีเกณฑ์ในการเลือกคือผู้ทรงคุณวุฒิเหล่านี้มีงานวิจัย งานวิทยานิพนธ์ และบทความที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการพำนักระยะยาว ส่วนผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นนักธุรกิจหรืออยู่ในหน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 4 ท่าน จะเป็นการเลือกกลุ่มเป้าหมายทั้งแบบเจาะจงและแบบแนะนำต่อกันมา โดยมีเกณฑ์ในการเลือกคือผู้ทรงคุณวุฒิเหล่านี้จะต้องมีส่วนร่วมในกิจกรรมส่งเสริมการพำนักระยะยาวของชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ ทั้งกิจกรรมในอดีตหรือกิจกรรมในปัจจุบัน

ผลการวิจัย

สภาพปัจจุบันและปัญหาของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่

1. สภาพปัจจุบันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ โดยแบ่งเป็นสภาพสิ่งแวดล้อมภายในและสภาพสิ่งแวดล้อมภายนอกของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า สภาพสิ่งแวดล้อมภายในของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ ในด้านประเภทของธุรกิจ จะแบ่งเป็นคอนโดมิเนียม (อาคารชุด) และแมนชั่น/เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ในด้านลักษณะของการครอบครองที่พำนักของชาวญี่ปุ่นสูงอายุ จะแบ่งเป็นการเช่าและการซื้อ ในด้านรูปแบบการบริหาร จะแบ่งเป็นธุรกิจในครอบครัวและนิติบุคคล ในด้านตำแหน่งในการแข่งขัน จะเป็นกลุ่มตลาดกลางขึ้นบน ในด้านการอำนวยความสะดวก จะแบ่งเป็นสิ่งอำนวยความสะดวก ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมโดยรอบ ในด้านการพัฒนาสถานประกอบการที่พำนักระยะยาว จะแบ่งเป็นการบริหาร (ราคาที่พำนักที่เหมาะสม ทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และการตกแต่งและปรับปรุงภูมิทัศน์) และการบริการ (การสื่อสารด้วยภาษาญี่ปุ่น การดูแลแก้ไขปัญหาทันท่วงที และการมีจิตบริการ) และการมีกิจกรรมร่วมกับชุมชนท้องถิ่น จะแบ่งเป็นกิจกรรมเชิงวัฒนธรรมและกิจกรรมพิเศษ (เป็นครั้งคราว)

สภาพสิ่งแวดล้อมภายนอกของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าเชียงใหม่มีโครงสร้างสาธารณูปโภคพร้อม มีความสะดวกสบาย ผู้คนมีอัธยาศัยจิตใจดี มีธรรมชาติ วัฒนธรรม และประวัติศาสตร์ มีค่าครองชีพถูกกว่าในญี่ปุ่น นโยบายของญี่ปุ่เรื่องการพำนักระยะยาวในต่างประเทศ และจำนวนประชากรญี่ปุ่นสูงอายุมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

2. ปัญหาของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ แบ่งเป็น

2.1 ปัญหาด้านสังคม ได้แก่การขาดการทำงานเป็นเครือข่าย การขาดการสื่อสารและประชาสัมพันธ์เชิงรุกอย่างจริงจัง การขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพ ปัญหาการสื่อสารด้วยภาษาญี่ปุ่น ปัญหาสิ่งแวดล้อม ปัญหาคมนาคมขนส่งยังไม่ได้มาตรฐาน ไม่มีเที่ยวบินตรงกับเมืองต่างๆ ในญี่ปุ่น แนวโน้มอยู่ชนบทญี่ปุ่นแทนการ

พำนักระยะยาวนอกประเทศ และสังคมญี่ปุ่นค่อนข้างเป็นสังคมปิดและมีความเป็นกลุ่มสูง

2.2 ปัญหาด้านเศรษฐกิจ ได้แก่เงินบำนาญได้น้อยลงและช้าลง อัตราแลกเปลี่ยนเงิน ดอกเบี้ยติดลบ และสภาพเศรษฐกิจญี่ปุ่นชะลอตัว

2.3 ปัญหาด้านกฎหมายและนโยบายภาครัฐ ได้แก่การขาดเสถียรภาพทางการเมือง (ในระยะแรก) การขาดข้อมูลระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ข้อกำหนดเรื่องเงินในบัญชีมีจำนวนมากเกินไป การไม่สามารถเป็นอาสาสมัครได้ และการต่อวีซ่า (ระยะเวลาในการได้วีซ่า ขั้นตอนในการต่อวีซ่า ประเภทของบุคคลที่จะต่อวีซ่า และการขาดการประชาสัมพันธ์เรื่องการเปลี่ยนแปลงเอกสาร)

