

การสัมมนาเผยแพร่ผลการศึกษา  
โครงการศึกษาการปรับตัวของธุรกิจไทย  
ในเศรษฐกิจสูงวัย

25 กันยายน 2563



# วัตถุประสงค์ของโครงการ



1

ศึกษาการปรับตัวของโครงสร้างเศรษฐกิจไทยในภาพรวมสำหรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ

2

ศึกษาและให้ข้อเสนอแนะการปรับตัวของผู้ประกอบการสินค้าและบริการไทยในเศรษฐกิจสูงวัย

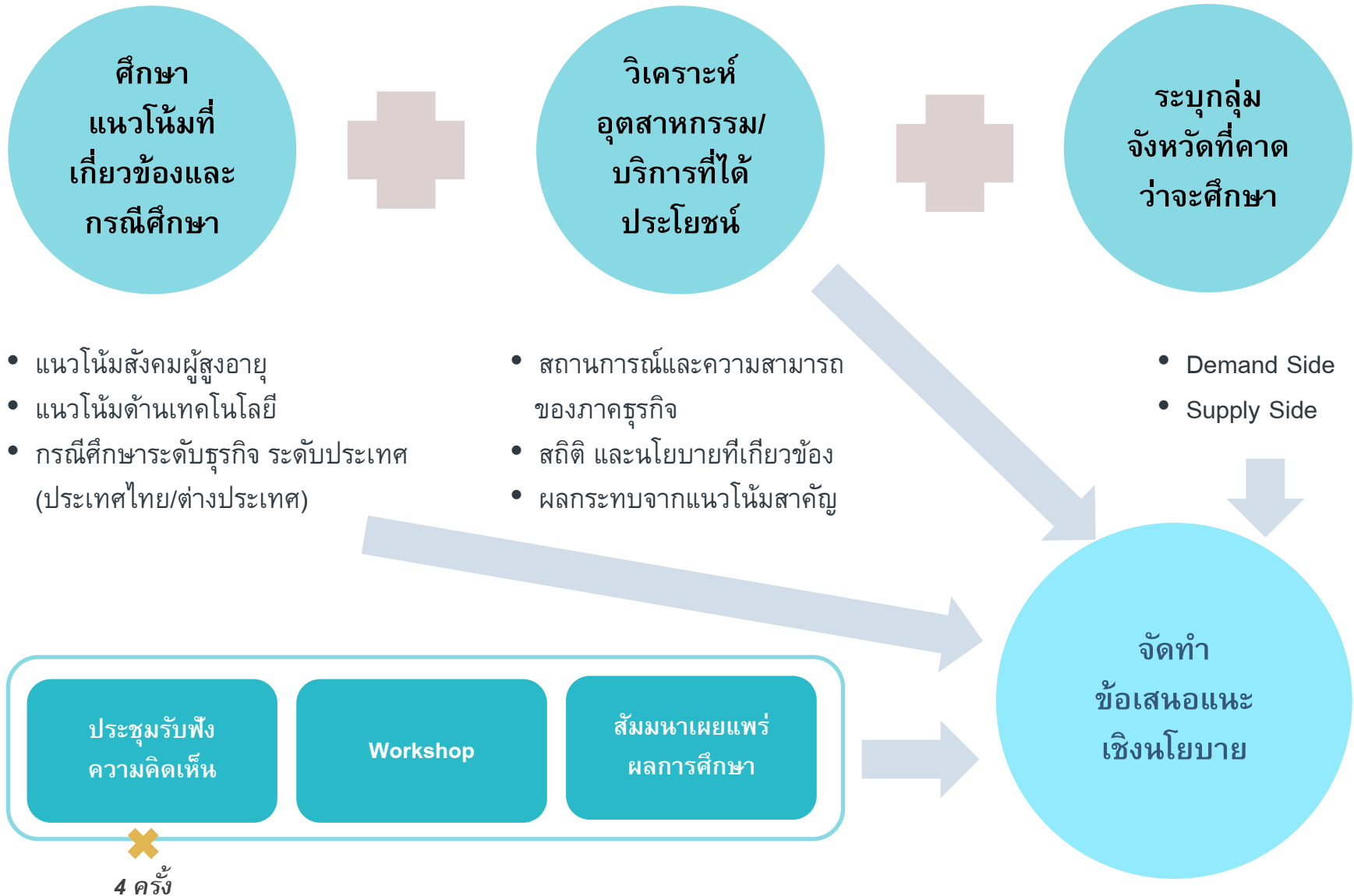


3

กำหนดทิศทางนโยบาย/แผนงาน เพื่อรองรับและสนับสนุนด้านเศรษฐกิจการค้าในเศรษฐกิจสูงวัย



# ขั้นตอนการดำเนินงาน



# Agenda



- Trends & Impacts
- Ecology of Silver Economy
- Business Opportunities & Case Studies
- Related Policy and Measure
- Policy Recommendations

# แนวโน้มสำคัญที่ส่งผลต่อภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

## แนวโน้มด้านสังคมสูงวัย

- Wave Theory of Global Ageing
- NCDs
- Social Welfare
- National Debts
- Caring and Family Cohesion
- Mature-age Employment
- Urban Environment
- Challenges to Consumption Patterns



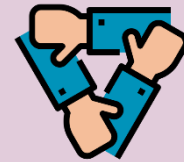
## แนวโน้มด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

- The Internet of Things
- Connected home
- Smart Cities
- Sharing Economy
- Massive Open Online Course
- Robotics and Services



## แนวโน้มอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

- International Trade
- Lifelong Learning
- Social Responsibility



# แนวโน้มสำคัญที่ส่งผลต่อภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

## แนวโน้มด้านสังคมสูงวัย

- Wave Theory of Global Ageing
- NCDs
- Social Welfare
- National Debts
- Caring and Family Cohesion
- Mature-age Employment
- Urban Environment
- Challenges to Consumption Patterns



## แนวโน้มด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

- The Internet of Things
- Connected home
- Smart Cities
- Sharing Economy
- Massive Open Online Course
- Robotics and Services



## แนวโน้มอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

- International Trade
- Lifelong Learning
- Social Responsibility



# ทฤษฎีคลื่นของสังคมผู้สูงอายุทั่วโลก (Wave Theory of Global Ageing)

## คลื่นลูกที่ 1

สังคมผู้สูงอายุเกิดขึ้นในประเทศที่มีรายได้สูง เช่น ฝรั่งเศส ออสเตรเลีย แคนาดา สหรัฐอเมริกา เกาหลีใต้ และญี่ปุ่น

## คลื่นลูกที่ 2

สถานการณ์ด้านผู้สูงอายุจะรุนแรงขึ้น โดยเฉพาะประเทศแถบเอเชีย ที่มีเวลาในการเตรียมตัวที่น้อย ทำให้อาจไม่สามารถรับมือได้ดีเท่ากับประเทศในกลุ่มคลื่นลูกที่ 1

## คลื่นลูกที่ 3

ประเทศต่างๆ จะมีเวลาเตรียมตัวน้อยลงในการพัฒนาโยบายสาธารณะต่างๆ จึงต้องอาศัยบทเรียนจากคลื่นลูกที่ 1 และ 2

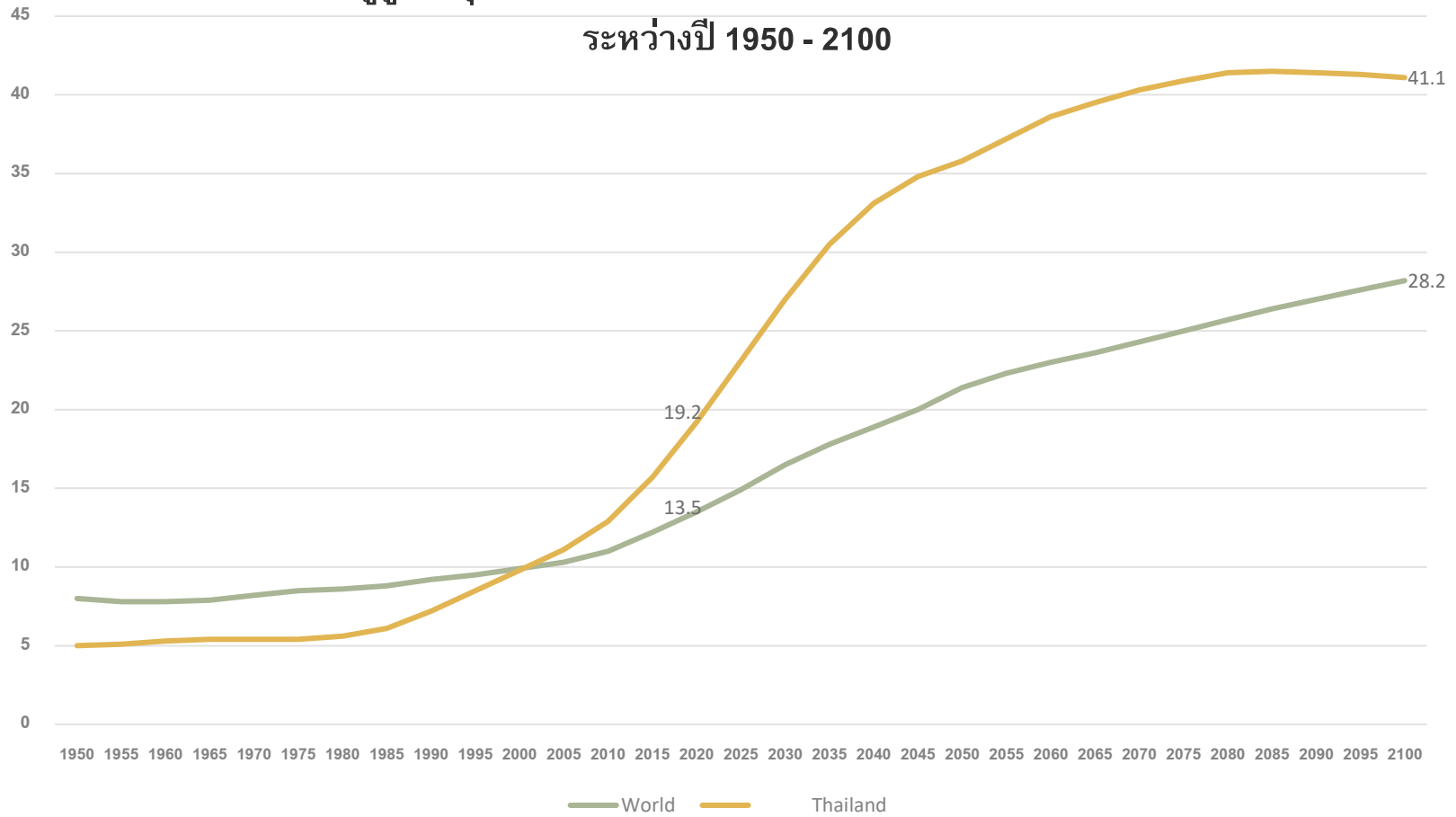
## ประเทศไทยในคลื่นลูกที่ 2 โดยพิจารณาข้อมูลสถิติด้านผู้สูงอายุ

- อัตราส่วนผู้สูงอายุต่อประชากรทั้งหมด
- อายุขัยเฉลี่ย
- การคาดประมาณผู้สูงอายุ
- อัตราส่วนภาวะพึ่งพิงของผู้สูงอายุ



# ทิศทางอัตราส่วนผู้สูงอายุต่อประชากรทั้งหมดที่เพิ่มขึ้นทั้งในระดับประเทศไทยและระดับโลก โดยไทยมีอัตราการเติบโตของอัตราส่วนผู้สูงอายุ ที่สูงกว่าระดับโลก

## อัตราส่วนผู้สูงอายุต่อประชากรทั้งหมดในระดับประเทศไทย และระดับโลก ระหว่างปี 1950 - 2100



ที่มา: United Nations

หมายเหตุ: กำหนดอายุของผู้สูงอายุที่ 60 ปี





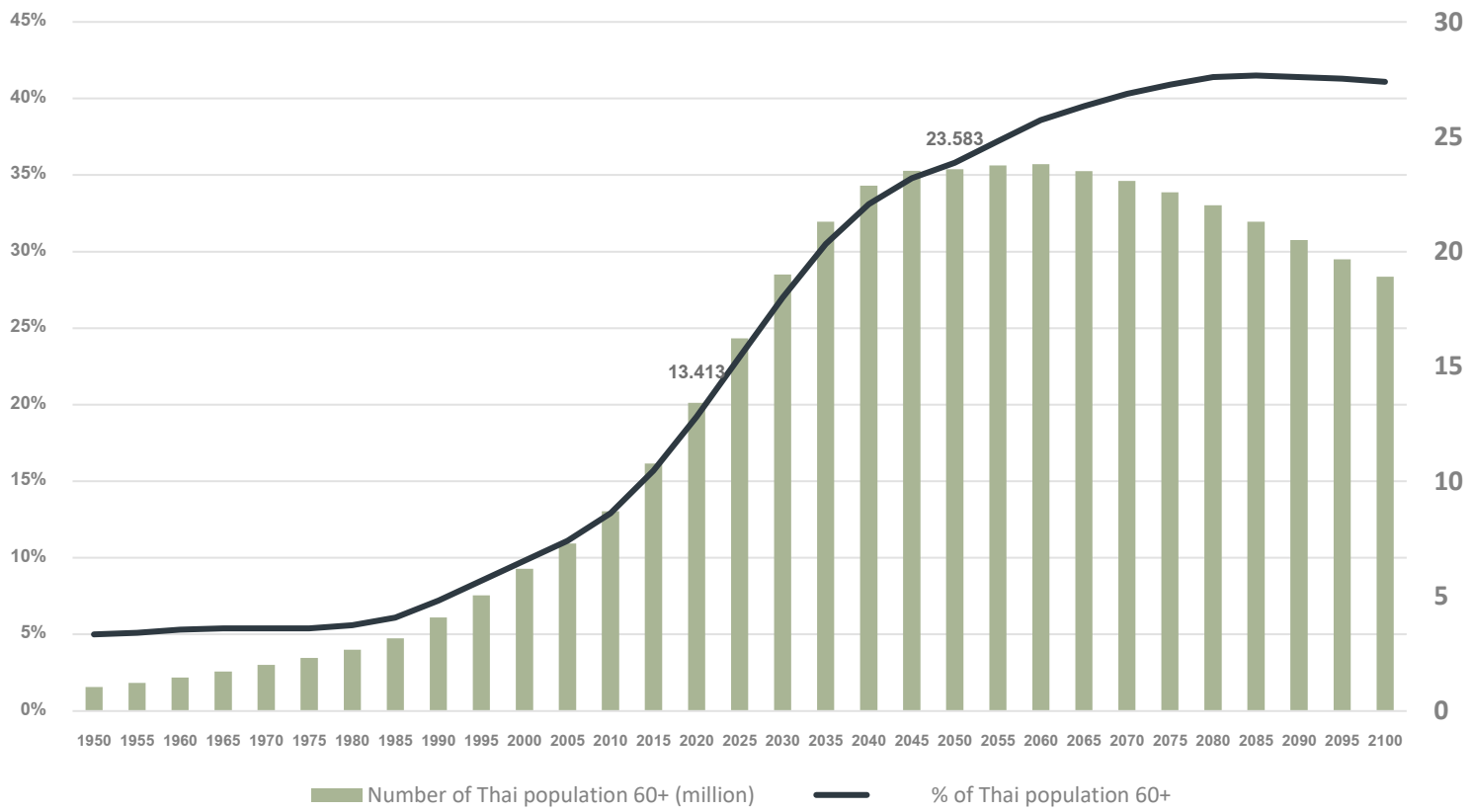
# สัดส่วนประชากรสูงวัยในกลุ่มประเทศ ASEAN+3

Country	60+ (percent)			80+ (percent)		
	2558	2573	2593	2558	2573	2593
Brunei Darussalam	7	16	29	1	1	5
Cambodia	7	10	17	1	1	2
Indonesia	8	13	19	1	1	2
Lao PDR	6	9	16	1	1	2
Malaysia	9	14	23	1	2	4
Myanmar	9	13	19	1	1	2
Philippines	7	10	14	1	1	2
Singapore	18	31	40	2	5	13
Thailand	16	27	35	2	4	10
Vietnam	10	18	28	2	2	7
China	15	25	35	2	3	8
Japan	33	37	42	8	12	15
Republic of Korea	18	32	42	3	6	14

ที่มา: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2017). World Population Prospects: The 2017 Revision, author's calculations.

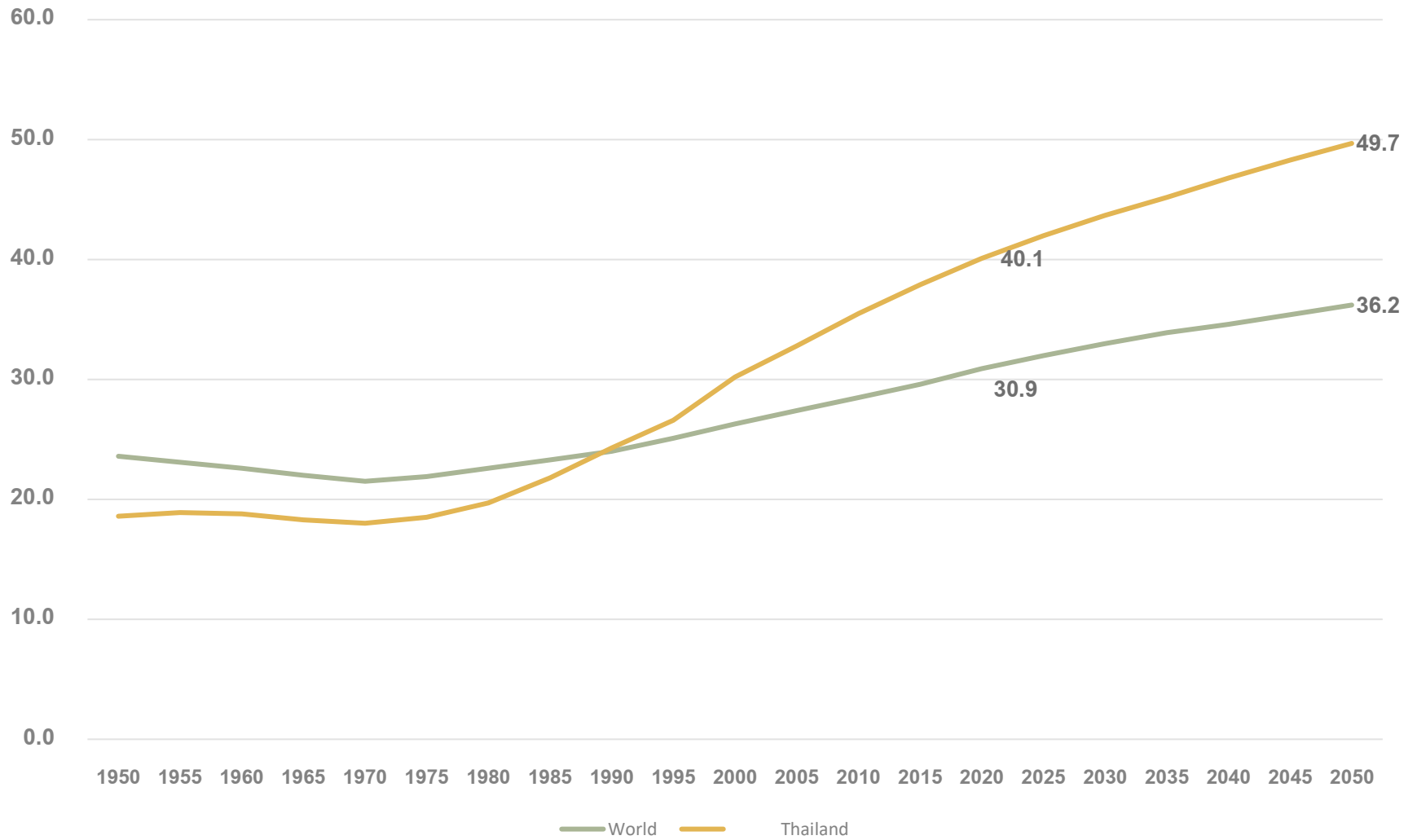
# จำนวนผู้สูงอายุของไทยอาจเพิ่มมากขึ้นเกือบหนึ่งเท่าในระยะเวลา 30 ปี อัตราส่วนผู้สูงอายุอาจสูงถึงกว่าหนึ่งในสามของประชากรทั้งหมดในปี 2593

การคาดประมาณจำนวนผู้สูงอายุในประเทศไทย  
ระหว่างปี 1950 - 2100



ที่มา: United Nations  
หมายเหตุ: กำหนดอายุของผู้สูงอายุที่ 60 ปี

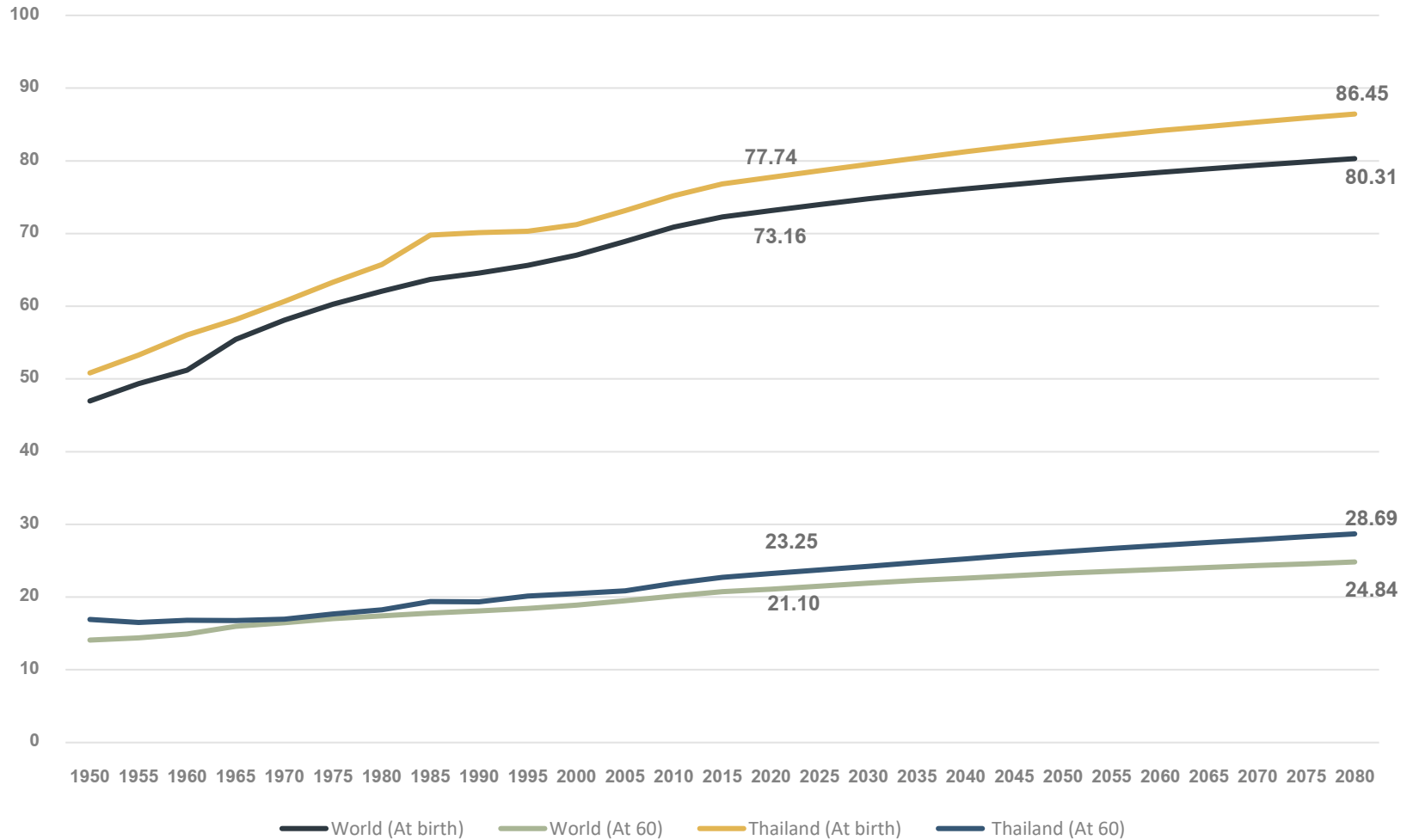
# อายุมาตรฐานของประชากรไทยเปรียบเทียบกับโลก



ที่มา: United Nations

หมายเหตุ: กำหนดอายุของผู้สูงอายุที่ 60 ปี

# อายุคาดเฉลี่ยแรกเกิดและที่อายุ 60 ปี ของประชากรไทยเพิ่มขึ้นและสูงกว่าอายุขัยเฉลี่ยของประชากรโลก

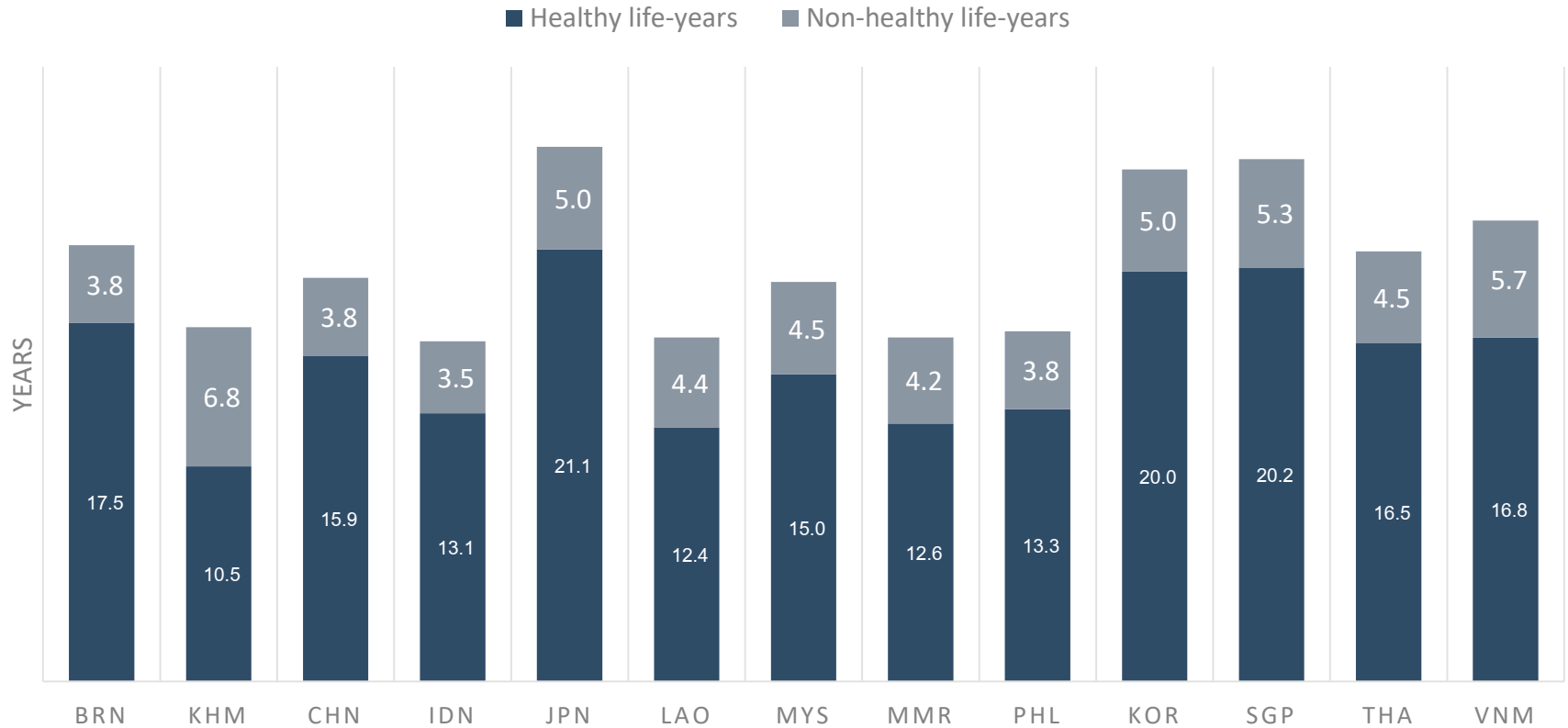


ที่มา: United Nations

หมายเหตุ: กำหนดอายุของผู้สูงอายุที่ 60 ปี

# ประมาณ 1 ใน 5 ของช่วงชีวิตที่เหลืออยู่หลังจากอายุ 60 ปีแล้ว ผู้สูงอายุมีแนวโน้มที่จะอยู่ในภาวะทุพพลภาพ

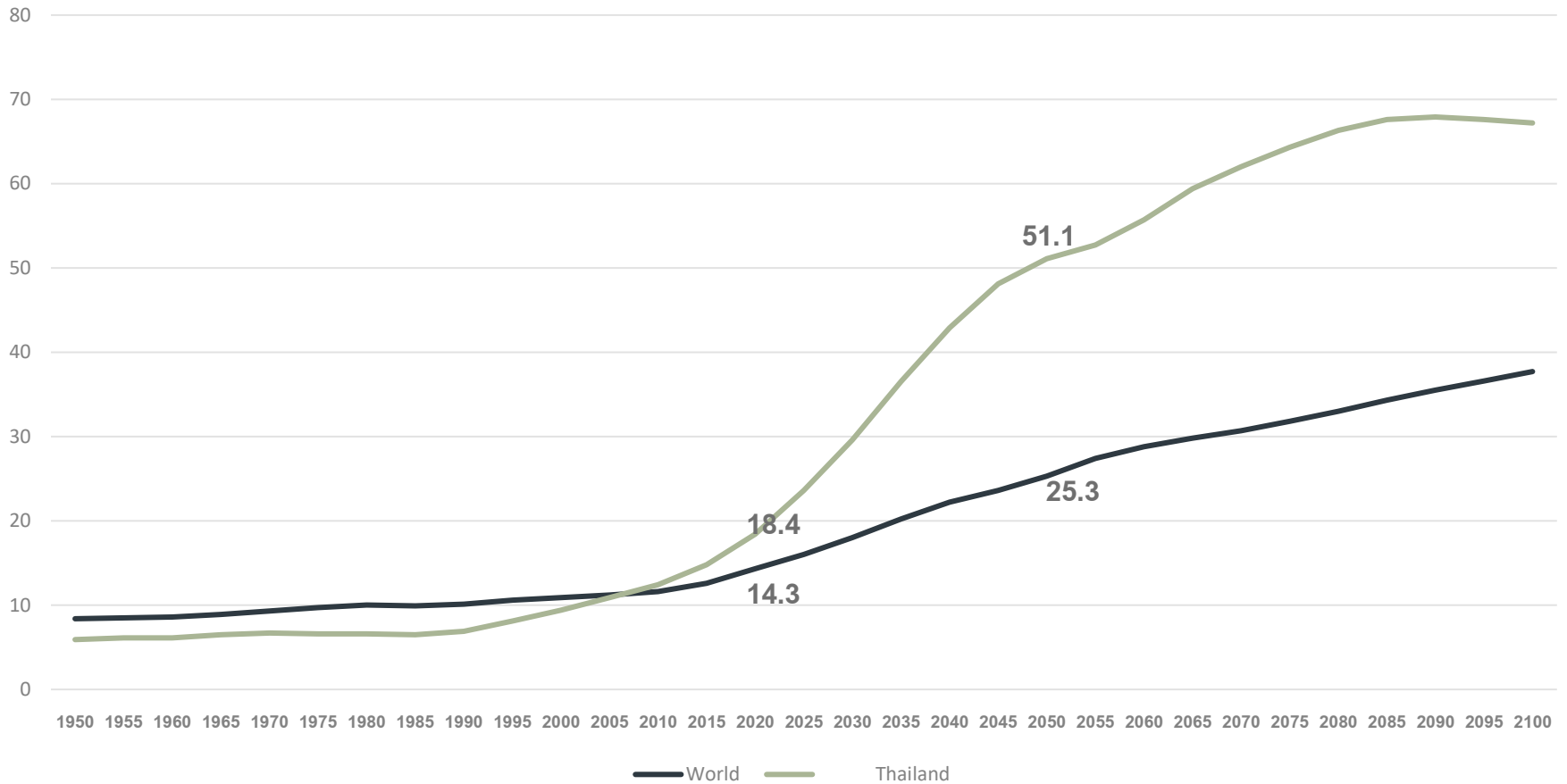
## อายุคาดหมายเฉลี่ยที่อายุ 60 ปี ปี พ.ศ. 2558



ที่มา: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2017). World Population Prospects: The 2017 Revision, author's calculations.

# อัตราส่วนภาวะพึ่งพิงของผู้สูงอายุต่อประชากรวัยแรงงานทั้งหมดเพิ่มขึ้นทั้งในไทยและระดับโลก โดยอัตรา ของไทยเริ่มสูงกว่าอัตรา ระดับโลก ตั้งแต่ปี 2007

อัตราส่วนภาวะพึ่งพิงของผู้สูงอายุต่อประชากรวัยแรงงานทั้งหมด  
ระหว่างปี 1950 - 2100

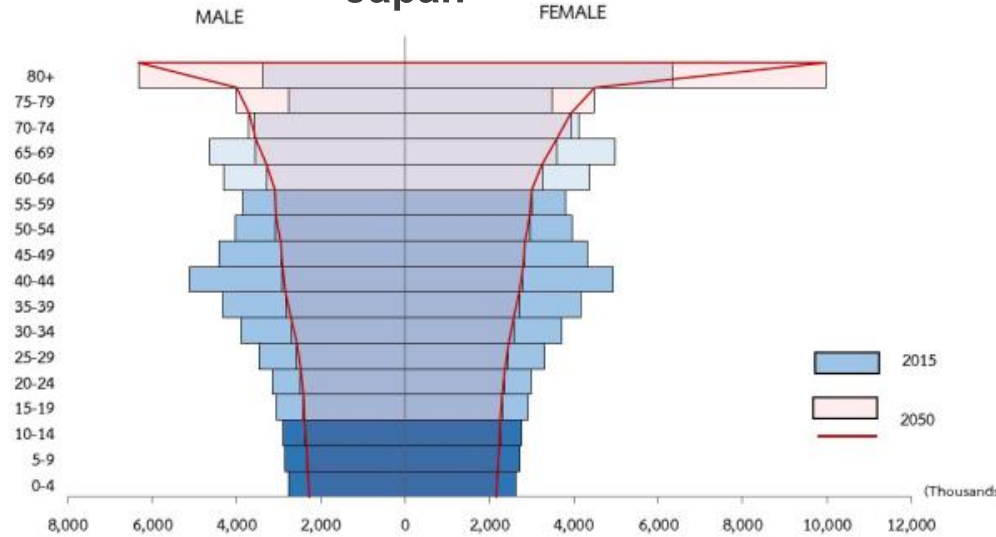


ที่มา: United Nations

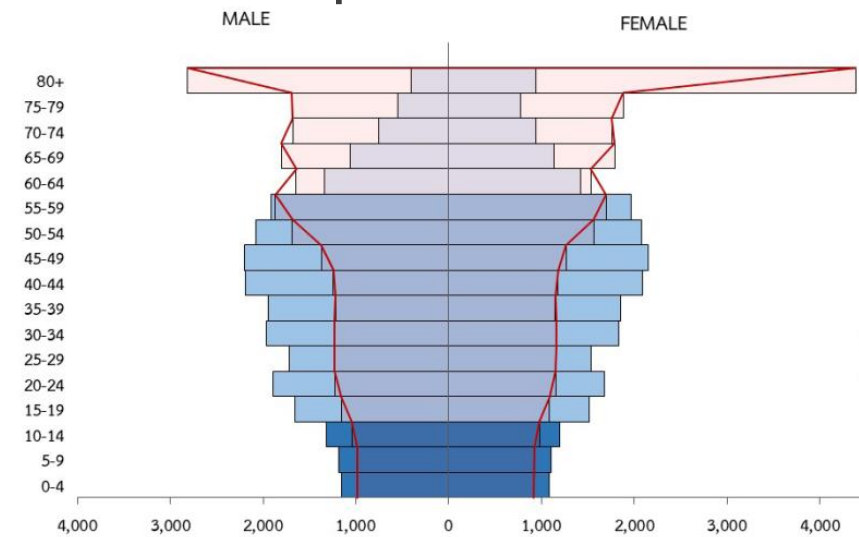
หมายเหตุ: กำหนดอายุของผู้สูงอายุที่ 60 ปี

# พีระมิดประชากรของประเทศในเอเชีย ระหว่างปี 2015 - 2050

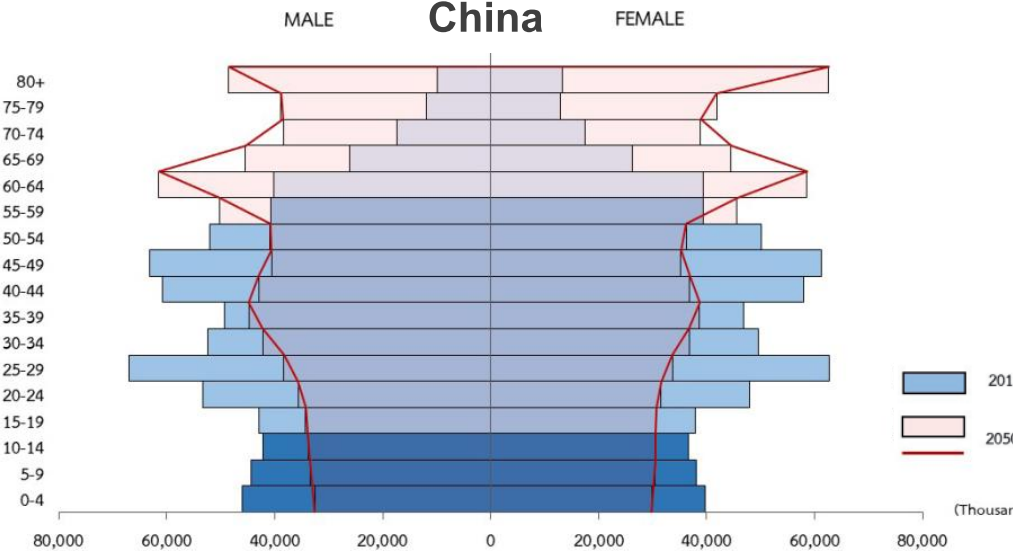
## Japan



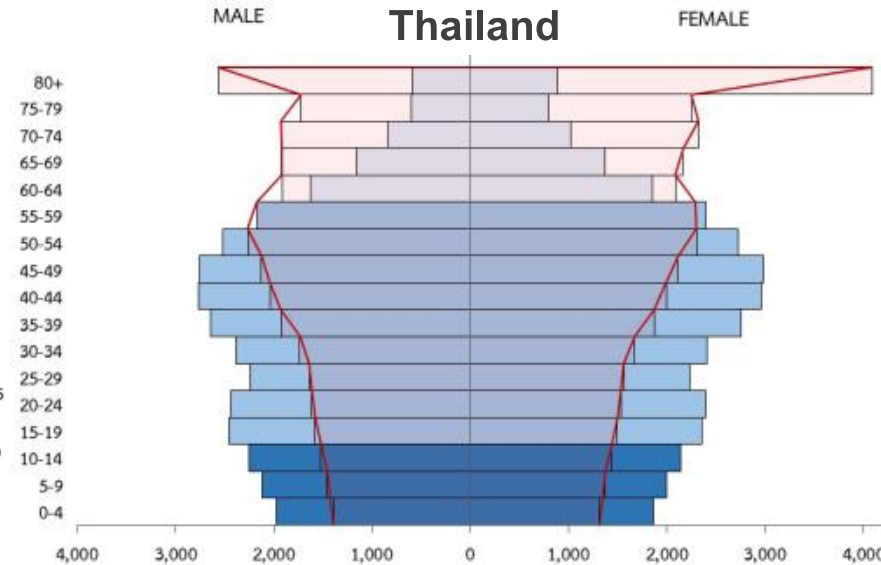
## Republic of Korea



## China



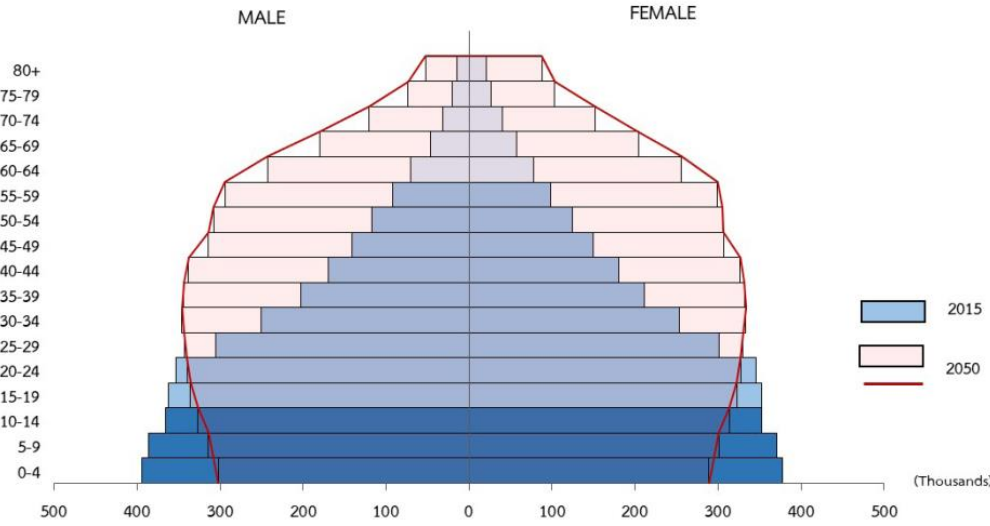
## Thailand



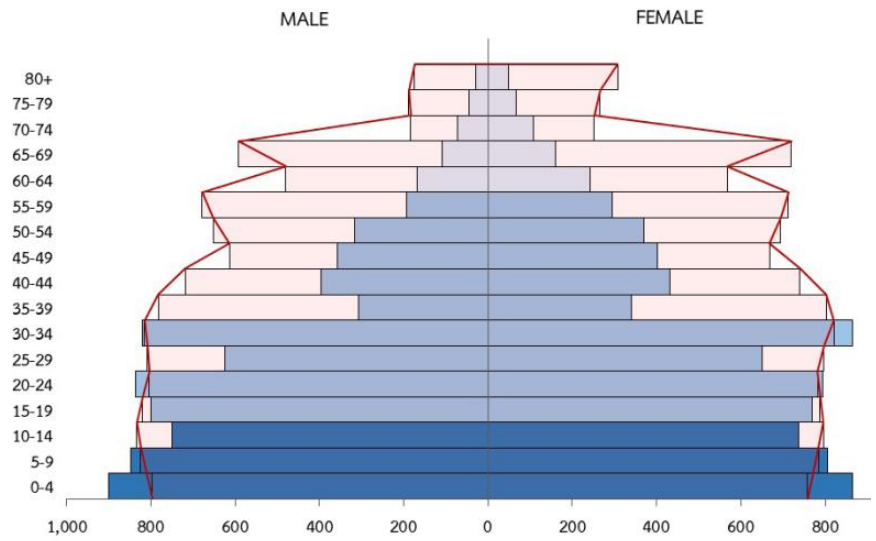
ที่มา: Care for Older Persons in ASEAN+3 Project: The Role of Families and Local and National Support Systems, 2018