2.4 ปัญหาด้านเทคโนโลยี ได้แก่การขาดความเชื่อมั่นในเทคโนโลยีการรักษาพยาบาล

จากผลการวิจัยทำให้เห็นสภาพปัจจุบันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ แต่ทว่า จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มเป้าหมายและการวิจัยเอกสาร กลับพบว่ายังมีปัญหาในด้านต่างๆ ที่ส่งผลให้ชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่มาพำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนลดลง รวมทั้งจำนวนวันที่พำนักก็ลดลงด้วย ซึ่งส่งผลต่อการประกอบธุรกิจโดยรวม ไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านสังคม ปัญหาด้านเศรษฐกิจ ปัญหาด้านกฎหมายและนโยบายภาครัฐ และปัญหาด้านเทคโนโลยี ซึ่งเป็นปัญหาในภาพรวม

ในขณะเดียวกัน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุ ทำให้เห็นถึงปัญหาในภาพย่อยลงมา (คือปัญหาในการบริหารงาน ณ สถานประกอบการนั้นๆ) ซึ่งผู้ประกอบการทุกรายให้ความใส่ใจและพยายามแก้ไขปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น ได้แก่ ปัญหาเรื่องของความสะดวกสบายของสถานประกอบการ เนื่องจากสถานประกอบการบางแห่งเปิดดำเนินการมาหลายปี อาคารและอุปกรณ์ต่างๆ เก่าชำรุด บางแห่งอยู่เข้าไปในซอยลึกและใกล้กับแหล่งเสื่อมโทรม รวมถึงความวิตกกังวลของชาวญี่ปุ่นสูงอายุเกี่ยวกับการรักษาความปลอดภัย เนื่องจากชาวญี่ปุ่นเป็นผู้ให้ความสำคัญกับความปลอดภัย ความเป็นระเบียบเรียบร้อย และความเป็นส่วนตัวสูง จึงมีการแก้ไขปรับปรุงสถานประกอบการในด้านต่างๆ เช่น การปรับปรุงอาคารใหม่ การติดตั้งกล้องวงจรปิด การใช้คีย์การ์ด การเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่นทางลาด เพิ่มแสงสว่าง การมีอ่างอาบน้ำห้องครัวขนาดเล็ก ช่องเคเบิ้ลภาษาญี่ปุ่น ไวไฟ เป็นต้น

1. ปัญหาการจัดการและการพัฒนาบุคลากรของสถานประกอบการ การให้บริการที่พำนักระยะยาวเป็นการบริการโดยมีบุคลากรเป็นตัวจักรขับเคลื่อนที่สำคัญ ซึ่งแม้ทุกแห่งจะมีบุคลากรอย่างน้อยหนึ่งคนที่สื่อสารภาษาญี่ปุ่นได้ แต่ทุกแห่งไม่ละเลยกับปัญหานี้ จึงป้องกันโดยการเน้นย้ำให้ความสำคัญกับความรวดเร็วและความใส่ใจในการบริการกลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นสูงอายุ การมีจิตใจรักการบริการ การปฐมพยาบาลเบื้องต้นได้ รวมทั้งการมีอำนาจในการตัดสินใจแก้ปัญหาได้เองในระดับหนึ่ง

2. ปัญหาการประชาสัมพันธ์และการตลาด เนื่องจากตลาดอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดเชียงใหม่ปัจจุบันมีลักษณะอุปทานมากเกินอุปสงค์ (Oversupply) ทำให้เริ่มมีผู้เข้าแข่งขันเพิ่มมาในตลาดที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุ ซึ่งมีทั้งการแข่งขันในด้านราคา อาคารสถานที่ใหม่กว่า หรือมีตัวเลือกที่หลากหลายกว่า ผู้ประกอบการเองจึงจำเป็นต้องพัฒนาปรับปรุงในด้านต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น ประกอบกับมุ่งแก้ไขเรื่องการประชาสัมพันธ์และการทำการตลาดให้มากยิ่งขึ้น โดยการลงโฆษณาในนิตยสารภาษาญี่ปุ่น การติดต่อกับบริษัทนายหน้าญี่ปุ่น รวมถึงการพัฒนาสถานที่และบริการให้ดีเยี่ยม เพราะลูกค้าชาวญี่ปุ่นเองเชื่อถือคำพูดของคนชาติ

เดียวกันมากกว่าชาติอื่น ผู้ประกอบการจึงใส่ใจกับการตลาดแบบปากต่อปากเป็นพิเศษด้วย

3. ปัญหาการสร้างเครือข่ายธุรกิจ เนื่องจากผู้ประกอบการเกือบทุกแห่งไม่ค่อยมีการสร้างเครือข่ายธุรกิจพันธมิตรกับภาคส่วนอื่นๆ ทำให้เป็นเพียงแต่ผู้ให้บริการเฉพาะส่วน (ที่พำนักระยะยาว) และเป็นฝ่ายรอลูกค้าเข้ามาเอง แต่ในโลกปัจจุบันที่สถานการณ์การแข่งขันเปลี่ยนไป ผู้ประกอบการเริ่มเห็นความสำคัญของการร่วมมือทางธุรกิจและการมีเครือข่ายร่วมกัน เพื่อสร้างอำนาจต่อรองให้มีมากขึ้น เช่นการเป็นพันธมิตรกับสนามกอล์ฟ บริษัทนำเที่ยว สถานให้บริการนวดเพื่อสุขภาพ เป็นต้น

4. ปัญหาความเหงาของชาวญี่ปุ่นสูงอายุ ผู้ประกอบการเห็นพ้องกันว่า ลูกค้าชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่มาแรกเริ่มก็มีปัญหาเรื่องการปรับตัวหรือการหากิจกรรมทำคลายเหงา ซึ่งผู้ประกอบการทุกแห่งใส่ใจในประเด็นนี้และพยายามส่งเสริมให้ชาวญี่ปุ่นสูงอายุมีกิจกรรมปฏิสัมพันธ์กับชุมชนภายนอก ไม่เฉพาะแต่กับกลุ่มคนญี่ปุ่นชาติเดียวกันเท่านั้น กิจกรรมต่างๆ ที่ส่งเสริมเช่น กิจกรรมลอยกระทง กิจกรรมบริจาค และกิจกรรมแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมไทย-ญี่ปุ่น เป็นต้น

กลยุทธ์การได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่

จากปัญหาด้านต่างๆ ในภาพย่อย ที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุและชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่พำนักเป็นระยะเวลานาน รวมถึงข้อเสนอแนะเพิ่มเติมและการปรับปรุงกลยุทธ์โดยผู้ทรงคุณวุฒิ จะได้กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันจของธุรกิจทีพำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ดังต่อไปนี้

กลยุทธ์ที่ 1 การพัฒนาความสะดวกสบายของที่พำนักระยะยาว ได้แก่สิ่งอำนวยความสะดวก ความปลอดภัย และการจัดการทำเลที่ตั้ง

กลยุทธ์ที่ 2 การยกระดับมาตรฐานที่พำนักระยะยาวและการบริการ ได้แก่การบริหารจัดการ (การวางแผน การจัดการองค์กร การบังคับบัญชา การประสานงาน และการควบคุม) และการพัฒนาบุคลากร (การเรียนรู้ภาษาและวัฒนธรรมญี่ปุ่น การเรียนรู้การดูแลสุขภาพและปฐมพยาบาลเบื้องต้น และการพัฒนาจิตบริการ)

กลยุทธ์ที่ 3 การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาดสำหรับธุรกิจที่พำนักระยะยาว ได้แก่ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย สภาพทางกายภาพ บุคลากร การจัดองค์ประกอบผลิตภัณฑ์ ความร่วมมือทางธุรกิจ และอำนาจจากฝ่ายลูกค้า (ชาวญี่ปุ่นสูงอายุ ผู้ประกอบการ และหน่วยงานภาครัฐ)

กลยุทธ์ที่ 4 การสร้างเครือข่ายพันธมิตรของธุรกิจที่พำนักระยะยาว ได้แก่ภาครัฐ ภาคเอกชน และชุมชนท้องถิ่น

กลยุทธ์ที่ 5 การส่งเสริมการมีกิจกรรมของชาวญี่ปุ่นสูงอายุร่วมกับชุมชนท้องถิ่น ได้แก่กิจกรรมแลกเปลี่ยนภาษาและวัฒนธรรม และกิจกรรมพิเศษ (เป็นครั้งคราว)