# พีระมิดประชากรของประเทศเพื่อนบ้าน ระหว่างปี 2015 - 2050

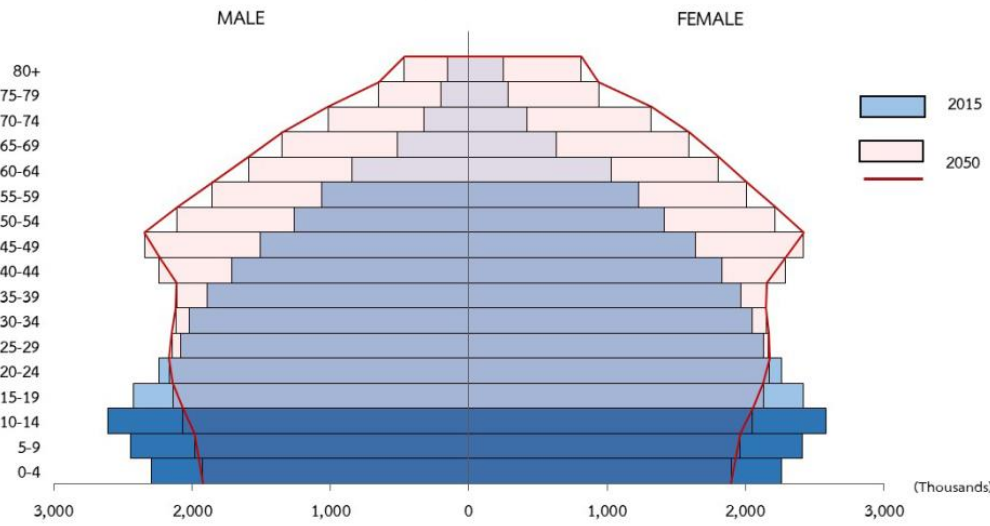
## Lao PDR



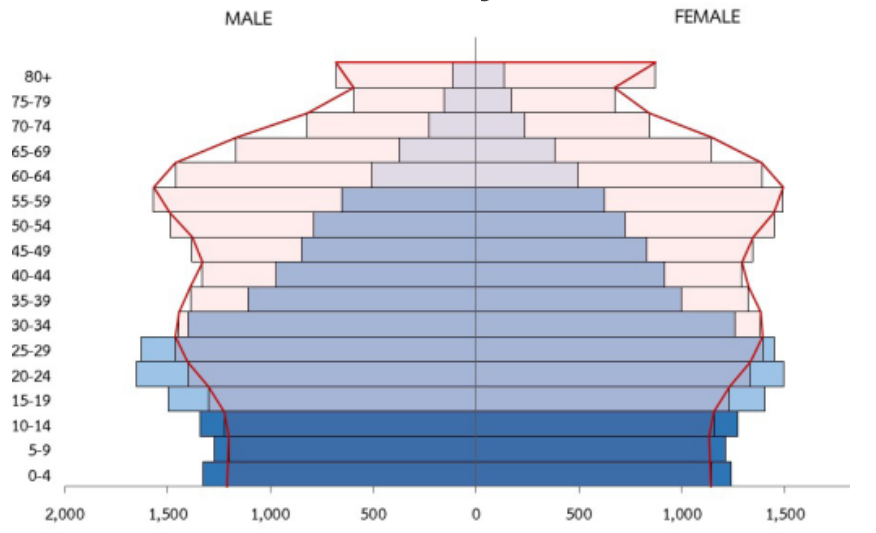
## Cambodia



## Myanmar



## Malaysia



ที่มา: Care for Older Persons in ASEAN+3 Project: The Role of Families and Local and National Support Systems, 2018



# โรคไม่ติดต่อ (Non-communicable Diseases หรือ NCDs)

โรคไม่ติดต่อเป็นสาเหตุการเสียชีวิตของประชาชนไทย >> อุปสงค์ทางด้านบริการทางการแพทย์

## อัตราการตาย โรคไม่ติดต่อเรื้อรัง

จำนวนการเสียชีวิตจากโรคไม่ติดต่อเรื้อรังทั่วโลก  
ไม่น้อยกว่า 36 ล้านคน

คิดเป็น ร้อยละ= 62

ประเทศไทย



มีการตายด้วยโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง ร้อยละ= 75  
หรือ 320,000 คน/ปี

มีอัตราการตายด้วยโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง ชม. ละ= 37 คน



ที่มา : การประชุมทรรณสุขภาพกับโรคไม่ติดต่อ (NCDs Forum 2018)

อุปสงค์สำหรับผู้ประกอบการและผู้ให้บริการ  
ด้านสุขภาพ เช่น



สถานพยาบาล



เครื่องมือแพทย์และเวชภัณฑ์



ยารักษาโรค



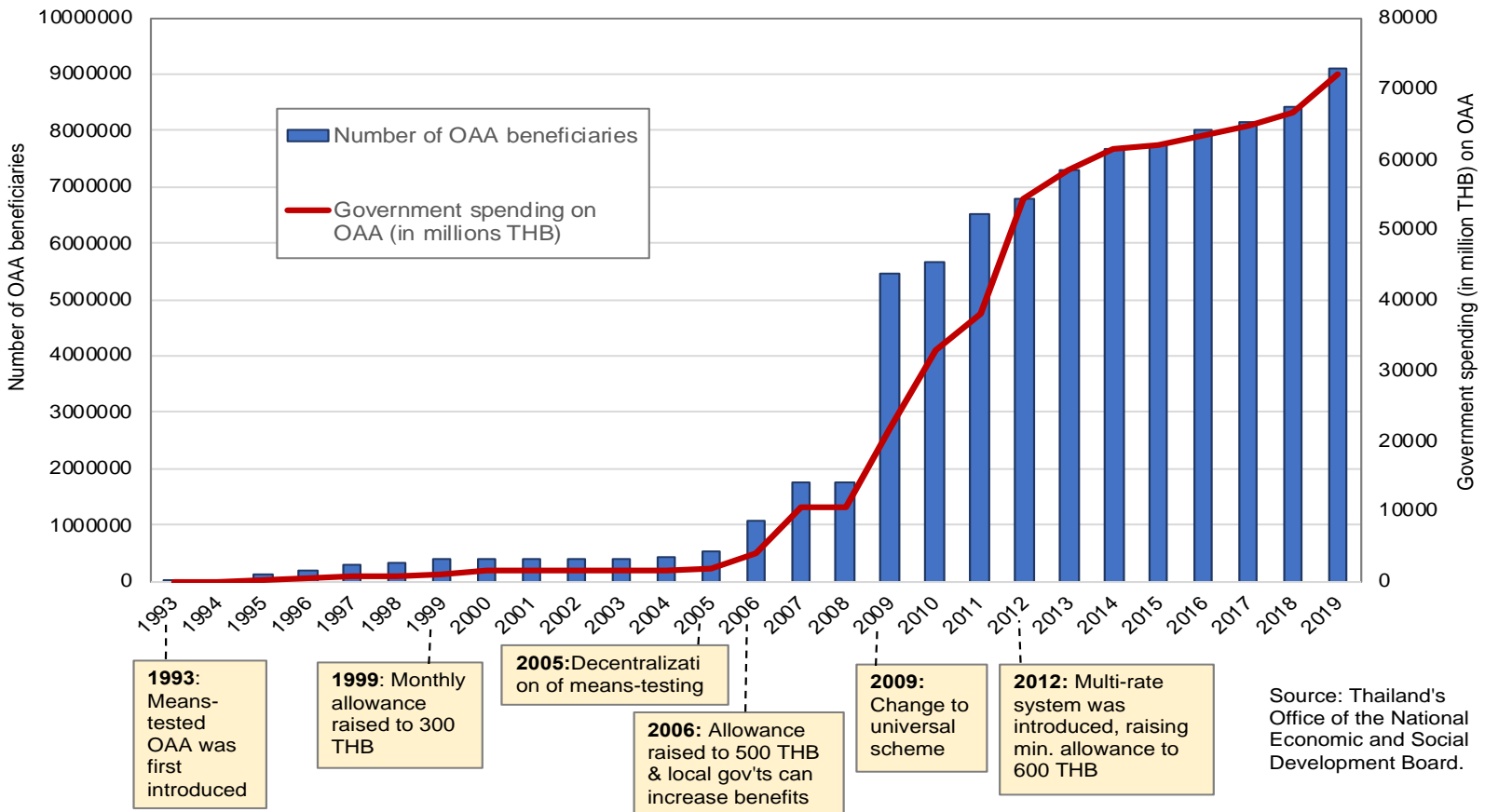
บริการด้านสาธารณสุขต่างๆ



# สวัสดิการสังคม (Social Welfare)

## ตัวอย่างสวัสดิการสังคมสำหรับผู้สูงอายุ: เบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ

จำนวนผู้รับเบี้ยยังชีพและรายจ่ายเบี้ยยังชีพในประเทศไทยเพิ่มขึ้นทุกปี  
ในปี 2019 ยอดการจ่ายเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุสูงถึง **กว่า 7 หมื่นล้านบาท**



ที่มา: Teerawichitchainan & Pothisiri. 2020.

# การจัดสรรสวัสดิการสำหรับผู้สูงอายุ อาจก่อให้เกิดปัญหาการจัดสรรทรัพยากรภาครัฐ ข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐในการสนับสนุนภาคเอกชน โอกาสสำหรับภาคธุรกิจในการส่งมอบสินค้าและบริการสำหรับผู้สูงอายุ



รูปแบบความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาสังคม



**ประโยชน์ของภาคเอกชนในการทำธุรกิจเพื่อช่วยเหลือผู้สูงอายุ**

- ส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร
- มาตรการทางการตลาดของธุรกิจ
- สิทธิประโยชน์ทางภาษี

**ประโยชน์ของภาครัฐและสังคมในการทำธุรกิจช่วยเหลือผู้สูงอายุ**

- ผู้สูงอายุสามารถเข้าถึงสินค้าและบริการที่จำเป็นมากขึ้น
- ภาคธุรกิจมีกำลังใจในการทำธุรกิจเพื่อสังคม
- อาจช่วยประหยัดงบประมาณในการจัดสรรบริการสาธารณะ

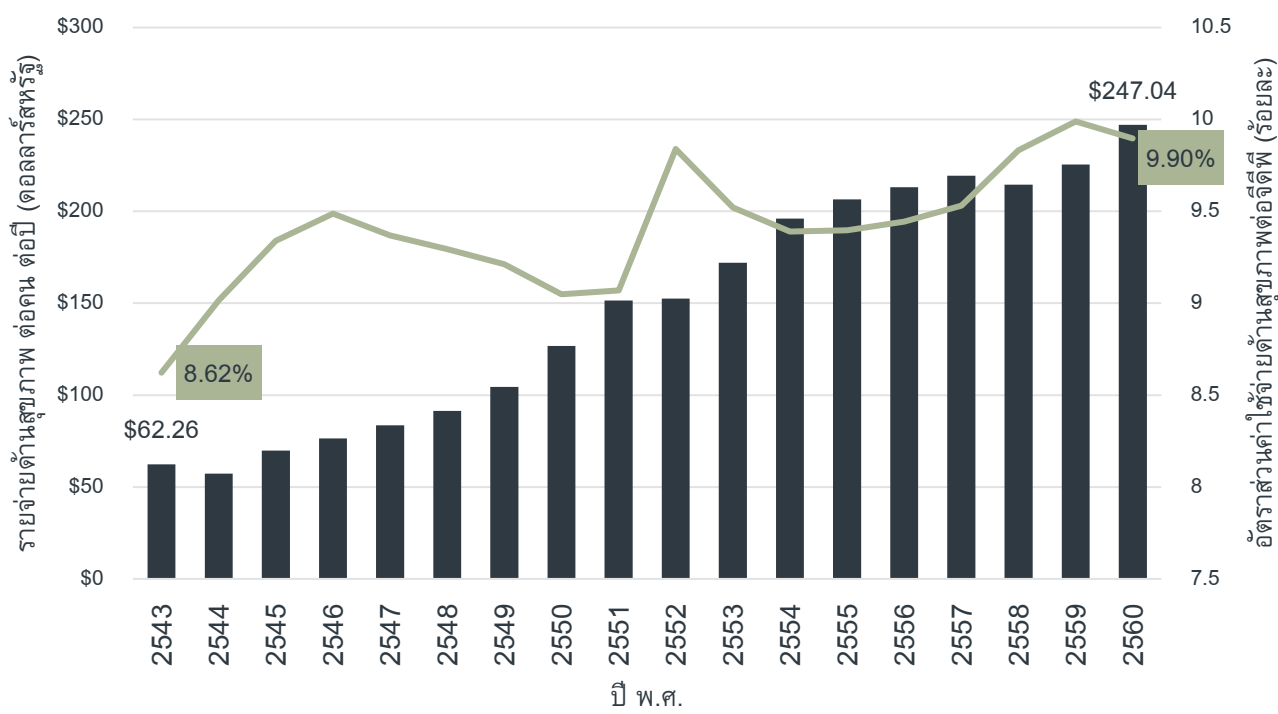


# หนี้สาธารณะ (National Debts) : การมีหนี้สาธารณะจำนวนมากอาจกระทบต่อการดูแลผู้สูงอายุในสังคม เช่น การรับผิดชอบค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ

ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพในประเทศไทยเพิ่มขึ้นประมาณ 4 เท่า ในระยะเวลา 17 ปี และมีอัตราส่วนค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพต่อจีดีพีเพิ่มขึ้น ในระยะเวลา 17 ปี



ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพในประเทศไทยระหว่าง พ.ศ. 2543-2560



## ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับแผนภาพ

- การเติบโตของธุรกิจด้านสุขภาพ
- ความกังวลต่อความสามารถของภาครัฐในการรับผิดชอบค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพที่เพิ่มมากขึ้น
- ความจำเป็นของ **การส่งเสริมสุขภาพและป้องกันโรค** เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการรักษา
  - ✓ ความจำเป็นต่อการสนับสนุนสินค้าและบริการด้านการส่งเสริมสุขภาพและป้องกันโรค เช่น อาหารเพื่อสุขภาพ การออกกำลังกาย อุปกรณ์ลดความเสี่ยงจากอุบัติเหตุ

ที่มา: Data.worldbank.org

# การดูแลผู้สูงอายุและความแน่นแฟ้นในครอบครัว (Caring and Family Cohesion)

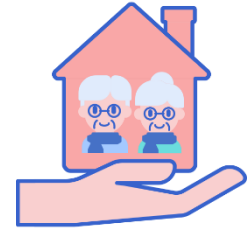
## ค่านิยมการดูแลผู้สูงอายุโดยสมาชิกในครอบครัว

- การลาออกจากงานเพื่อดูแลผู้สูงอายุ
  - เป็นไปไม่ได้ในครอบครัวที่มีข้อจำกัดด้านเศรษฐกิจ หรือครอบครัวที่มีบุตรหลานเพียงคนเดียว
  - ปัญหาผู้สูงอายุในครอบครัวที่ไม่มีบุตรหลานที่ไม่ได้รับการดูแล



## ค่านิยมสมัยใหม่ในการดูแลผู้สูงอายุ >>> โอกาสทางธุรกิจด้านการดูแลผู้สูงอายุ

- การจ้างบุคคลเพื่อดูแลผู้สูงอายุเป็นทางเลือกที่ได้รับการยอมรับมากขึ้น
- การให้ผู้สูงอายุพักอาศัยในบ้านพักสำหรับผู้สูงอายุมีปริมาณมากขึ้น



## การเตรียมพร้อมต่ออุปสงค์ด้านการดูแลผู้สูงอายุที่มากขึ้น

- การเตรียมความพร้อมด้านบุคลากรด้านทักษะและองค์ความรู้
- มาตรการทางการเงินเพื่อจูงใจแรงงานที่ทาหน้าที่ดูแลผู้สูงอายุ



# จำนวนผู้สูงอายุที่อยู่คนเดียวหรืออยู่กับคู่สมรสมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

## ลักษณะการอยู่อาศัยที่สำคัญของผู้สูงอายุ ปี พ.ศ. 2529-2560

ปี	ขนาดครัวเรือน (คน)	อาศัยอยู่กับบุตร (ร้อยละ)	อยู่คนเดียว (ร้อยละ)	อยู่คนเดียวหรืออยู่กับคู่สมรส เท่านั้น (ร้อยละ)
2529	5.04	76.9	4.3	11.1
2537	4.44	72.8	3.6	15.2
2545	n/a	65.7	6.5	20.6
2550	3.75	59.4	7.6	23.9
2554	3.63	56.5	8.6	25.7
2557	3.56	54.7	8.8	27.8
2560	3.29	51.5	10.7	31.4

ที่มา: Teerawichitchainan, Pothisiri, Knodel & Prachuabmoh (2019). *Thailand's Older Persons and Their Well-being An Update based on the 2017 Survey of Older Persons in Thailand*

# องค์ประกอบของรุ่นในครัวเรือน ปี พ.ศ. 2537-2560

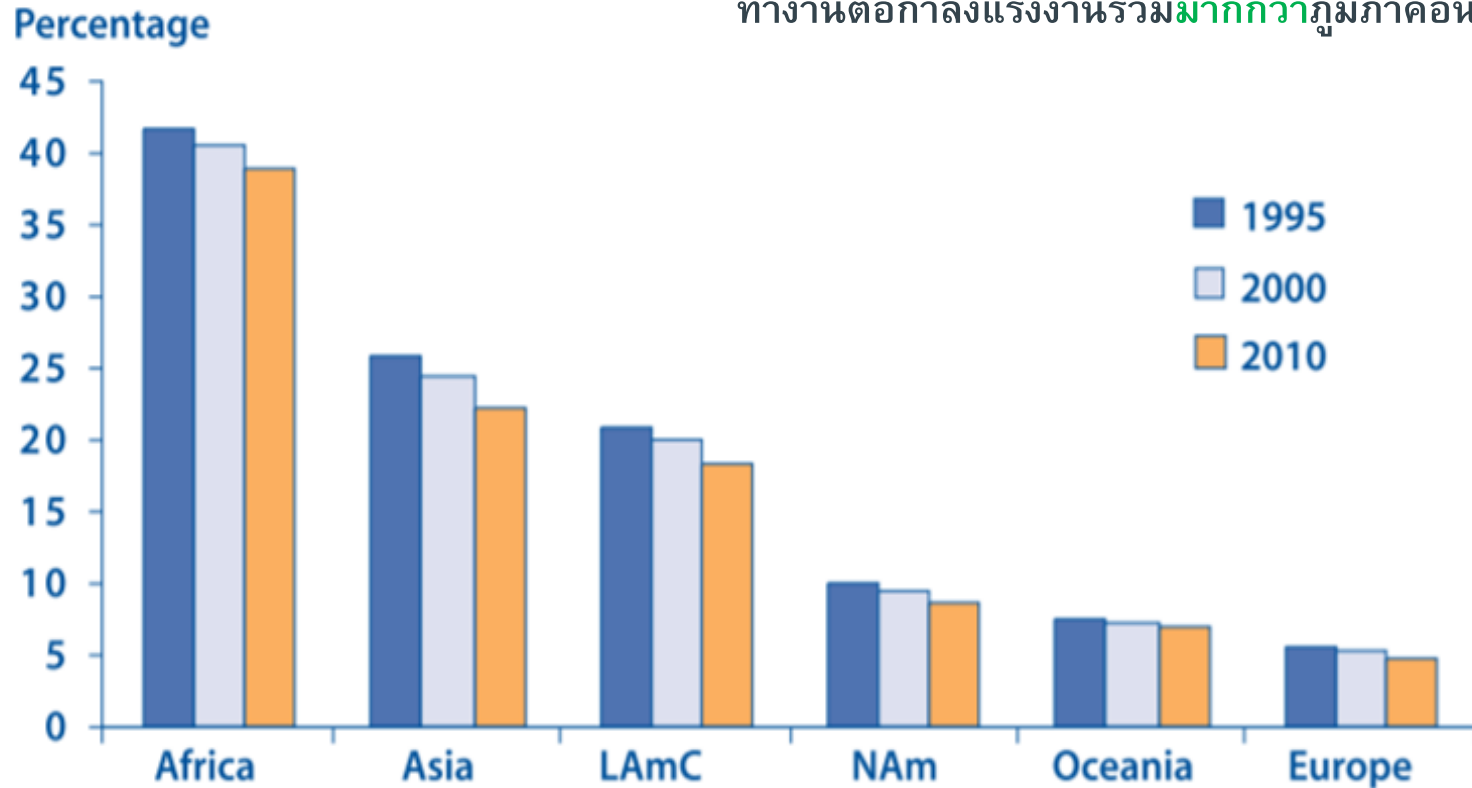
## องค์ประกอบของรุ่นในครัวเรือน ปี พ.ศ. 2537-2560

ปี	1 generation	2 generations	3+ generations
2537	19.0	33.7	47.3
2550	27.9	34.3	37.8
2554	31.2	35.1	33.7
2557	32.4	35.2	32.4
2560	36.5	35.9	27.6

# การจ้างงานผู้สูงอายุ (Mature-age Employment)

กลุ่มผู้สูงอายุที่มีความคล่องแคล่วและมีศักยภาพยังคงสามารถเป็นกำลังแรงงานในระบบเศรษฐกิจ

ภูมิภาคแอฟริกาและภูมิภาคเอเชียมีอัตราผู้สูงอายุที่ยังทำงานต่อกำลังแรงงานรวมมากกว่าภูมิภาคอื่น ๆ



LAmC: Latin America and the Caribbean

NAm: North America

Source: ILO, 2000

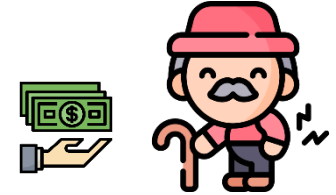




# จำนวนผู้สูงอายุในประเทศไทยที่ยังทำงาน

และอัตราผู้สูงอายุที่ยังทำงานต่อกำลังแรงงานรวม **มากขึ้น** ในระยะเวลา 7 ปี

จำนวนผู้สูงอายุในประเทศไทยที่ยังทำงาน และ  
อัตราผู้สูงอายุที่ยังทำงานต่อกำลังแรงงานรวม ระหว่างปี พ.ศ. 2555 - 2562



## ประเด็นการจ้างงานผู้สูงอายุในประเทศไทย

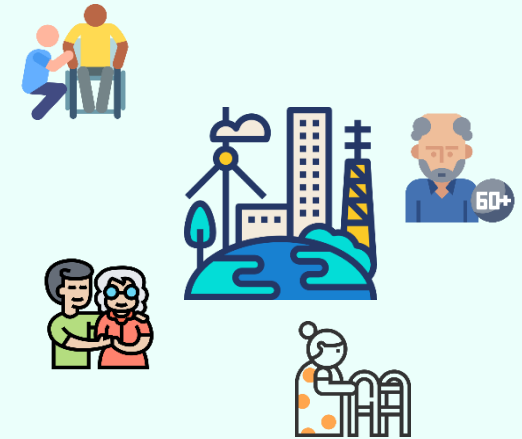
- ทักษะความเชี่ยวชาญของบุคลากร
- สิทธิประโยชน์ทางภาษี
- มาตรการทางการตลาด
- การส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร
- ความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR)

# สิ่งแวดล้อมเมือง (Urban Environment)

หลักการออกแบบสำหรับทุกคน (Universal Design) ที่ช่วยผู้สูงอายุในการดำรงชีวิตร่วมกับสังคม

## องค์ประกอบของ หลักการออกแบบสำหรับทุกคน (Universal Design)

- การใช้งานได้อย่างเท่าเทียม (Equitable Use)
- ความยืดหยุ่นในการใช้งาน (Flexibility in Use)
- การใช้งานได้อย่างง่าย (Simple Use)
- ข้อมูลที่สามารถรับรู้/เข้าใจได้ (Perceptible Information)
- การออกแบบที่มีโอกาสของอันตรายและความผิดพลาดที่ต่ำ (Tolerance for Error)
- การใช้งานที่ออกแรงต่ำ (Low Physical Effort)
- ขนาดและพื้นที่ที่เหมาะสม (Size and Space for Approach and Use)



## ตัวอย่างของการออกแบบสิ่งแวดล้อมเมืองด้วย Universal Design

- การพัฒนาทางม้าลายสำหรับข้ามถนนแทนที่การสร้างสะพานลอย
- การปรับปรุงทางเท้าให้ใช้งานรถเข็นได้สะดวก
- การออกแบบการจราจรให้มีระยะเวลาการข้ามถนนที่นานขึ้น

## โอกาสสำหรับภาคธุรกิจ

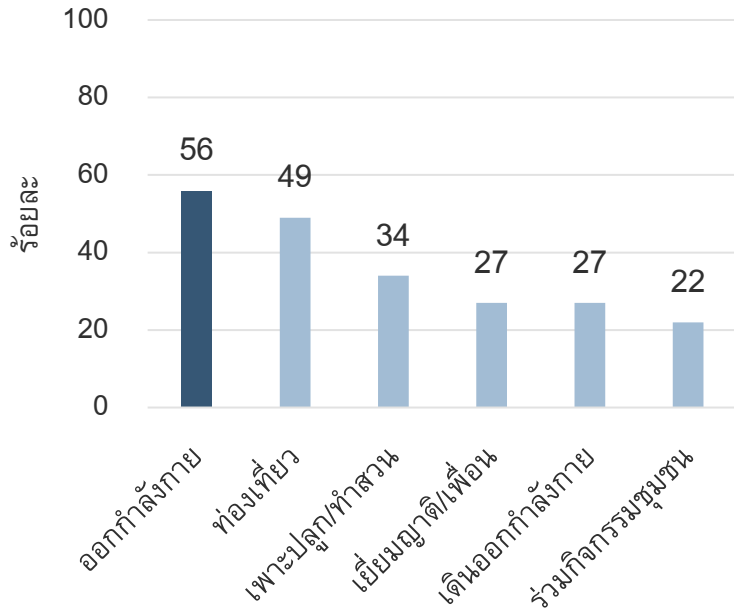
- ธุรกิจเกี่ยวกับบริการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง
- ธุรกิจเกี่ยวกับการออกแบบสิ่งแวดล้อม
- ธุรกิจเกี่ยวกับนวัตกรรมสำหรับผู้สูงอายุ



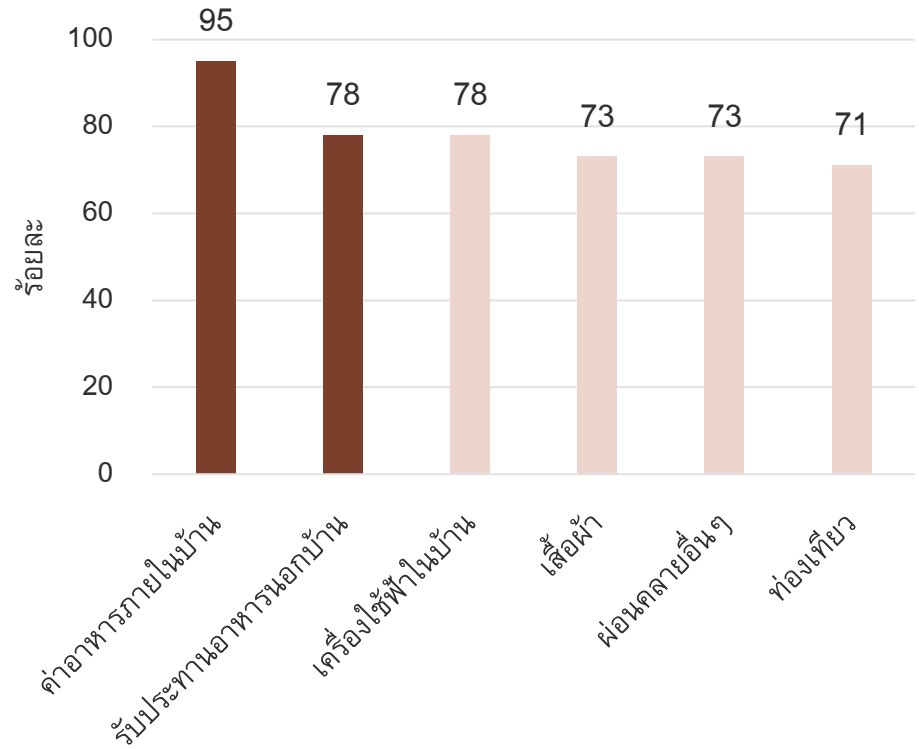
# ความท้าทายต่อรูปแบบการบริโภค (Challenges to Consumption Patterns): โอกาสของภาคธุรกิจ

ข้อมูลทางการตลาดพบว่าผู้สูงอายุในประเทศไทยให้ความสำคัญกับการออกกำลังกายและค่าใช้จ่ายด้านอาหาร

กิจกรรมที่ผู้สูงอายุชาวไทยชื่นชอบ



พฤติกรรม/สินค้า ที่ผู้สูงอายุให้ความสำคัญในการใช้จ่าย



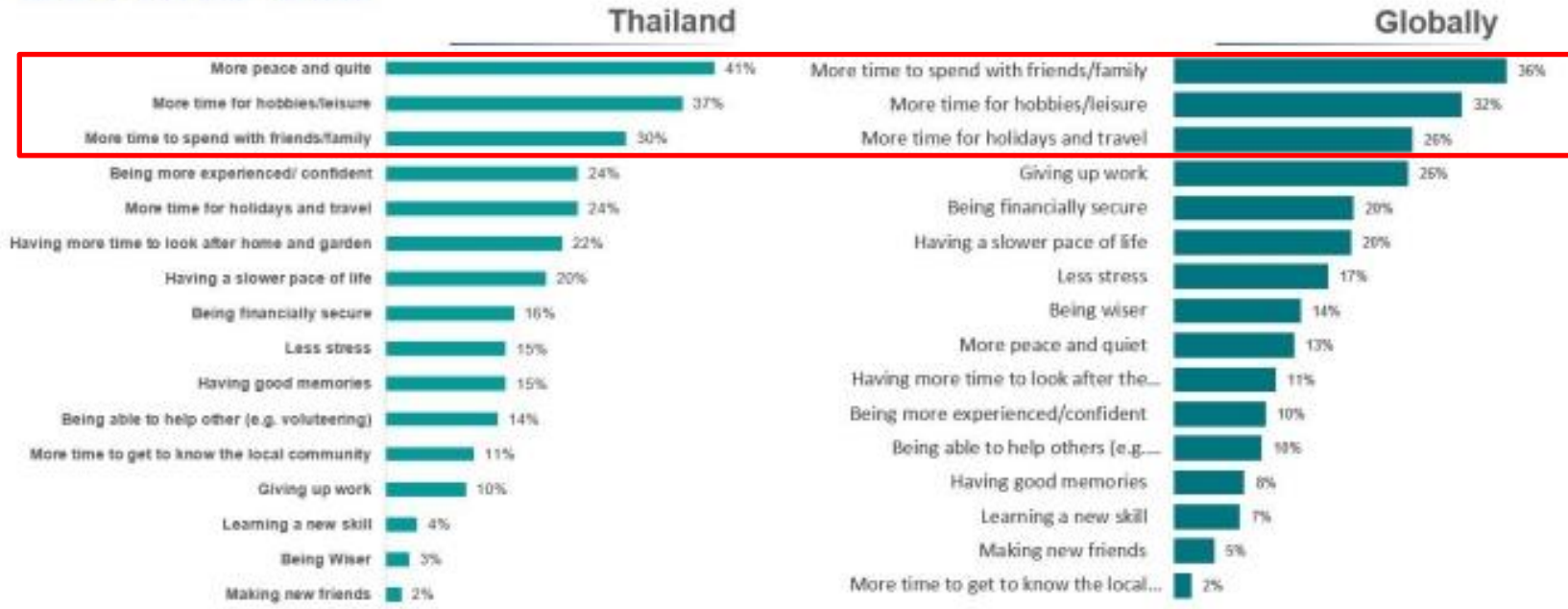
ที่มา: รายงาน "Getting Older—Our Aging world" โดย IPSOS

# วิถีชีวิตของผู้สูงอายุสมัยใหม่: ผู้สูงอายุมีวิถีชีวิตที่ไม่ต่างกับคนหนุ่มสาว

## ผู้สูงอายุต้องการความสงบ พักผ่อน ใช้เวลากับเพื่อน/ครอบครัว



### THE BEST THINGS ABOUT GETTING OLD



Source: Ipsos Global Advisor - Views on ageing

35 - © Ipsos | Our Ageing World

A big positive that emerges is the ability to spend more time doing the things you want - old age offers opportunity



# ความท้าทายต่อรูปแบบการบริโภค (Challenges to Consumption Patterns): ข้อพึงระวัง



- การออกแบบรูปแบบสินค้าและบริการสำหรับผู้สูงอายุให้เหมาะสมกับเงื่อนไขทางกายภาพของผู้สูงอายุ  
ตัวอย่าง

ผู้สูงอายุอาจมีปัญหาเรื่องความจำ จึงออกแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินของผู้สูงอายุการใช้เส้นเลือดดาบนฝ่ามือ และลายนิ้วมือแทนรหัสเอทีเอ็ม แทนที่การใช้รหัสผ่าน



- ตลาดสินค้าของผู้สูงอายุที่ควรกระจายกลุ่มเป้าหมายทางธุรกิจมายังกลุ่มผู้ที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจต่ำ เนื่องจากผู้สูงอายุจำนวนมากมีฐานะยากจน

ร้อยละ 34.3 ของผู้สูงอายุในปี พ.ศ. 2558 มีรายได้ต่ำกว่าเส้นความยากจน

(รายได้ต่ำกว่า 2,647 บาท ต่อเดือน)

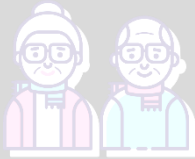
ที่มา: รายงานสถานการณ์ผู้สูงอายุไทย พ.ศ. 2559 โดยมูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาผู้สูงอายุไทย



# แนวโน้มสำคัญที่ส่งผลต่อภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

## แนวโน้มด้านสังคมสูงวัย

- Wave Theory of Global Ageing
- NCDs
- Social Welfare
- National Debts
- Caring and Family Cohesion
- Mature-age Employment
- Urban Environment
- Challenges to Consumption Patterns



## แนวโน้มด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

- The Internet of Things
- Connected home
- Smart Cities
- Sharing Economy
- Massive Open Online Course
- Robotics and Services



## แนวโน้มอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

- International Trade
- Lifelong Learning
- Social Responsibility



# การปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่ 4 (The Fourth Industrial Revolution หรือ 4IR )

เทคโนโลยี 23 ด้านนี้ ได้รับการคาดการณ์ว่าจะปฏิวัติวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน



Implantable Technologies



Our Digital Presence



Vision as the New Interface



Wearable Internet



Ubiquitous Computing



A Supercomputer in Your Pocket



Storage for All



The Internet of and for Things



The Connected Home



Smart Cities



Big Data for Decisions



Driverless Cars



Artificial Intelligence and Decision-Making



AI and White-Collar Jobs



Robotics and Services



Bitcoin and the Blockchain



The Sharing Economy



Governments and the Blockchain



3D Printing and Manufacturing



3D Printing and Human Health



3D Printing and Consumer Products



Designer Beings



Neurotechnologies



# เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

## เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง (The Internet of Things: IoT)

- เป็นเทคโนโลยีที่เชื่อมโยงอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ด้วยอินเทอร์เน็ต
- อุปกรณ์ต่างๆ สามารถสื่อสารและเชื่อมโยงกันได้ผ่านสัญญาณอินเทอร์เน็ต
- ถูกนำมาใช้ในเทคโนโลยีทางด้านสุขภาพและการแพทย์



## เทคโนโลยีบ้านที่เชื่อมต่อกับทุก อย่าง (Connected Home)

- ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ภายในครัวเรือนสามารถเชื่อมต่อระหว่างกันด้วยอินเทอร์เน็ต
- ผู้อยู่อาศัยภายในบ้านที่สามารถตรวจสอบความเรียบร้อยของบ้านได้
- อำนวยความสะดวกให้แก่ผู้สูงอายุได้โดยตรงในการดูแลบ้าน
- ช่วยย่นระยะเวลาในการเปิดปิดสิ่งต่างๆ
- ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่บุตรหลานที่สามารถดูและระวังการใช้ชีวิตตามลาพังของผู้สูงอายุ



## เมืองอัจฉริยะ (Smart Cities)

- รูปแบบของเมืองสมัยใหม่ที่ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ เทคโนโลยีดิจิทัล ในการบริหารจัดการเมืองและทรัพยากร
- การออกแบบที่มีความเป็นสากลคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม ใช้พลังงานสะอาด และควบคุมการใช้พลังงานด้วยระบบดิจิทัล
- เชื่อมต่อการให้บริการระบบสาธารณูปโภคกับอินเทอร์เน็ต เพื่อจัดการและบริการภายในชุมชนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น





# เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

## เศรษฐกิจแบ่งปัน (Sharing Economy)

- การแบ่งปันสินค้าและบริการผ่านตลาดออนไลน์ โดยการเช่าหรือยืมเพียงชั่วคราว
- การจับคู่ระหว่างผู้ต้องการให้บริการและรับบริการผ่านทางแพลตฟอร์มต่างๆ
- การเรียกรถผ่านแอปพลิเคชัน Grab ที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้สูงอายุ
- ผู้สูงอายุที่เกษียณแล้วที่มีสินค้าหรือบริการ สามารถมีส่วนร่วมในระบบเศรษฐกิจแบบแบ่งปัน เช่น Grab Airbnb



## เทคโนโลยีหลักสูตรออนไลน์แบบเปิด (Massive Open Online Course หรือ MOOC)

- รูปแบบหลักสูตรเรียนออนไลน์ที่เปิดรับคนจำนวนมากให้เข้ามาเรียนโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย
- พื้นที่ห่างไกลหรือพื้นที่ขาดแคลนทรัพยากร สามารถเข้าถึงการศึกษา
- บุคคลสามารถมีการเรียนรู้ตลอดชีวิต
- ผู้สูงอายุสามารถใช้เวลาว่างในยามเกษียณ ในการศึกษาวิชาความรู้และทักษะต่างๆ
- องค์ความรู้ในการประกอบอาชีพหลังเกษียณ
- มีหลักสูตร MOOC ที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุและเศรษฐกิจสูงวัย



## เทคโนโลยีหุ่นยนต์และการให้บริการ (Robotics and Services)

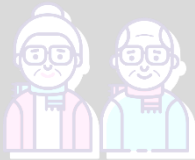
- ภาคการผลิตได้มีหุ่นยนต์เพื่อทดแทนการขาดแคลนแรงงานหรือทดแทนแรงงานที่ขาดคุณภาพและทักษะ
- หุ่นยนต์ก าลังทดแทนหรือทำงานร่วมกับบุคลากรทางการแพทย์ที่มีอย่างจำกัด
- เทคโนโลยีทางการแพทย์และการแพทย์
- การผ่าตัดหรือวินิจฉัยโรคด้วยระบบอัตโนมัติและหุ่นยนต์
- เทคโนโลยีหุ่นยนต์เพื่อดูแลผู้สูงอายุ



# แนวโน้มสำคัญที่ส่งผลต่อภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

## แนวโน้มด้านสังคมสูงวัย

- Wave Theory of Global Ageing
- NCDs
- Social Welfare
- National Debts
- Caring and Family Cohesion
- Mature-age Employment
- Urban Environment
- Challenges to Consumption Patterns



## แนวโน้มด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

- The Internet of Things
- Connected home
- Smart Cities
- Sharing Economy
- Massive Open Online Course
- Robotics and Services