อภิปรายผล

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้บริหารจากหน่วยงานภาครัฐ ผู้ประกอบธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ และชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่พำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ ทำให้เห็นสภาพปัจจุบันและปัญหาของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีความสอดคล้องในเชิงโอกาสและศักยภาพการแข่งขันด้าน

ธุรกิจที่พำนักระยะยาว (กรวรรณ สังขกร, 2559) สอดคล้องในเชิงรูปแบบการบริหารจัดการท่องเที่ยวสำหรับชาวญี่ปุ่นที่พำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ (วารัชต์ มัธยมบุรุษ, 2552) และสอดคล้องในเชิงความต้องการและคุณภาพชีวิตของชาวญี่ปุ่นที่มาพำนักระยะยาว (จันจิรา ตันตยานุสรณ์, 2552; จีรพร ศรีวัฒนานุกูลกิจ และเศกสิน ศรีวัฒนานุกูลกิจ, 2547; โมโมโกะ ทากิซาวะ, 2549)

กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ สอดคล้องกับแผนแม่บทพัฒนาธุรกิจ Long stay ปี พ.ศ. 2560-2564 ของกลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบน 1 (กรวรรณ สังขกร, 2559) ซึ่งจะมองในภาพรวมของธุรกิจที่พำนักระยาวทั้งระบบ ในขณะที่กลยุทธ์ที่นำเสนอในงานวิจัยนี้ จะเน้นแต่ธุรกิจที่พำนักระยะยาวในส่วนที่พักเท่านั้น

สรุปผลการวิจัย

1. สภาพปัจจุบันและปัญหาของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่

1.1 สภาพปัจจุบันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ แบ่งเป็นสภาพสภาพแวดล้อมภายในได้แก่ ประเภทของธุรกิจ ลักษณะการครอบครองของชาวญี่ปุ่นสูงอายุ รูปแบบการบริหาร การอำนวยความสะดวก การพัฒนาสถานประกอบการที่พำนักระยะยาว ตำแหน่งในการแข่งขันและการสร้างกิจกรรมร่วมกับชุมชน ส่วนสภาพแวดล้อมภายนอกได้แก่ โครงสร้างสาธารณูปโภค ความเจริญ สะดวกสบาย ผู้คนมีอัธยาศัยน้ำใจ เชียงใหม่มีธรรมชาติ วัฒนธรรม และประวัติศาสตร์ ค่าครองชีพถูกกว่าญี่ปุ่น นโยบายของญี่ปุ่นเรื่องการพำนักระยะยาวในต่างประเทศ และจำนวนประชากรของชาวญี่ปุ่นสูงอายุมีเพิ่มขึ้น

1.2 ปัญหาของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ แบ่งเป็นปัญหาด้านสังคม ปัญหาด้านเศรษฐกิจ ปัญหาด้านกฎหมายและนโยบายภาครัฐ และปัญหาด้านเทคโนโลยี

2. กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ กลยุทธ์การพัฒนาความสะดวกสบายของที่พำนักระยะยาว กลยุทธ์การยกระดับมาตรฐานที่พำนักระยะยาวและการบริการ กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาดสำหรับธุรกิจที่พำนักระยะยาว กลยุทธ์การสร้างเครือข่ายพันธมิตรของธุรกิจที่พำนักระยะยาว และกลยุทธ์การส่งเสริมการมีกิจกรรมของชาวญี่ปุ่นร่วมกับชุมชนท้องถิ่น

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1. ข้อเสนอแนะสำหรับธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ จากผลการวิจัย จะเห็นได้ว่าธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ยังไม่มีความเข้มแข็งมากพอ และยังไม่มีการร่วมมือทางธุรกิจและสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจอย่างจริงจัง ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอว่า ธุรกิจที่พำนักระยะยาวควรสร้างความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจที่พำนักระยะยาวสำหรับชาวญี่ปุ่นสูงอายุเอง เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลและสร้างอำนาจในการดำเนินการใดๆ เป็นการสร้างอำนาจต่อรองในนามกลุ่ม เวลาติดต่อกับทางญี่ปุ่น จะสะดวกยิ่งขึ้น รวมทั้งเป็นพันธมิตรกับเครือข่ายธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเช่นบริษัทนำเที่ยว บริษัทรถเช่า สปา โรงพยาบาล โดยยึดหลักการสร้างความร่วมมือ ความเป็นมิตร ไม่ใช่คู่แข่งกัน