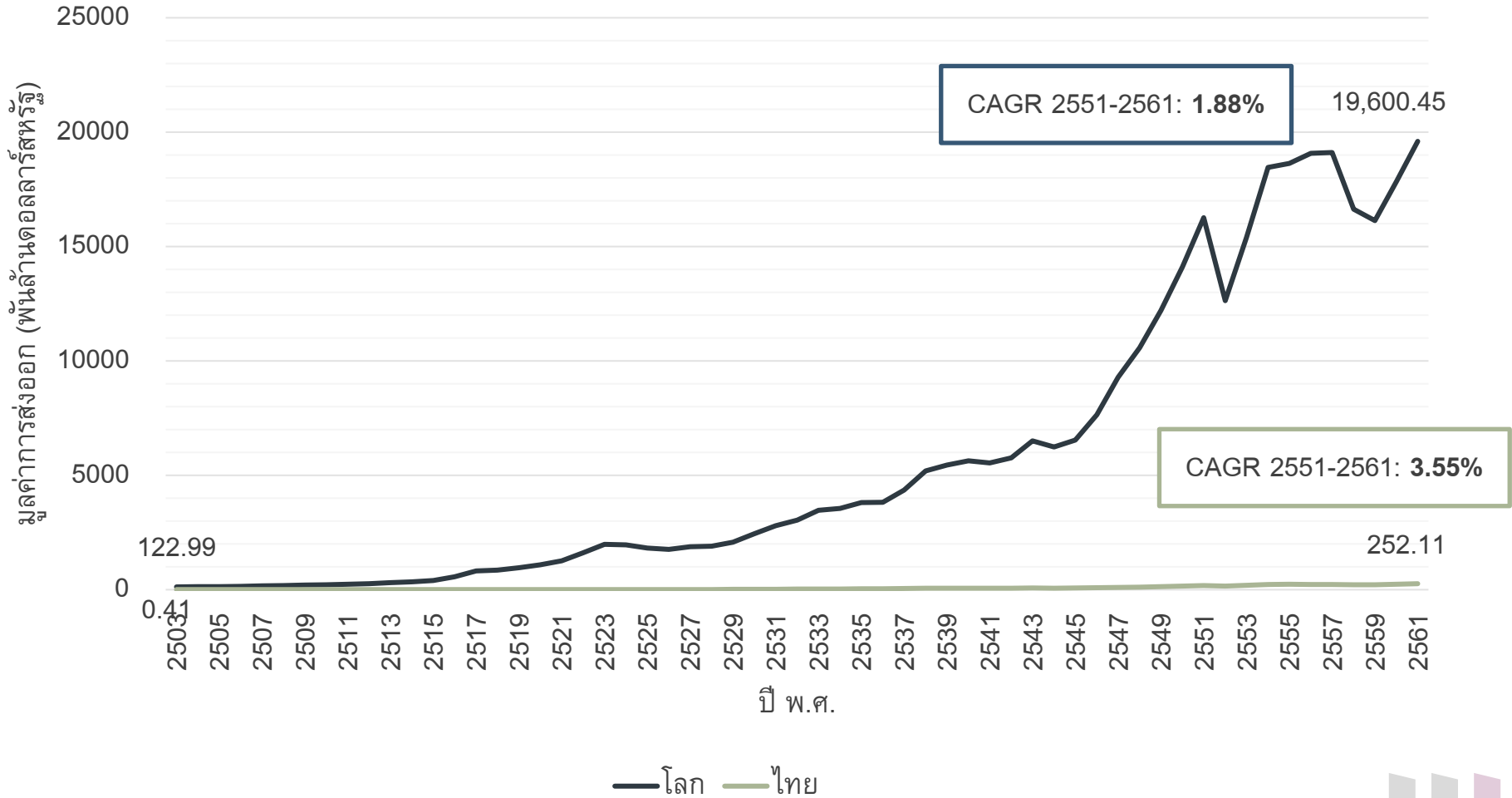
## แนวโน้มอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

- International Trade
- Lifelong Learning
- Social Responsibility



# มูลค่าการส่งออกระหว่างประเทศเติบโตทั่วโลก

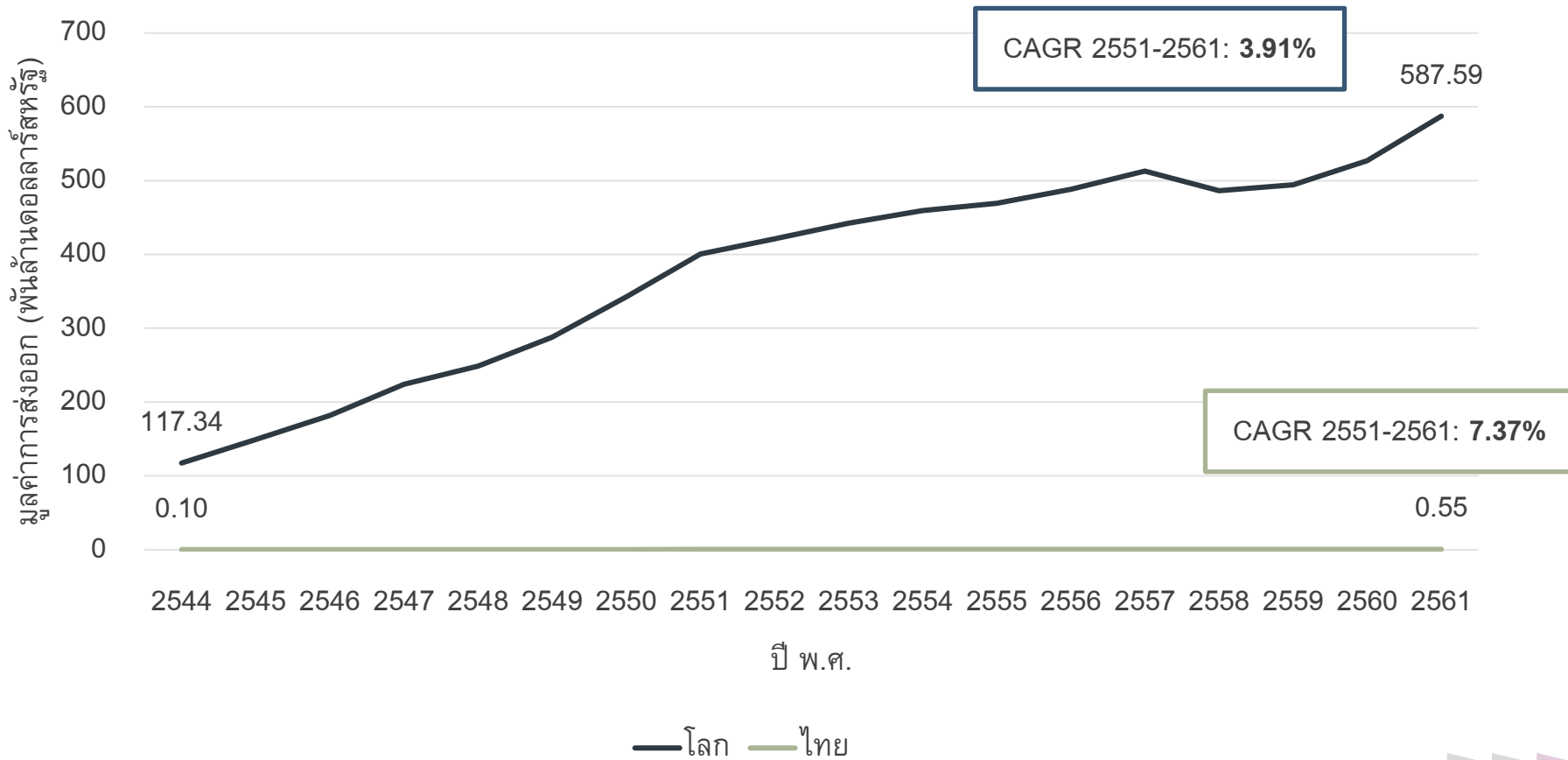
## มูลค่าการส่งออกระหว่างประเทศ ระหว่าง พ.ศ. 2503-2561



ที่มา: Data.worldbank.org

# มูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเกษตรระหว่างประเทศเติบโตทั่วโลก โดยไทยมีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสม (2551-2561) สูงถึง ร้อยละ 7.37

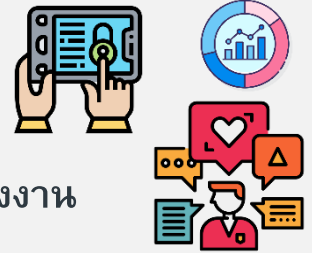
มูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเกษตรระหว่าง พ.ศ. 2544 - 2561



ที่มา: ฐานข้อมูล Trade Map – International Trade Statistic โดยองค์กร International Trade Centre

# การเรียนรู้ตลอดชีวิต (Lifelong Learning)

- เป็นแนวโน้มที่สอดคล้องกับการเข้าสู่สังคมสูงวัย
- การเตรียมประชากรให้มีความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม
- ผู้สูงอายุให้สามารถทำงานได้นานขึ้น ผ่านการพัฒนาตนเองเพื่อให้สามารถอยู่ในตลาดแรงงาน



## คอร์สเรียนออนไลน์แบบ MOOC ที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ

- Innovating Solutions for Aging Populations (Coursera)
- Rethinking Ageing: Are we prepared to live longer? (Coursera)
- Internet of Things for Active Aging (FutureLearn)
- Ageing Well: Falls (FutureLearn)
- Falling Down: Problematic Substance Use in Later Life (FutureLearn)
- ศาสตร์แห่งการชะลอวัย (Science of active aging) (Thai MOOC)
- การดูแลผู้สูงอายุแบบองค์รวม (Holistic Approach on Ageing Care) (Thai MOOC)
- การพยาบาลผู้สูงอายุ (Gerontological Nursing) (Thai MOOC)



## SkillFuture Singapore หรือ SSG

รัฐบาลสิงคโปร์ถือเป็นรัฐบาลต้นแบบในการวางนโยบายเกี่ยวกับการเรียนรู้ตลอดชีวิต เพื่อพัฒนาทักษะของประชากร โดยการให้เงินสนับสนุนแก่ประชากรในการเรียนในหลักสูตรต่างๆ ผ่านทางองค์กร โดยมีบริษัทด้านการศึกษาที่ร่วมมือพัฒนาหลักสูตรที่หลากหลาย เช่น ทักษะทางคอมพิวเตอร์ ทักษะของผู้ประกอบการ ทักษะในชีวิตประจำวัน และทักษะการให้บริการ

SKILLS *future* SG



# ความรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility)

ผู้สูงอายุถือเป็นหนึ่งในประเด็นความรับผิดชอบต่อสังคมที่สังคมให้ความสำคัญ

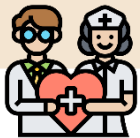


- ความรับผิดชอบต่อสังคมเป็นแนวโน้มทางเศรษฐกิจสังคมที่ได้รับความสนใจจากสังคมในปัจจุบัน
- ให้ผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมดำเนินมาตรการที่รับผิดชอบต่อสังคมและก่อให้เกิดความยั่งยืนแก่สังคมมากยิ่งขึ้น

ผลลัพธ์:

ประโยชน์สาธารณะ    มาตรการทางการตลาด    ความน่าเชื่อถือและภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่องค์กร

ภาครัฐ	ภาคธุรกิจ	
<p>การออกแบบนโยบายที่มีความเป็นสากล (Universal) ซึ่งอำนวยความสะดวกต่อผู้สูงอายุ</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• โครงสร้างสาธารณูปโภค เช่น ระยะเวลาในการข้ามถนน ขนาดตัวอักษรตามประกาศสาธารณะ</li><li>• นโยบายสำหรับช่วยเหลือผู้สูงอายุโดยตรง เช่น เบี้ยผู้สูงอายุ สวัสดิการรักษายาบาล</li></ul>	<p><b>CSR in Process</b> เป็นการดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคมโดยผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเดิมขององค์กร</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• การขยายการทำงานของแรงงานที่ถึงวัยต้องเกษียณ</li><li>• การจัดสวัสดิการให้แก่แรงงานสูงอายุ</li><li>• การออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าหรือบริการที่ครอบคลุมและรับผิดชอบต่อลูกค้ากลุ่มผู้สูงอายุ</li><li>• การจัดตั้งกิจการเพื่อสังคมสำหรับการดูแลผู้สูงอายุ</li></ul>	<p><b>CSR after Process</b> เป็นการดำเนินกิจกรรมที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานขององค์กรโดยตรง</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• การก่อสร้างลานกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ</li><li>• การบริจาคสิ่งของให้แก่ผู้สูงอายุ</li></ul>



# ตัวอย่างผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการที่ประเทศไทยเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ

## สถานการณ์ปัจจุบัน



ประเทศไทย มีจำนวนประชากรผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 15.45 ต่อประชากรทั้งหมด 66,188,503 คน จากสถิติในวันที่ 31 ธันวาคม 2560

ผู้สูงอายุมีคุณภาพชีวิตที่ไม่ดี แม้จะมีชีวิตที่ยืนยาวขึ้น พบว่า 5 % ของผู้สูงอายุทั้งหมดที่มีสุขภาพแข็งแรง และไม่มีโรคประจำตัว



ขาดสถานที่ ผู้ดูแลผู้สูงอายุ และแพทย์ในการดูแลผู้สูงอายุ



ไม่มีการวางแผนการเงินสำหรับไว้เกษียณที่เหมาะสม โดยรัฐและสถาบันต่างๆร่วมมือกันที่จะส่งเสริมการออมเงินเพื่อการเกษียณ



รัฐบาลไม่สามารถจัดงบประมาณสวัสดิการได้สำหรับทุกคน



มีการคาดว่าในระยะสั้นธุรกิจการจัดหาที่พำนักระยะยาวจะเติบโตด้วยตลาดผู้สูงอายุต่างชาติที่เกษียณการทำงาน มากกว่าจากสถิตินักท่องเที่ยวต่างชาติสูงอายุนิยมมาเที่ยวไทยมากขึ้น โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีอายุมากกว่า 65 ปี มีการเดินทางมาเที่ยวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 8% นอกจากนี้ ข้อมูลจาก International Living Magazine รายงานว่า ไทยถูกจัดอยู่ใน 1 ใน 10 อันดับประเทศที่มีความเหมาะสมในการอยู่อาศัยยามเกษียณ



ที่มา: สถิติประชากรผู้สูงอายุ [http://www.dop.go.th/download/knowledge/th1533055363-125\\_1.pdf](http://www.dop.go.th/download/knowledge/th1533055363-125_1.pdf)

# ตัวอย่างผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการที่ประเทศไทยเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ

## สาเหตุ



ผู้บริโภคลุ่มสูงอายุบางส่วน ถือได้ว่าเป็นประชากรที่มีอำนาจต่อการซื้อ และมีกำลังซื้อสูงเนื่องจากมีเงินเก็บ และมีสวัสดิการของภาครัฐบางส่วนสนับสนุน

ผู้ที่อยู่ในวัยแรงงานต้องรับภาระเลี้ยงดูผู้สูงอายุเพิ่มขึ้น เนื่องจากสัดส่วนผู้สูงอายุต่อแรงงานในตลาด (Dependency Ratio) นั้นมากขึ้น มากกว่าการที่ครอบครัวไทยมีลูกน้อยลง และคนในสมัยเบบี้บูมเข้าสู่วัยชรา



ไม่มีมาตรการ หรือนโยบายส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้สูงอายุอยู่ในตลาดแรงงานต่อไป เพื่อสร้างรายได้ และมีการพึ่งพาสวัสดิการรัฐน้อยลง

ผู้สูงอายุไม่ได้รับการดูแลที่เหมาะสม และอยู่ในสถานที่ที่เหมาะสม และไม่สามารถคาดหวังให้ลูกหลานมาดูแลได้เท่าที่ควร



ผู้สูงอายุขาดทักษะที่จะอยู่ในตลาดแรงงานต่อหลังจากเกษียณ

อนาคตจะมีปัญหาขาดแคลนแรงงานอย่างมาก เนื่องจากประเทศเพื่อนบ้านในกึ่งเอเชียสถานการณ์สังคมผู้สูงอายุเช่นกัน ซึ่งประเทศไทยนั้นมีการพึ่งพาแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้านอย่างมาก



วิจัยจากธนาคารแห่งประเทศไทยว่า คนไทยจะออกจากตลาดแรงงานตอนอายุ 45 ปี ซึ่งเป็นเวลาก่อนเกษียณ



# Agenda



- Trends & Impacts
- Ecology of Silver Economy
- Business Opportunities & Case Studies
- Related Policy and Measure
- Policy Recommendations

# พัฒนาการของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

## Demand

### Health

ผู้สูงอายุมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งมาพร้อมกับ โรคที่ไม่ติดต่อหรือ NCDs ทำให้มีความต้องการเฉพาะ การบริการรักษาพยาบาลเพื่อรักษา หรือบรรเทาโรคร้ายต่างๆ

### Health + Tech. & Innovation

เทคโนโลยีที่สูงขึ้น ข้อมูลข่าวสารที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ประกอบกับความพร้อมของกลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการบริการที่นอกเหนือจากการดูแลเฉพาะเวลาเจ็บป่วย

### Non-Health + Lifestyle

ผู้สูงอายุที่มีทางเลือกในการรักษาพยาบาลมากขึ้น ประกอบกับความต้องการใช้ชีวิตอย่างมีคุณภาพใกล้เคียงกับปกติ จึงมีความต้องการสินค้าและบริการที่นอกเหนือจากบริการทางการแพทย์และสุขภาพ ต้องการใช้ชีวิตอยู่กับบ้าน หรือครอบครัว หรืออยู่ด้วยตนเองมากขึ้น

## Supply

### Acute Care

ภาคธุรกิจสุขภาพและการแพทย์ (กลุ่ม Health) มีส่วนร่วมกับตลาดนี้ก่อน โดยเริ่มจากเน้นบริการ Acute Care

- การบริการทางการแพทย์เพื่อรักษาโรครุนแรง
- เวชภัณฑ์สำหรับรักษาพยาบาลในโรงพยาบาล

ธุรกิจเริ่มพัฒนาธุรกิจกลุ่ม Long Term Care และ Intermediate Care

### Intermediate Care

- สถานดูแลสุขภาพก่อน รพ.
- Nursing Home/ Nursing Home Care
- Respite Care

### Long-term Care

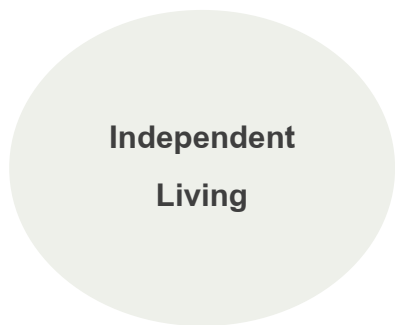
- สถานนบรีบาล (Nursing Home)
- ศูนย์พัฒนาคุณภาพชีวิตผู้สูงอายุ
- การดูแลแบบ Palliative Care
- โลจิสติกส์เพื่อการพยาบาล

### Assisted Living & Independent Living

- ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม
- ธุรกิจ Home Remodeling
- ธุรกิจสินค้าอัจฉริยะต่างๆ
- ธุรกิจการเงินการประกันภัย

Time

# กลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุในแต่ละช่วงของชีวิต



**Independent Living**

“อยู่ได้ด้วยตนเอง”



**Assisted Living**

“มีคนคอยช่วยเหลือ”



**Palliative & Hospice Care**

“ประคับประคองอาการ”

## สินค้าและบริการที่เกี่ยวข้อง

- เครื่องมือ เช่น เซอร์ IoT
- อาหารและเครื่องดื่ม
- อสังหาริมทรัพย์
- ธุรกิจการท่องเที่ยว
- ธุรกิจบริการทางการแพทย์เฉพาะทาง และทั่วไป
- ธุรกิจสถานบริบาล
- ธุรกิจบริการสุขภาพและความงาม
- ธุรกิจเวชภัณฑ์
- ธุรกิจนันทนาการ ไลฟ์สไตล์ต่างๆ
- ธุรกิจการเงินและประกันภัย
- สินค้าเพื่อสุขภาพ
- โลจิสติกส์เพื่อการพยาบาล
- บริการเทคโนโลยีการแพทย์













- ธุรกิจบริการทางการแพทย์เฉพาะทาง และทั่วไป
- ธุรกิจสถานบริบาลผู้สูงอายุ
- ธุรกิจฝึกอบรมผู้บริหาร
- ธุรกิจสินค้าก่อสร้างและการปรับปรุงที่อยู่อาศัย
- เครื่องมือ เช่น เซอร์ IoT
- ธุรกิจบริการนันทนาการ
- ธุรกิจการเงินและประกันภัย
- ศูนย์ฟื้นฟูสุขภาพ
- โลจิสติกส์เพื่อการพยาบาล

- ธุรกิจบริการทางการแพทย์เฉพาะทาง และทั่วไป
- ธุรกิจ Palliative Care
- ธุรกิจ Hospice Care
- ธุรกิจสถานบริบาลผู้สูงอายุ
- ธุรกิจการเงินและประกันภัย
- บริการเทคโนโลยีการแพทย์
- โลจิสติกส์เพื่อการพยาบาล

# Stakeholder ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย รายสาขา

	ภาพรวม	อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์	สินค้าอุปโภคบริโภค	ที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ	การเงินและประกัน
<p>ภาครัฐ/ หน่วยงาน อิสระ</p>					
<p>ภาคธุรกิจ/ สมาคม/ สมาพันธ์</p>					
<p>ธุรกิจ เอกชน</p>					

# Stakeholder ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย รายสาขา (1)

	อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์	สินค้าอุปโภคบริโภค	ที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ	การเงินและประกัน
ภาครัฐ/ หน่วยงาน อิสระ			 <p>กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ Department of Health Service Support</p>	
ภาคธุรกิจ/ สมาคม/ สมาพันธ์				
ธุรกิจเอกชน				

# Stakeholder ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย (2)

ภาครัฐ/องค์กรอิสระ	ภาคเอกชน/ภาคีธุรกิจ	ภาควิชาการ
 <p>กระทรวงสาธารณสุข MINISTRY OF PUBLIC HEALTH</p> <p>กรมกิจการผู้สูงอายุ</p> <p>THAILAND BOARD OF INVESTMENT</p> <p>สสส สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ</p> <p>100 ปี กระทรวงพาณิชย์ สถาปนา พ.ศ. ๒๕๖๓</p>	 <p>หอการค้าไทย THE THAI CHAMBER OF COMMERCE</p> <p>สภาการค้าต่างประเทศ BOARD OF TRADE OF THAILAND</p> <p>สมาคมส่งเสริมธุรกิจบริการผู้สูงอายุไทย Thai Elderly Promotion &amp; Health Care Association</p>	 <p>มร.คส. มูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาผู้สูงอายุ</p> <p>Chula ARI</p> <p>NIDA ศูนย์วิจัยสังคมผู้สูงอายุ Center for Aging Society Research</p> <p>ปช วิทยาลัยประชากรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย</p> <p>สวทช NSTDA</p> <p>ศูนย์วิจัยและนวัตกรรม ด้านการดูแลผู้สูงอายุ</p>

# Agenda

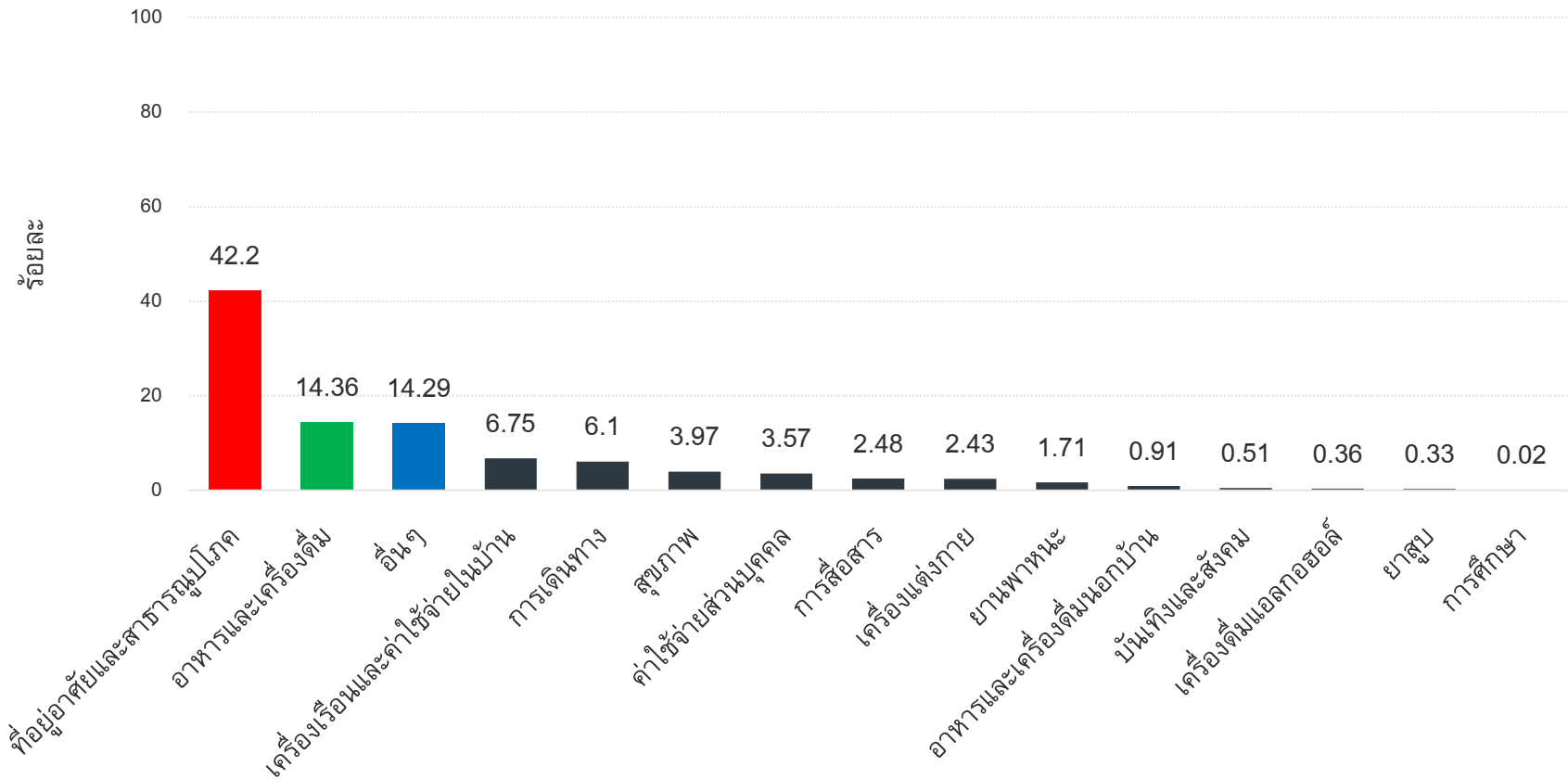


- Trends & Impacts
- Ecology of Silver Economy
- **Businesses Opportunity & Case Studies**
- Related Policy and Measure
- Policy Recommendations

# การประมาณการที่เกี่ยวข้อง:

## ประชากรวัยเกษียณใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยและสาธารณูปโภค อาหารและเครื่องดื่มมากที่สุด

### สัดส่วนค่าใช้จ่ายในประชากรอายุ 60 – 99 ปี



ที่มา: สมประวิณ มั่นประเสริฐ, 2553

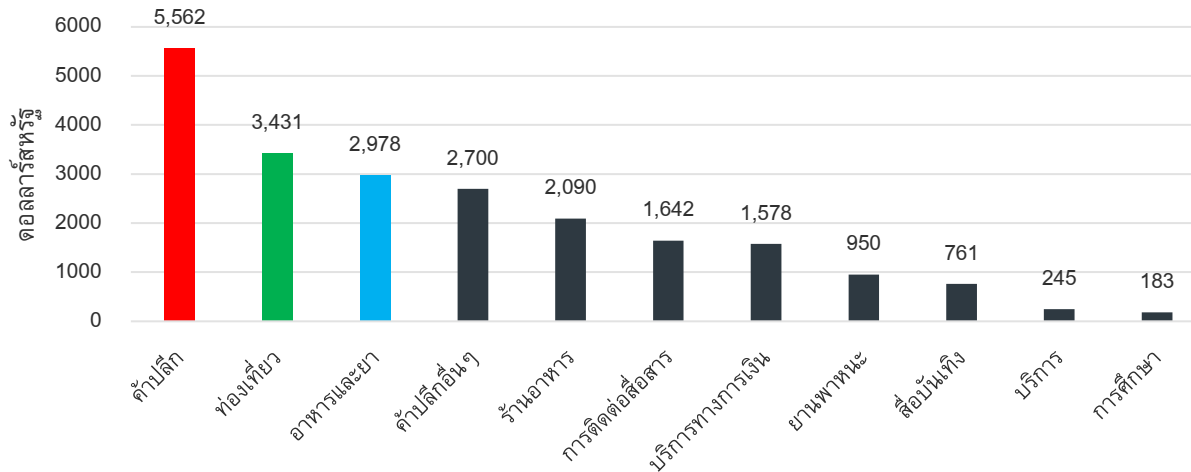


# สถิติที่เกี่ยวข้อง: อุตสาหกรรมหรือบริการที่จะได้ประโยชน์จากเศรษฐกิจสูงวัย

## สถิติการใช้จ่ายในสหรัฐอเมริการะบุว่าค่าใช้จ่ายหลักของ Baby Boomers ได้แก่

**ค่าสินค้าปลีก** **ท่องเที่ยว** และ **ค่าอาหารและยา**

ค่าใช้จ่ายรายปีของ Baby Boomers ชาวสหรัฐอเมริกา



**Baby Boomer**  
= ประชากรที่เกิดในช่วงปี 1946 – 1964 (อายุ 56 - 74 ปี)



### สถิติจาก VISA

- Baby Boomers ซื้อสินค้าออนไลน์ร้อยละ 40 ของการใช้บัตร VISA ทั้งหมด และมีแนวโน้มการซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น
- Baby Boomers ใช้บัตรซื้อสินค้าที่หลากหลาย โดยเฉพาะการซื้อของชำร่วยที่ใช้ในครัวเรือน และบริการต่างๆ เช่น การแพทย์ ประกัน รถมอเตอร์ไซด์

ที่มา: Epsilon และ Business2Community.com และ VISA.com

# ผู้สูงวัยในฐานะผู้ซื้อ: พฤติกรรมการบริโภค

ผู้บริโภคกลุ่มผู้สูงอายุ ถือได้ว่าเป็นกลุ่มประชากรที่มีอำนาจต่อรองในการซื้อ และมีกำลังซื้อสูง เนื่องจากมีเงินเก็บจากการทำงานหนักมาทั้งชีวิต จึงมีศักยภาพสูงในการบริโภค สะท้อนให้เห็นถึงโอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งเราสามารถแบ่งช่วงอายุผู้สูงอายุเป็น 3 ช่วงวัย คือ

ผู้สูงอายุวัยต้น (อายุ 60-69 ปี) : เป็นกลุ่มที่มีผู้สูงอายุปริมาณสูงสุด 56% ของจำนวนผู้สูงอายุทั้งหมดในอีก 10 ปีข้างหน้า หรือราว 4.6 ล้านคน เป็นกลุ่มที่ทำงานได้ สนใจสุขภาพ จึงมักทุ่มไปด้านการสร้างเสริมสุขภาพ เน้นตรวจสุขภาพ รับประทานอาหารเสริม เครื่องสำอางเน้นเรื่องความชุ่มชื้น ชะลอวัย

ผู้สูงอายุวัยกลาง (อายุ 70-79 ปี) มีปริมาณรองลงมา คือราว 2.5 ล้านคน เป็นกลุ่มที่ต้องการพักผ่อน บางคนมีโรคประจำตัวที่ต้องระวัง ต้องการเรียนรู้โซเชียลมีเดีย อุปกรณ์ไอที โรงเรียนสอนการใช้อินเทอร์เน็ต ธุรกิจเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเฉพาะกลุ่ม เช่น การท่องเที่ยวแบบช้าๆ (Slow Life)

ผู้สูงอายุวัยปลาย (อายุ 80 ปีขึ้นไป) เป็นกลุ่มที่ต้องพึ่งพิงผู้ดูแล สัดส่วนอยู่ที่ราว 1 ล้านคน สนใจธุรกิจที่เกี่ยวกับการดูแล เช่น เนิร์สซิงโฮม ทั้งแบบไปเข้าเย็นกลับ จะมีความสำคัญมากขึ้น เนื่องจากเหมาะกับสังคมไทยที่เป็นครอบครัวใหญ่ รวมทั้งสินค้าที่ช่วยอำนวยความสะดวกแก่ผู้ดูแลจะเป็นหลัก

ที่มา: รศ.ไตรรัตน์ จารุทัศน์ หน่วยปฏิบัติการวิจัยสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับผู้สูงอายุและคนพิการ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# กลุ่มธุรกิจที่น่าสนใจในระบบเศรษฐกิจสูงวัย



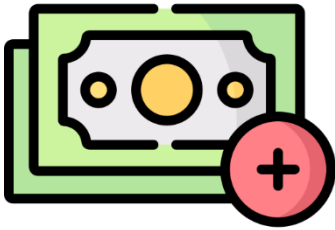
ธุรกิจด้านการแพทย์และบริการสุขภาพ



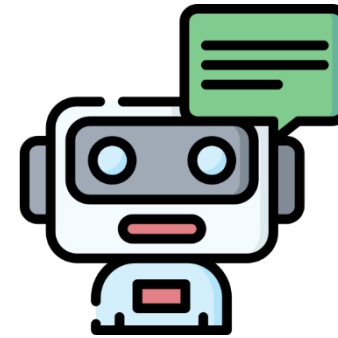
ธุรกิจการพัฒนาที่พักอาศัย ท่องเที่ยว ไลฟ์สไตล์



ธุรกิจด้านสินค้าอุปโภคบริโภค



ธุรกิจบริการด้านการเงินและการประกันภัย



ธุรกิจด้านอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีสำหรับผู้สูงอายุ

# กลุ่มธุรกิจที่น่าสนใจในระบบเศรษฐกิจสูงวัย



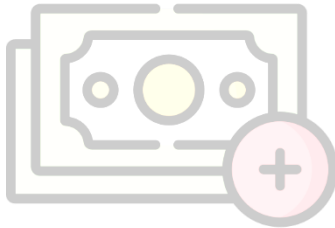
ธุรกิจด้านการแพทย์และบริการสุขภาพ



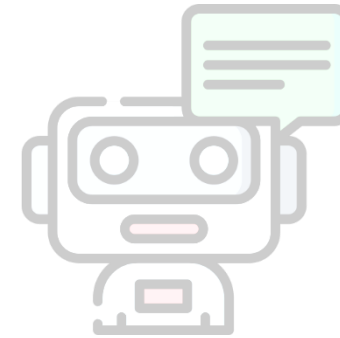
ธุรกิจการพัฒนาที่พักอาศัย ท่องเที่ยว ไลฟ์สไตล์



ธุรกิจด้านสินค้าอุปโภคบริโภค



ธุรกิจบริการด้านการเงินและการประกันภัย

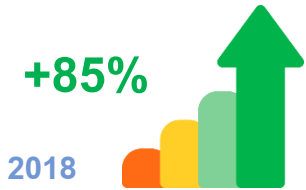
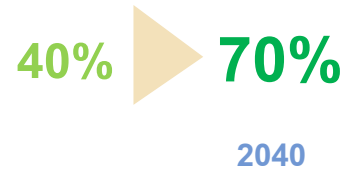


ธุรกิจด้านอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีสำหรับผู้สูงอายุ

# ธุรกิจด้านการแพทย์และสุขภาพ: ข้อมูลและแนวโน้มที่น่าสนใจ



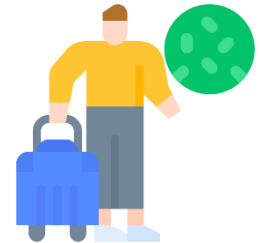
**Bloomberg** คาดการณ์ว่าร้อยละ 40 ของประชากรทั่วโลก มีโอกาสเป็น **โรคมะเร็ง** และจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ถึงร้อยละ 70 ในอีก 20 ปีข้างหน้า ซึ่งค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นจากโรคมะเร็งจะสูงถึง 28.64 ล้านล้านบาทต่อปี หรือคิดเป็น 2 เท่าของ GDP ไทยทั้งประเทศ



**EvaluatePharma World Preview 2018** ระบุว่ายาที่พัฒนาจาก **Biotechnology** เติบโตร้อยละ 85 ในขณะที่ยาที่พัฒนาจาก **Conventional Technology** เติบโตร้อยละ 3



จากรายงานของบริษัทให้คำปรึกษา **PwC** กล่าวว่าประมาณ 14 ล้านคนทั่วโลกมีการใช้จ่าย 68,000 ล้านดอลลาร์ในธุรกิจท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (**Medical tourism**) ในปี 2016 และประเทศไทยก็เป็นหนึ่งปลายทางที่ธุรกิจนี้เติบโตอย่างต่อเนื่อง คาดว่าภายในปี 2021 ธุรกิจตรงนี้จะเติบโตไปเป็น 1.25 แสนล้านเหรียญสหรัฐ



จากสถิติขององค์การอนามัยโลกได้กำหนด**ค่าเฉลี่ยแพทย์** 1 คน ต่อจำนวนประชากร 439 คน สำหรับไทยในปี 2562 มีค่าเฉลี่ยแพทย์ 1 คน ต่อจำนวนประชากรถึง 2,065 คน ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยถึง 4.7 เท่า

กองทุนศาสตร์และแผนงาน กระทรวงสาธารณสุข ระบุจำนวนผู้ป่วย**โรคหลอดเลือดสมอง** ตั้งแต่ปี 2556-2560 มีแนวโน้มสูงขึ้น โดยในปี 2559 พบผู้ป่วย 293,463 รายในปี 2560 พบผู้ป่วย 304,807 ราย และจำนวนผู้เสียชีวิตจากโรคหลอดเลือดสมองปีละประมาณ 30,000 ราย โรคหลอดเลือดสมองเป็นสาเหตุการเสียชีวิตอันดับ 1 ของไทย

# ธุรกิจด้านการแพทย์และสุขภาพ: ภาพรวม

ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดูแลความเป็นอยู่ด้านสุขภาพ ครอบคลุมบริการรักษาพยาบาล ยาและ อุปกรณ์ทางการแพทย์ รวมถึงการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนา ตัวอย่างธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็ว



บริการทางการแพทย์สำหรับโรคที่มักเกิดกับผู้สูงอายุ เช่น โรคหัวใจและหลอดเลือด ความดันโลหิตสูง โรคหลอดเลือดสมองเสื่อม โรคเบาหวานโรคกระดูกพรุน โรคข้ออักเสบ

อุตสาหกรรม **Digital Healthcare** คือ ธุรกิจที่นำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้ในการดูแลผู้ป่วยให้ครบวงจร ทั้งด้านการคิดค้นพัฒนา การรักษา และการเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการให้สูงขึ้น

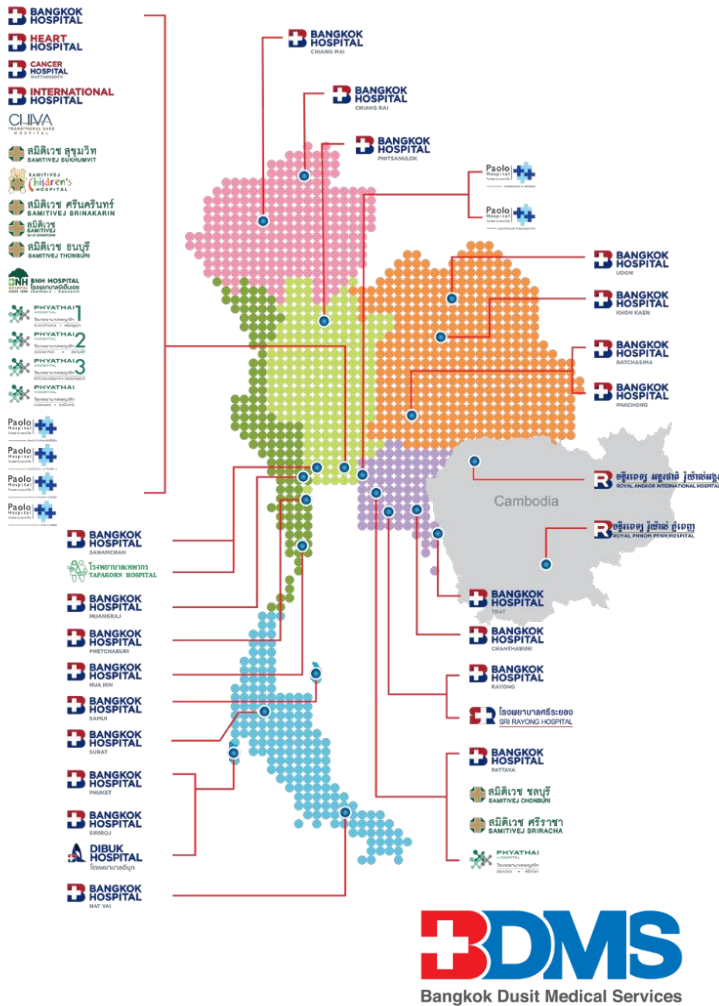


ผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการแพทย์ที่ใช้เทคโนโลยี อาทิ Big Data และ AI เพื่อการดูแลสุขภาพของผู้ป่วย ช่วยลดภาระและอำนวยความสะดวกบุคคลากรแพทย์ สนับสนุนการให้บริการทางการแพทย์ทางไกล (Telemedicine)

เทคโนโลยีชีวภาพ (Biotechnology) ในปี 2019 ยาชีวภาพมีสัดส่วนร้อยละ 30 ของตลาดยาแผนปัจจุบัน เติบโตสูงถึงร้อยละ 16-19 และมีแนวโน้มสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ภายใน 5-10 ปี



# ภาพรวมธุรกิจด้านการแพทย์และการเป็น Medical Hub ของประเทศไทย



ผู้ให้บริการโรงพยาบาลที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยคือ บริษัท กรุงเทพดุสิตเวชการ (Bangkok Dusit Medical Services : BDMS) ประกอบด้วยกลุ่มโรงพยาบาลหลัก 6 แห่ง ได้แก่ โรงพยาบาลกรุงเทพ โรงพยาบาลสมิติเวช โรงพยาบาลพญาไท โรงพยาบาลเปาโล เมโมเรียล โรงพยาบาลบีเอ็นเอช และโรงพยาบาลรอยัล

กลุ่มโรงพยาบาลเอกชนในเครือกรุงเทพดุสิตเวชการ จากัด หรือ BDMS พยายามที่จะทำให้ประเทศไทยเป็นจุดหมายในการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ (medical-tourism) มีนโยบายที่มุ่งส่งเสริมและประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ด้านสุขภาพโดยเฉพาะในกลุ่มตลาดจีน

ให้บริการด้านการแพทย์ เช่น การตรวจสุขภาพ การรักษาโรคในกลุ่มร้ายแรงได้แก่ โรคมะเร็ง ศัลยกรรมกระดูกและข้อ โรคหัวใจและหลอดเลือด และเวชศาสตร์ชะลอวัย (Anti-Aging)