2. ข้อเสมอแนะสำหรับภาครัฐ

2.1 หน่วยงานต่างๆ ของภาครัฐควรมีการประสานงานอย่างต่อเนื่อง มีหน้าที่ชัดเจน และร่วมกันแบ่งปันข้อมูลระหว่างกัน จะทำให้การดำเนินงานราบรื่นและชัดเจน

2.2 เรื่องวีซ่าระยะยาว แม้เป็นเรื่องละเอียดอ่อนและเกี่ยวข้องกับความมั่นคงของประเทศและเกี่ยวพันกับหลายหน่วยงาน ซึ่งต้องใช้เวลาแก้กฎหมายพอสมควร ตอนนี้จึงควรแก้ไขเรื่องการลดขั้นตอนที่ซ้ำซ้อนและระยะเวลาในการต่อวีซ่าให้รวดเร็วและสะดวกมากขึ้น รวมทั้งควรมีช่องทางพิเศษ (Fast Track) แยกกลุ่มมาต่อวีซ่าให้ชัดเจน แยกออกจากกลุ่มแรงงานต่างด้าว

2.3 ควรตั้งหน่วยงานที่เป็น One stop shopping ที่เป็นหน่วยงานกลางในการให้ข้อมูลและดูแลนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้

2.4 ควรตั้งกองทุนพำนักระยะยาว (Long stay fund) ซึ่งเป็นลักษณะการเรียกวางเงินประกันจากกลุ่มนักท่องเที่ยวที่จะมาพำนักระยะยาว เมื่อเกิดเหตุเจ็บป่วย อุบัติเหตุ เสียชีวิต จะได้มีหลักมารองรับค่าใช้จ่าย

2.5 ภาครัฐควรมีการจัดการโครงสร้างพื้นฐานที่รองรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ โดยเน้นการออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ หรือลักษณะพื้นที่กายภาพเป็นการออกแบบสากล (Universal Design) เช่นพื้นนุ่มไม่ลื่นง่าย ทางลาดที่เหมาะกับรถเข็น

2.6 รัฐควรแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจัง โดยเฉพาะปัญหาหมอกควัน ซึ่งเกิดช่วงกุมภาพันธ์ถึงพฤษภาคมของทุกปี ทั้งจากมนุษย์และธรรมชาติ เพื่อสุขภาพโดยรวมของทุกคน

3. ข้อเสนอแนะสำหรับชุมชนท้องถิ่น

จากการสัมภาษณ์ชาวญี่ปุ่นที่มาพำนักอาศัยระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ รวมทั้งการวิจัยเอกสาร พบว่าชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่มีการศึกษา มีประสบการณ์ความรู้ความสามารถ จึงขอเสนอแนะให้มีการส่งเสริมให้ชาวญี่ปุ่นที่มาพำนักระยะยาวได้มีโอกาสถ่ายทอดความรู้ให้กับชุมชน อีกทั้งเป็นการให้คุณค่ากับผู้สูงอายุได้มีส่วนร่วมกับกิจกรรมทางสังคม อาจทำให้รู้สึกตนเองมีคุณค่าและรู้สึกสดชื่น ตัวอย่างการมีส่วนร่วมกับชุมชนเช่น การบรรยายวิชาการ การสอนศิลปะ ภาษา วัฒนธรรม หรืองานสาธารณะประโยชน์ต่อชุมชนนั้นๆ

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

เนื่องจากการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในประเทศไทย ยังต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องต่อไป โดยอาศัยความร่วมมือจากทุกภาคส่วนแล้ว ยังมีโอกาสที่จะสร้างงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับประเด็นนี้อีก ดังต่อไปนี้

1. แนวทางการพัฒนาสถานประกอบการที่พำนักระยะยาวในพื้นที่เปิดใหม่ทางการท่องเที่ยวเช่น ภาคอีสานในจังหวัดที่มีศักยภาพทางการท่องเที่ยวเช่น จังหวัดเลย หนองคาย และนครพนม

2. แนวทางการพัฒนาศักยภาพผู้สูงอายุในฐานะทรัพยากรบุคคล ศึกษากรณีชาวญี่ปุ่นสูงอายุที่มาพำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่