โรงพยาบาลในเครือมีมาตรฐานการรักษาที่เป็นสากล มีค่ารักษาพยาบาลที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับการรักษาพยาบาลในทวีปยุโรปและสหรัฐอเมริกา เฉลี่ยร้อยละ 50-75

ที่มา: [www.bdms.co.th](http://www.bdms.co.th) และ [www.bangkokbiznews.com](http://www.bangkokbiznews.com)

# กรณีศึกษาของไทย Universal Nursing Home ยู.เอ็น.เอช เนอร์สซิ่งโฮม



Universal Nursing Home ยู.เอ็น.เอช เนอร์สซิ่งโฮม ถูกจัดอันดับโดยเว็บไซต์ Top Best Brand ว่าเป็นบ้านพักคนชราและศูนย์ดูแลผู้สูงอายุที่ดีที่สุดในกรุงเทพ



สร้างกิจการเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนสถานสุขภาพผู้สูงอายุ และผู้ป่วยระยะฟื้นฟู ที่มีคุณภาพการดูแลฟื้นฟูเสมือนโรงพยาบาลและแตกต่างจากโฮมแคร์ทั่วไป

โดยที่อยู่มีลักษณะใกล้เคียงกับการพักในโรงแรม รีสอร์ท หรือพักที่บ้าน

แต่ละห้องพักมีสิ่งอำนวยความสะดวกคล้ายกับห้องพักมาตรฐานในโรงพยาบาลชั้นนำ

มีผู้ดูแลที่มีความรู้ ทักษะ ความสามารถทางการแพทย์อย่างแท้จริง

บริการหลักที่ได้รับเสมือนการดูแลมาตรฐานโรงพยาบาล มีกิจกรรมนันทนาการเพื่อให้ผู้สูงอายุและผู้ป่วยระยะฟื้นฟูผ่อนคลายโดยนักสาธารณสุข และจัดให้มีการทำอาหารตามกลุ่มโรคที่เข้ารับการรักษาฟื้นฟูโดยนักโภชนาการ ฯลฯ

ใช้การดูแลผู้สูงอายุและผู้ป่วยระยะฟื้นฟูโดยสหสาขาวิชาชีพ เพื่อดูแลผู้สูงอายุและผู้ป่วยระยะฟื้นฟูตรงตามมาตรฐานวิชาชีพของแต่ละสาขา เช่น แพทย์, พยาบาลวิชาชีพ, นักกายภาพบำบัด, นักสาธารณสุข, นักโภชนาการ





## MEDICAL DEPARTURES

**Medical Departures** เป็นสตาร์ทอัพในประเทศไทย ก่อตั้งโดย Paul McTaggart

ในช่วงปี 2014 โดยเป็นแพลตฟอร์มสำหรับธุรกิจ medical tourism ที่เริ่มจากการเจาะตลาดบริการผ่าตัด ศัลยกรรมเสริมความงามและทันตกรรมในช่วงที่ผ่านมาและกำลังขยายธุรกิจออกไปสู่การผ่าตัดที่ซับซ้อนอย่าง หัวใจ หัวเข่า สะโพก ข้อต่อและการบำบัดมะเร็งเนื้อร้าย ตอบรับความต้องการของผู้ป่วยที่เพิ่มมากขึ้น



1. ผู้ใช้บริการสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายสำหรับบริการทางการแพทย์สูงถึงร้อยละ 70 เมื่อเทียบกับราคาที่ต้องจ่ายในประเทศตนเอง
2. ผู้ให้บริการรับประกันราคาที่ดีที่สุดจากผู้ให้บริการทุกราย
3. ตัวเลือกรวมกว่า 1,416 คลินิกในทั้งหมด 13 ประเทศ ที่ผ่านการตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้น
4. สามารถเลือกเปรียบเทียบราคาและชำระเงินในสกุลเงินของประเทศตนเอง



WHY?

ที่มา: [www.medicaldepartures.com](http://www.medicaldepartures.com) และ [www.thematter.co](http://www.thematter.co)

# Business Model ที่เป็นแพลตฟอร์มรวมบริการทางการแพทย์จาก 13 ประเทศ



1

ผู้ใช้งานค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ให้บริการ/เปรียบเทียบราคา/สามารถอ่านรีวิวจากผู้ที่เคยรับบริการ



2

โปรแกรมประมวลผลจับคู่ตามความต้องการของลูกค้า



ผู้ใช้งาน



MEDICAL DEPARTURES



ผู้ให้บริการทางการแพทย์



MEDICAL DEPARTURES

4

ทำการนัดหมายให้กับผู้ใช้งาน พร้อมทั้งให้คำปรึกษาที่เกี่ยวข้อง

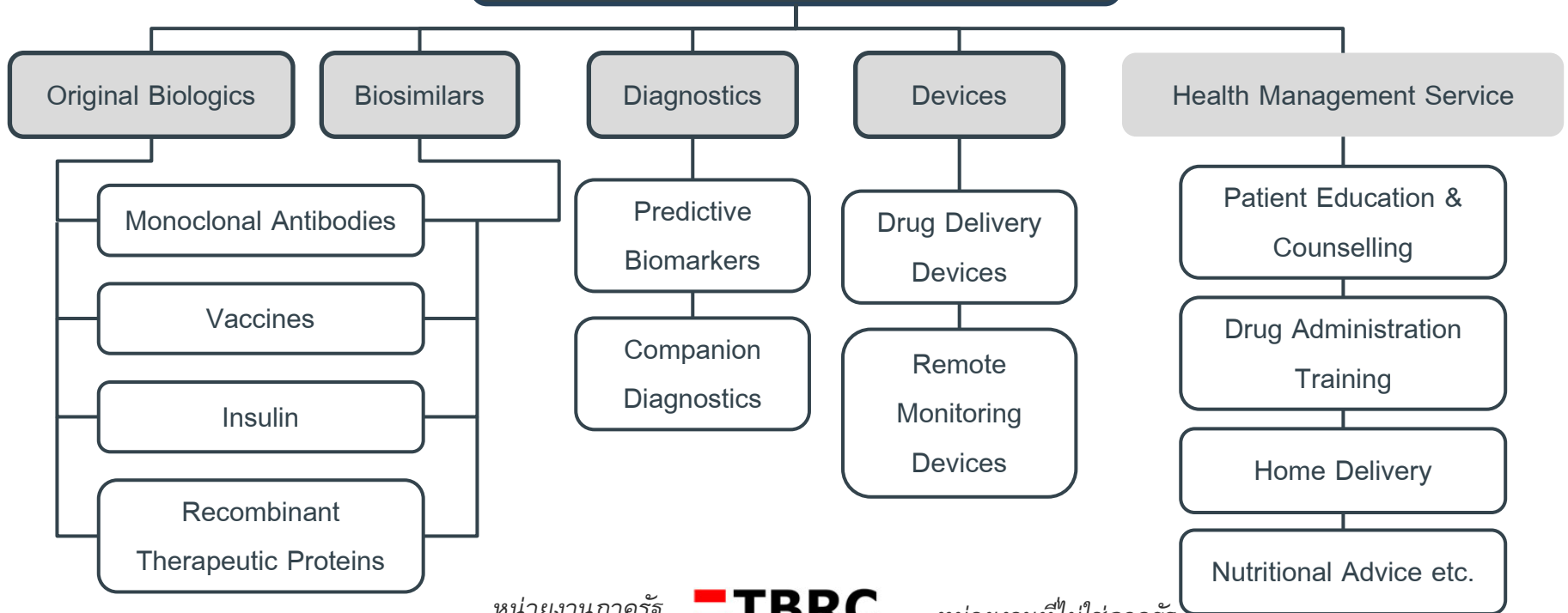


3

ผู้ให้บริการจ่าย marketing fee ให้กับ Medical Departure

# ขอบเขตของอุตสาหกรรมชีวเภสัชภัณฑ์

## The Biopharmaceutical Scope



หน่วยงานสำคัญที่เกี่ยวข้องกับ อุตสาหกรรมอุตสาหกรรมชีวเภสัชภัณฑ์

หน่วยงานภาครัฐ



หน่วยงานที่ไม่ใช่ภาครัฐ



ผลิตภัณฑ์ที่สำคัญใน อุตสาหกรรม ได้แก่ ชีววัตถุ และชีววัตถุคล้ายคลึง



ชีววัตถุ (Biological Product) เป็นเวชภัณฑ์ หรือยาที่ถูกผลิตขึ้นจากสิ่งมีชีวิตด้วยกระบวนการเทคโนโลยีชีวภาพ เช่น วัคซีน ส่วนประกอบของโลหิต (Blood Components) โปรตีนเพื่อการรักษา (Therapeutic Proteins) เป็นต้น

- โรงงานผลิตชีววัตถุแห่งชาติ

ชีววัตถุคล้ายคลึง (Biosimilars) คือ ชีววัตถุที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันในเรื่องคุณภาพ ความปลอดภัย และประสิทธิภาพ เมื่อเปรียบเทียบกับยาชีววัตถุอ้างอิงที่ได้รับการขึ้นทะเบียนแล้วอย่างเต็มรูปแบบ

ที่มา: PricewaterhouseCoopers

# ธุรกิจด้านการแพทย์และสุขภาพในไทย: การพัฒนาชีวเภสัชภัณฑ์



บริษัท ไบโอ เจเนเทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (BGIC) เป็นบริษัทพัฒนาธุรกิจเทคโนโลยีชีวภาพ (Biotechnology) เกี่ยวกับชีวเภสัชภัณฑ์ (Biopharmaceutical) และเป็นศูนย์กลางการให้บริการด้านเทคโนโลยีชีวภาพต่าง ๆ ทั้งงานวิจัย และสิทธิบัตรงานวิจัย การผลิตยาชีวภาพ และการบริการฝึกอบรม และให้คำปรึกษาแนะนำในส่วนของการผลิตการตรวจสอบคุณภาพ



มีการพัฒนายา Supergenerics สามารถเห็นผลรักษาในระยะเวลารวดเร็ว และมีประสิทธิภาพในการรักษาที่มากขึ้น ขณะเดียวกันก็ต่อสู้กับเชื้อที่ดื้อยาได้ดีกว่าเดิมโดยการออกแบบยาชีววัตถุให้เหมาะสมกับผู้สูงอายุ

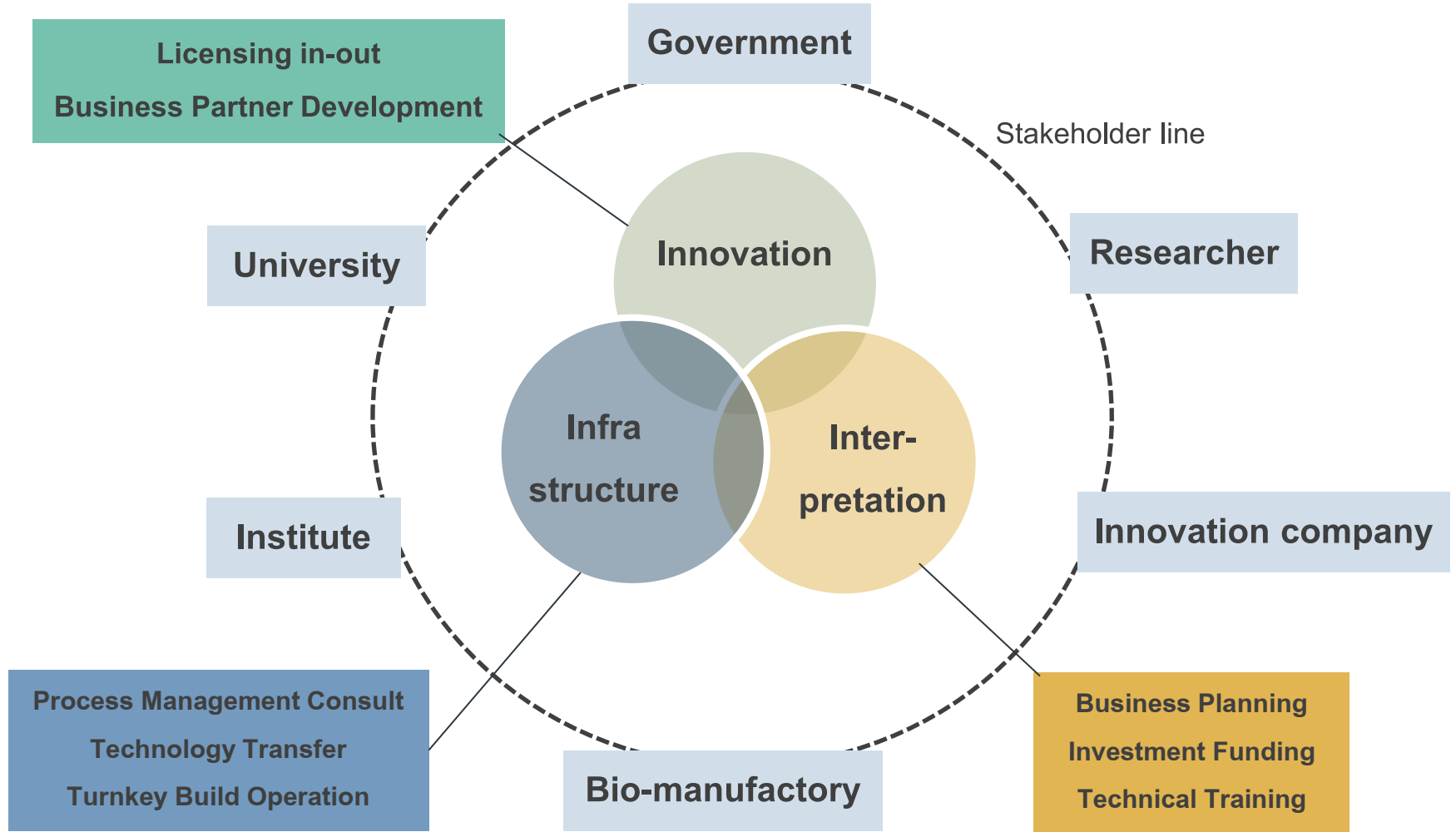
ที่ผ่านมาได้ทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือกับ มหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าธนบุรี (มจธ.) ร่วมมือพัฒนาอุตสาหกรรมชีวเภสัชภัณฑ์ ให้เป็นที่แพร่หลายในประเทศ ด้วยการเข้าร่วมเตรียมความพร้อมและสร้างศักยภาพในการขับเคลื่อนเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของอุตสาหกรรมผลิตยาชีววัตถุของประเทศให้เติบโตอย่างยั่งยืนเป็นมาตรฐานสากล

มีการเซ็นสัญญาร่วมทุน Joint Venture กับ Genexine Inc. จากเกาหลีใต้ โดยถือหุ้นร้อยละ 50 เพื่อลงทุนใน KinGen BioTech (KGBio) ซึ่งเป็นโรงงานรับจ้างผลิตยาชีววัตถุและวางระบบที่เกี่ยวข้องกับ การผลิตยาชีววัตถุ ด้วยมูลค่าการลงทุน 8 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ



# BGIC มุ่งสร้างระบบนิเวศเพื่อดึงดูดการลงทุนในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพ

## Bio Business Platform



ที่มา: [www.bgic.co.th](http://www.bgic.co.th)

# ธุรกิจด้านการแพทย์และสุขภาพ: ตัวอย่างในต่างประเทศ



บริษัท **Babylon** เป็นผู้ประกอบการด้าน telemedicine หรือการแพทย์ทางไกล โดยผู้ป่วยสามารถรับคำปรึกษาจากแพทย์ผ่านการส่งข้อความหรือพูดคุยกับแพทย์แบบ VDO Call ในแอปพลิเคชันมือถือ โดยผู้ที่เป็นสมาชิกรายเดือนจะสามารถนัดหมายเพื่อรับคำปรึกษาได้อย่างรวดเร็ว มีการนำปัญญาประดิษฐ์ (AI) เข้ามาช่วยในการวิเคราะห์อาการป่วยเบื้องต้นของผู้รับบริการก่อนจะส่งต่อเพื่อเข้าพบแพทย์

ช่วยลดปัญหาความล่าช้าในการนัดหมายเพื่อเข้าพบแพทย์ ซึ่งปกติแล้วผู้ที่ไม่ใช่ผู้ป่วยฉุกเฉินจะต้องรอประมาณ 1 สัปดาห์ ก่อนเข้ารับคำปรึกษา ทั้งนี้ ผู้ป่วยสามารถส่งต่อข้อมูลเพื่อเข้ารับบริการจากโรงพยาบาลที่อยู่ภายใต้ National Health Service ได้

ปัจจุบันได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศสวีเดน และอยู่ในขั้นเจรจาตกลงกับผู้ให้บริการทางการแพทย์รายใหญ่ในสหรัฐอเมริกา จีน และตะวันออกเฉียงกลาง



# แพลตฟอร์มให้บริการจัดหาพยาบาลหรือผู้ดูแลสำหรับผู้สูงอายุ



## WHY?

1. คนไทยไม่นิยมให้ผู้สูงอายุไปอยู่ในศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ หรือ Nursing home เหมือนในต่างประเทศ
2. การหาผู้ดูแลผู้สูงอายุที่มีศักยภาพมีความเป็นมืออาชีพ และสามารถไว้วางใจเรื่องความปลอดภัยปัญหาใหญ่



- มีกระบวนการคัดกรองโดยทีมแพทย์เพื่อให้ครอบครัวมั่นใจว่าได้ผู้ดูแลมืออาชีพที่ผ่านการอบรมสามารถทำงานถูกหลักการพยาบาล
- มีระบบจับคู่ให้ครอบครัวได้พบผู้ดูแลที่เหมาะสมและเข้ากันได้ดี
- มีระบบ Real-time Analytics เพื่อช่วยให้ครอบครัวของผู้ป่วยหรือผู้สูงอายุสามารถติดตามการดูแลรักษาได้ตลอดเวลา
- มีระบบให้คำปรึกษาด้านการพยาบาลทั้งกับครอบครัวและผู้ดูแล โดยทีมแพทย์และพยาบาล



# กลุ่มธุรกิจที่น่าสนใจในระบบเศรษฐกิจสูงวัย



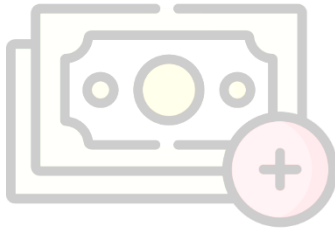
ธุรกิจด้านการแพทย์และบริการสุขภาพ



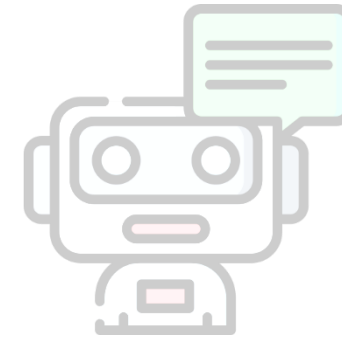
ธุรกิจการพัฒนาที่พักอาศัย ท่องเที่ยว ไลฟ์สไตล์



ธุรกิจด้านสินค้าอุปโภคบริโภค



ธุรกิจบริการด้านการเงินและการประกันภัย



ธุรกิจด้านอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีสำหรับผู้สูงอายุ



# กรณีศึกษาของไทย 4: ตัวอย่างธุรกิจสำหรับผู้สูงวัยในไทย

## ธุรกิจที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

### Foreign Retirement Project in Thailand.



#### Vivo Bene Village, Chiangmai

93 Moo Bahn Mai Rim Klong, Moo 9  
Luang Nuea, Doi Saket, Chiangmai.  
Tel: +66 53-496-000

Types:

The six pavilions (72 rooms) 32 sq.m.

There are 4 villas, 41-52 sq.m.

Price 12,110\* baht/Week.

Price 48,000\* baht/month.

DayCare/Cost: Baht 900 per day 9am-6pm.

AfterCare/Cost: Baht 2,350 per night.



#### Kamala Senior Living, Phuket

Kamala Beach, Phuket.

Condominium 200 unit and Villa 30 unit.

\*(on process)



#### Sunplay Bangsaray, Chonburi

170/18 Moo 6 Soi Tessaban 12, bangsaray,  
sattahip, Chonburi.

Tel: +66 87-945-6321

Types: CondoLow-Rise 70 units, 90-380 sq.m.

Price 12-30\* MB.

\*(Open 2018)



#### Scandinavian Village, Chonburi

28 Bangsaen sai 4 (Nua) Road, Saensuk, Muang, Chonburi.

Tel: +66 38-399-100

Types: Longstay Leasedhold, 108 units.

Price 5-19\* MB.



#### Sansara, Hua Hin

565 Moo 7, Hin LekFai, Hua Hin,  
Prachuapkhirikhan.

Tel: +66 63-268-0088

Types: Villa 13 unit price 13-20\* MB.

And Condominium, 30 units.