3. การท่องเที่ยวเฉพาะทาง โอกาสใหม่ของความร่วมมือทางเศรษฐกิจในประชาคมอาเซียน โดยเป็นการร่วมมือกันพัฒนาและสร้างโอกาสร่วมกัน โดยอาศัยจุดเด่นของแต่ละพื้นที่ ประโยชน์ที่จะได้รับคือเป็นแนวทางที่สร้างความร่วมมือกันทางธุรกิจ ซึ่งจะเป็นการพัฒนาเศรษฐกิจของภูมิภาคอาเซียนโดยรวม

4. โอกาสของประเทศไทยทางการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพในพื้นที่ใหม่ : ศึกษาพื้นที่ที่มีศักยภาพทางการท่องเที่ยว โดยศึกษาพื้นที่ที่มีธรรมชาติ มีภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยยกระดับและสร้างมาตรฐานทางการท่องเที่ยวขึ้น ประโยชน์ที่ได้รับจะเป็นแนวทางการสร้างพื้นที่ใหม่ๆ และเผยแพร่ภูมิปัญญาให้เกิดมูลค่าและคุณค่าทางธุรกิจ

เอกสารอ้างอิง

กรวรรณ สังขกร. (2559). **รายงานการวิจัยเรื่อง การศึกษาโอกาสและศักยภาพการแข่งขันด้านธุรกิจ Long Stay กลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบน 1**. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

_____. (2559). **รายงานการวิจัยเรื่อง แผนแม่บทพัฒนาธุรกิจ Long Stay ปี พ.ศ. 2560-2564 ของกลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบน 1**. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

การท่องเที่ยวและกีฬา, กระทรวง. (2554). **แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2555-2559**. <http://www.mots.go.th/ewt_dl_link.php?nid=4147> (18 ตุลาคม).

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. (2558). **Long Stay Project**. <http://www.tourismthailand.org/fileadmin/upload/trip-of-lifetime.pdf> (7 กรกฎาคม).

จันจิรา ตันตยานุสรณ์. (2552). **ความต้องการของชาวญี่ปุ่นต่อสถานที่พักระยะยาว ในถนนช้างคลาน อำเภอเมืองเชียงใหม่**. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

จีรพร ศรีวัฒนานุกูลกิจ และเศกสิน ศรีวัฒนานุกูลกิจ. (2547). **รายงานการวิจัยเรื่อง ความต้องการและความพึงพอใจของชาวต่างชาติในการพำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่**. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

เฉลิมพล แจ่มจันทร์ และอรไท โสภารัตน์. (2555). การพำนักระยะยาวของคนญี่ปุ่นในจังหวัดเชียงใหม่: การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดในช่วงก่อนและหลังการพำนัก. **วารสารญี่ปุ่นศึกษา**. ปีที่ 29 (ฉบับที่ 1). 16-34.

โมโมโกะ ทากิซาวะ. (2549). **คุณภาพชีวิตในการพำนักระยะยาวของนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่พำนักในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่**. วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาภูมิภาคศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

เลขาธิการคณะรัฐมนตรี, สำนัก. (2544). **ข้อมูลมติคณะรัฐมนตรี**. <http://www.cabinet.soc.go.th_2544.12.25.html> (18 ตุลาคม).

วารัชต์ มัธยมบุรุษ. (2552). **รูปแบบการบริหารจัดการท่องเที่ยวสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่พำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่**. ดุษฎีนิพนธ์ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาบริหารศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

สถานกงสุลใหญ่ญี่ปุ่น. (2558). **จำนวนชาวญี่ปุ่นในจังหวัดเชียงใหม่ ณ เดือนตุลาคม พ.ศ. 2558**. เชียงใหม่ : สถานกงสุลใหญ่ญี่ปุ่น ณ นครเชียงใหม่.

สุดปรารถนา ดวงแก้ว. (2557). การย้ายถิ่นเพื่อเปลี่ยนวิถีชีวิตของคนญี่ปุ่น: กรณีศึกษาคนญี่ปุ่นวัยเกษียณในจังหวัดเชียงใหม่ ประเทศไทย. **JSN Journal**, ปีที่ 5 (ฉบับที่ 1), 35-52.

Long Stay Foundation. **The Outline of the Long Stay**. <http://www.longstay.or.jp/english/> (22 ตุลาคม).

United Nations, Population Division. (2015). **World Population Ageing 2015**. <http://www.un.org/en/development/desa/population/publication/pdf/ageing/WPA2015_Report.pdf> (20 พฤษภาคม).