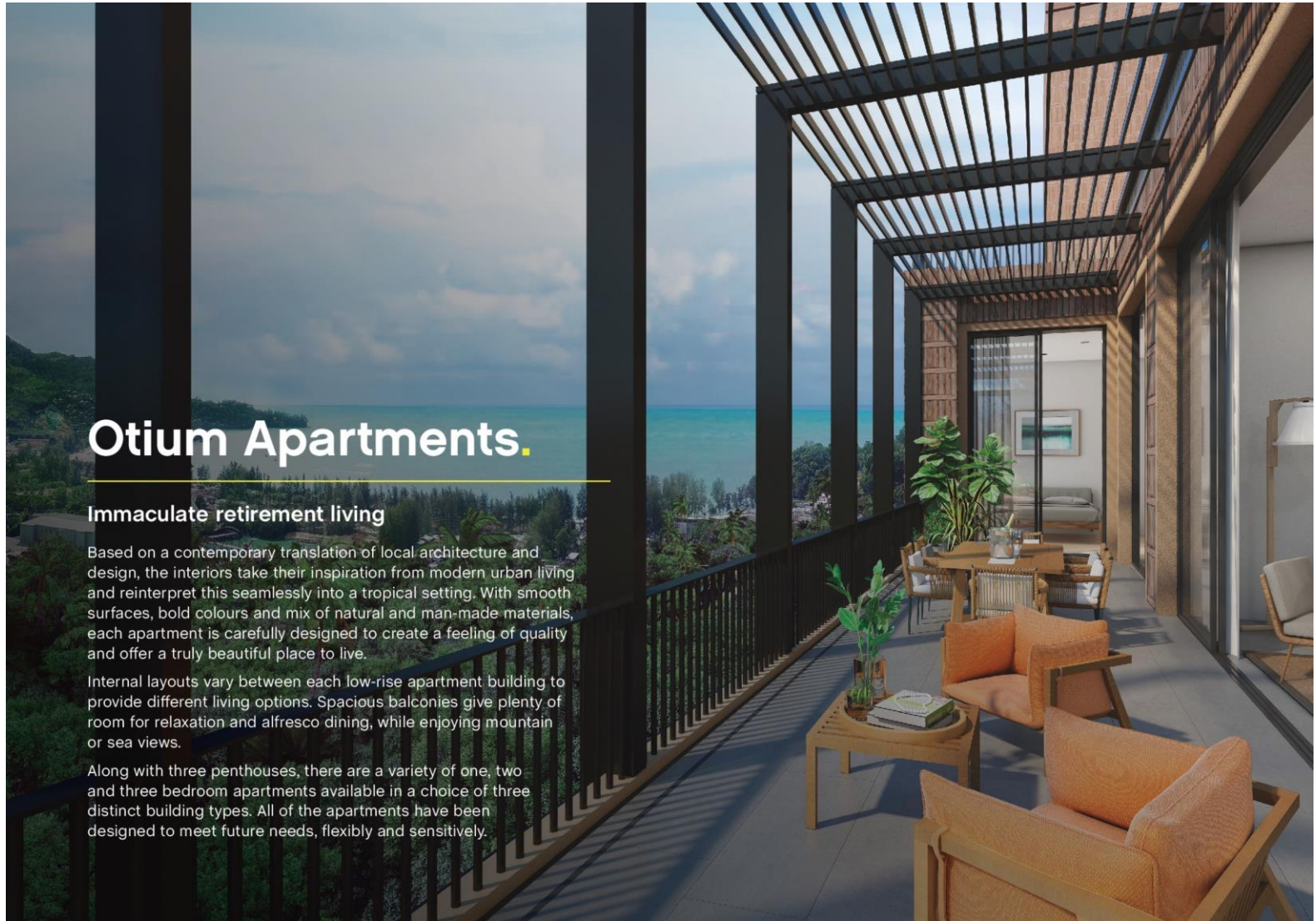
Price 8-15\* MB.

\*For more details please contact the project.

\*\*Update: 22/09/2017

# กรณีศึกษาของไทย 4: ตัวอย่างธุรกิจสำหรับผู้สูงวัยในไทย

## ธุรกิจที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ



ที่มา: พญ.นาฏ ฟองสมุทร

# การเตรียมที่อยู่สำหรับผู้สูงอายุเพื่อความปลอดภัย

เอสซีจี ค้นคว้าพัฒนา และศึกษาด้านผู้สูงอายุในศาสตร์แขนงต่าง ๆ อาทิ พหุติกรรมศาสตร์ การยศาสตร์ แพทยศาสตร์ และสถาปัตยกรรมศาสตร์ ผนวกกับองค์ความรู้ และความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การออกแบบที่อยู่อาศัย และความชำนาญด้านเทรนต์และไลฟ์สไตล์ในรูปแบบต่าง ๆ เกิดเป็นองค์ความรู้เชิงลึกด้านที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ และนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการด้านที่อยู่อาศัย

## WHY?

ผู้สูงอายุที่เริ่มมีการเสื่อมถอยของร่างกายมีความเสี่ยงด้านสุขภาพหรือมีปัญหาด้านสุขภาพอาจต้องการอุปกรณ์หรือผู้ช่วยเหลือ

- การให้คาปรึกษาและออกแบบโดยผู้เชี่ยวชาญที่สามารถวิเคราะห์ความแตกต่างทางสมรรถภาพของร่างกายเพื่อนามาออกแบบที่อยู่อาศัย
- ผลิตภัณฑ์ที่รองรับการเปลี่ยนแปลงทั้งสภาวะทางร่างกาย และจิตใจของผู้สูงอายุได้ การรับรองมาตรฐานจากสถาบันการก่อสร้างแห่งประเทศไทย
- บริการสำรวจพื้นที่หน้างานตลอดจนการติดตั้งในระดับที่เหมาะสม

**SCG**  
**eldercare**  
SOLUTION



# กรณีศึกษาธุรกิจต่างประเทศ:

## Rent a Rentner แพลตฟอร์มสำหรับผู้สูงอายุ



### ปัญหา:

- ผู้สูงอายุอาจรู้สึกหมดคุณค่าเมื่อเกษียณ
- แนวโน้มผู้สูงอายุอยู่คนเดียว
- ผู้สูงอายุอาจเบื่อบ้าง เหงา เนื่องจากไม่มีเพื่อน
- ผู้สูงอายุบางรายยังสามารถทำงานได้

### ทางออก:

- Rent a Rentner เป็น Online Platform ในประเทศฝรั่งเศส เยอรมนี สวิตเซอร์แลนด์ และอิตาลี
- โมเดลการเชื่อมโยงผู้สูงอายุ
- Concept: 65 is the new 45
- ได้รับคัดเลือกในการประกวดนวัตกรรมสำหรับผู้สูงอายุ (2019 Silver Economy and Ageing Well International Awards)

# กรณีศึกษาธุรกิจต่างประเทศ:

## Rent a Rentner แพลตฟอร์มสำหรับเชื่อมผู้สูงอายุ (Tech Startup)

### Business Model:

- Application/ Online platform สำหรับเชื่อมโยงผู้สูงอายุในประเทศ
  - เชื่อมโยงผู้สูงอายุ เพื่อช่วยหาเพื่อนทากิจกรรมร่วมกัน เช่น ทาสวน เล่นหมากรุก เป็นต้น
  - เชื่อมโยงภาคธุรกิจที่อยากจ้างผู้สูงอายุกับผู้สูงอายุที่ต้องการงาน
  - เชื่อมโยงผู้สูงอายุกับผู้ที่ยากช่วยเหลือหรือสอนผู้สูงอายุ เช่น สอนใช้สมาร์ทโฟน



รายรับจากการเก็บค่าสมาชิกของผู้สูงอายุหรือภาคธุรกิจที่มาลงทะเบียน (โมเดลคล้ายกับ Tinder และ LinkedIn) รวมถึงค่าคอมมิชชันจากการว่าจ้าง

1. ผู้ใช้งานลงทะเบียนในเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชัน Rent a Rentner โดยสมัครสมาชิกฟรี แต่สมาชิกระดับ Premium จะระบุรายละเอียดได้มากขึ้น
2. สามารถค้นหาผู้สูงอายุที่ต้องการทากิจกรรมร่วมกัน การจ้างงาน หรือให้บริการผู้สูงอายุ ผ่านทางแพลตฟอร์ม Rent a Rentner
3. เมื่อเจอคุณสมบัติที่ต้องการ ผู้ค้นหาจัดทำข้อตกลงรายละเอียด ค่าตอบแทนต่างๆ
4. เมื่อตกลงกันทั้งสองฝ่าย ให้ผู้ว่าจ้างจ่ายค่าตอบแทนผ่านแพลตฟอร์ม Rent a Rentner



# กลุ่มธุรกิจที่น่าสนใจในระบบเศรษฐกิจสูงวัย



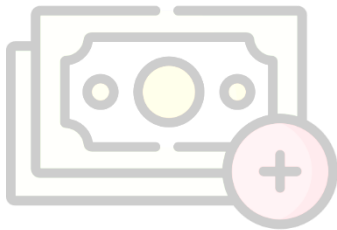
ธุรกิจด้านการแพทย์และบริการสุขภาพ



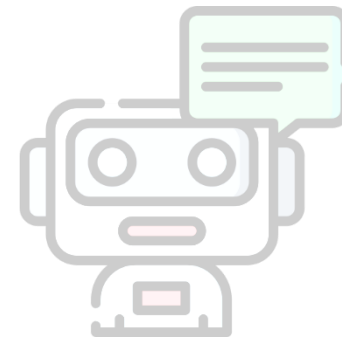
ธุรกิจการพัฒนาที่พักอาศัย ท่องเที่ยว ไลฟ์สไตล์



ธุรกิจด้านสินค้าอุปโภคบริโภค



ธุรกิจบริการด้านการเงินและการประกันภัย



ธุรกิจด้านอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีสำหรับผู้สูงอายุ

## ธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค : ภาพรวม

เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่มีความตื่นตัวสำหรับกลุ่มเป้าหมายในวัยสูงอายุอย่างมาก โดยเฉพาะผู้ประกอบการด้านอาหารขนาดใหญ่ที่ให้ความสำคัญกับการคำนวณความเหมาะสมในเรื่องของปริมาณ วัตถุดิบ เพื่อให้ได้รับสารอาหารที่เหมาะสมที่ผู้สูงวัยควรได้รับ รวมถึงการคัดเลือกวัตถุดิบจากธรรมชาติสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ใช้กับร่างกาย

อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ เช่น อาหารไขมันต่ำ ไม่มีคอเลสเตอรอล เครื่องดื่มน้ำตาลน้อยหรือไม่ใส่เลยเพื่อลดความเสี่ยงในการเกิดโรคต่าง ๆ อาทิ โรคหัวใจ และหลอดเลือด มะเร็ง เบาหวาน และระบบย่อย เป็นต้น



วิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร จัดอยู่ในกลุ่มสินค้าและอาหารเพื่อสุขภาพ ผลิตภัณฑ์จะต้องรับประทานง่าย หรือกลืนง่าย เช่น เป็นแบบน้ำ หรือแคปซูลนิ่ม (Soft Gel)

ผลิตภัณฑ์บริหารผู้สูงวัย อาหารสำหรับผู้สูงอายุสูญเสียความสามารถในการบดเคี้ยวอาหารลง เพื่อป้องกันอาหารและสิ่งแปลกปลอมที่อาจเข้าสู่ระบบทางเดินหายใจ

ผลิตภัณฑ์ออร์แกนิกส์ (Organics) โดยเฉพาะสินค้ากลุ่มสกินแคร์ สำหรับผู้สูงอายุที่ผลิตจากธรรมชาติแท้



# กรณีศึกษาของไทย: วิจัยสร้างนวัตกรรมผลิตภัณฑ์อาหารโดย CARE FOOD

เครือข่าย CARE FOOD ประกอบด้วย สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์การมหาชน) (สวก.) สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ (สวทน.) สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และ มหาวิทยาลัยมหิดล



กำหนดทิศทางการวิจัยสร้างนวัตกรรมผลิตภัณฑ์อาหาร ที่เอื้อต่อการดำรงชีวิตในสังคมสูงวัยของประเทศไทย และ ผลักดันให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับผู้ประกอบการสามารถผลิตและจำหน่ายได้จริงในเชิงพาณิชย์



ผลงานวิจัยผลิตภัณฑ์อาหารสำหรับผู้สูงอายุมากกว่า 30 ผลงานมาแสดง บางเมนูเหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุที่ป่วยเป็นโรคต่างๆ อาทิ โรคเบาหวาน โรคหัวใจและหลอดเลือด โรคกระดูกพรุน ผู้มีปัญหากลืนลำบาก



เมนูที่สามารถซื้อหามาให้ผู้สูงอายุบริโภคได้ นอกจากมีประโยชน์ ดีต่อสุขภาพแล้ว ผลิตภัณฑ์อาหารผู้สูงอายุยังคงรสชาติแบบเดิมที่เคยได้รับถึงแม้สภาวะร่างกายจะเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา



ที่มา : <https://www.isranews.org/isranews-scoop/54958-aging-society-54958.html>



# ตัวอย่างธุรกิจผลิตอาหารสำหรับผู้สูงอายุในประเทศไทย



บริษัท กินอยู่ดี จำกัด ก่อตั้งขึ้นจากผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านโภชนาการและการพยาบาล ซึ่งมีประสบการณ์ในการผลิตและแปรรูปอาหารเสริมสำหรับผู้ป่วยหรือบุคคลธรรมดาที่มีความสนใจดูแลสุขภาพ ลดขั้นตอนการปรุงประกอบ สะอาด และปลอดภัย ภายใต้มาตรฐานการผลิตที่ทันสมัย จากโรงงานที่ผ่านการรับรองความปลอดภัยทางด้านอาหารด้วยมาตรฐาน อย. GMP (Good Manufacturing Practice) และ HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) รวมทั้งมาตรฐาน Halal



- จากนายผลิตภัณฑ์ **BlenDeeQuik (เบลนดีควิก)** อาหารปั่นผสมแบบเข้มข้นพร้อมรับประทาน ผลิตจากอาหารสดไม่มีสารอาหารสังเคราะห์ให้มีพลังงานและคุณค่าสารอาหารครบตามหลักโภชนาการ
- เหมาะสำหรับผู้ที่มีปัญหาในการรับประทานอาหารปกติ สามารถใช้กับผู้รับประทานอาหารทางสายยางได้ด้วยในลักษณะเดียวกันกับอาหารปั่นเพื่อผู้ป่วย (Blenderized Diet) รวมถึง ผู้ป่วยโรคเบาหวาน โรคไต โรคเกาต์



ที่มา : <http://kinyoodee.com/blen-dee-quick/>

บริษัทคิวพี ผู้นำด้านการผลิตอาหารเด็กและมายองเนส ได้ริเริ่มผลิตผลิตภัณฑ์อาหารสำหรับผู้สูงอายุโดยอาศัยเทคโนโลยีและความเชี่ยวชาญในเรื่องการผลิตอาหารเด็กที่มีอยู่เดิมมาต่อยอดเพื่อผลิตอาหารให้กับกลุ่มผู้สูงอายุ ซึ่งมีทั้งอาหารแบบปรุงสดและผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูป

**kewpie**  
love around the kitchen table



kewpie  
101  
years



## WHY?

1. ปัญหาของผู้สูงอายุในเรื่องเหงือกและฟันรวมถึงระบบย่อยอาหารและระบบขับถ่าย
2. ความยากลำบากในการเดินทางออกจากบ้านเพื่อซื้ออาหาร



1. จาหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีผิวสัมผัสที่นุ่มนวลสามารถบดเคี้ยวและกลืนได้ง่าย ใช้วัตถุดิบและส่วนผสมหลักที่มาจากปลาและผักที่ย่อยง่ายและดีต่อระบบขับถ่ายรสชาติที่ถูกปากผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่น
2. วางจำหน่ายตามซูเปอร์มาร์เก็ตและร้านขายยาทั่วไป มีบริการจัดส่งอาหารตามบ้าน ให้บริการตามโรงพยาบาลและสถานดูแลผู้สูงอายุด้วย

ข้อมูลจาก SCB Economic Intelligence Center และ [www.reuters.com/](http://www.reuters.com/)



# ตัวอย่างธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางออร์แกนิกที่ได้รับความนิยมในกลุ่มผู้สูงวัย



**HARNN (หาญ)** ก่อตั้งขึ้นมา นานกว่า 20 ปี เป็นแบรนด์ที่ทางเลือกที่มีความพิเศษตอบโจทย์ความต้องการเฉพาะของผู้ใช้ คือ การเป็นผลิตภัณฑ์ความงามที่เลือกใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ 100% จุดเริ่มต้นที่ทำให้หาญเป็นที่รู้จักในทั้งในและต่างประเทศ คือสบู่ น้ำมัน ชำว ที่นับเป็นการนำสินค้าส่งออกหลักของไทยมาสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อความงาม สะท้อนวัฒนธรรมภูมิปัญญาไทยที่ส่งต่อกันจากรุ่นสู่รุ่น กลายเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางออร์แกนิกที่ได้รับความนิยมในกลุ่มผู้สูงวัยและลูกค้าทั่วโลก



บริษัทมีการขับเคลื่อนแบรนด์แบบองค์รวม ผ่านแผนเชิงรุก 3 ด้าน ได้แก่ การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มมูลค่าให้แบรนด์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมที่มีเอกลักษณ์ และการขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ และในปัจจุบันเน้นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยในเรื่อง anti-ageing เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด



ที่มา: [forbesthailand.com/](http://forbesthailand.com/)

# กลุ่มธุรกิจที่น่าสนใจในระบบเศรษฐกิจสูงวัย



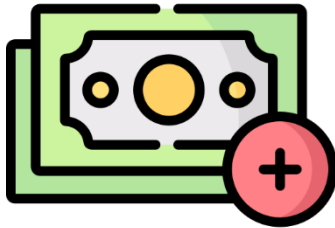
ธุรกิจด้านการแพทย์และบริการสุขภาพ



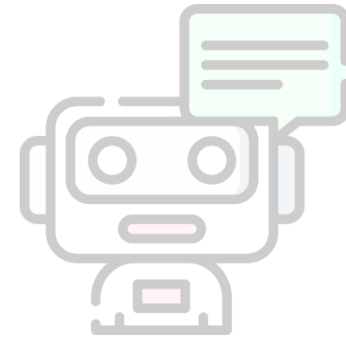
ธุรกิจการพัฒนาที่พักอาศัย ท่องเที่ยว ไลฟ์สไตล์



ธุรกิจด้านสินค้าอุปโภคบริโภค



ธุรกิจบริการด้านการเงินและการประกันภัย



ธุรกิจด้านอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีสำหรับผู้สูงอายุ

**Golden Financial Care** เป็นบริษัทสตาร์ทอัพที่ให้บริการวางแผนด้านการเงินสำหรับผู้สูงวัย รวมถึงบุตรที่ต้องรับผิดชอบดูแลสถานการณ์ทางการเงินของพ่อแม่ ให้คำปรึกษาทางการเงินและ Financial coaching ครอบคลุมเรื่องการใช้จ่ายด้านปัญหาสุขภาพ กฎหมาย และสิทธิประโยชน์จากรัฐบาล และปรับปรุงสุขภาพทางการเงินของผู้สูง



- ประชากรสูงวัยกว่า 10 ล้านคนทั่วสหรัฐอเมริกาไม่สามารถที่จะจัดการกับการวางแผนการเงินด้วยสมรรถภาพทางร่างกายที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ภาระทั้งหมดตกไปอยู่ที่ผู้เป็นบุตร
- ผู้สูงวัยมีความเสี่ยงต่อการถูกหลอกลวง
- ความไม่มั่นคงทางการเงินด้วยค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ ที่อาจเกิดขึ้นได้ทุกเมื่อ



→ Goldèñ →

**\$20**  
per month

## Secure Senior

วางแผนและแจ้งเดือนการชำระหนี้  
วางแผนลดค่าใช้จ่าย  
ภาพรวมของแผนการเงินเป็นภาพเดียว  
คำนวณค่าใช้จ่ายด้านการดูแลผู้สูงวัย  
วางแผนประกันต่าง ๆ  
ระบบเตือนภัยการถูกหลอกลวงจาก

# มาตรการการจำนองย้อนกลับ (Reverse Mortgage) ของไทย



**Reverse Mortgage (RM)** เป็นนวัตกรรมทางการเงินสำหรับผู้สูงอายุ โดยผู้กู้ยังเป็นเจ้าของทรัพย์สินอยู่แต่บ้านไปเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน โดยผู้กู้สามารถเลือกรับเงินเป็นก้อน (Lump Sum) หรือเป็นรายเดือน (Line of Credit) ได้ตามที่ต้องการโดยไม่เกินราคาประเมินของทรัพย์สิน



ผู้สูงอายุที่ต้องการเข้าร่วมโครงการ

- มีอายุ 60 ปีขึ้นไป
- มีสิทธิในทรัพย์สินเป็นของตนเอง
- ทายาทยินยอม

กระบวนการของ Reverse Mortgage

ของธนาคารออมสิน



สถาบันการเงินที่ให้บริการ

- กรอกใบสมัครยื่นเอกสาร
- ผู้กู้เลือกเงื่อนไขการรับเงิน

เสียชีวิตก่อนครบสัญญาหรือไม่

รับเงินตามเงื่อนไข

เสียชีวิต

ไม่เสียชีวิตและอยู่ครบสัญญา

กระบวนการขาย  
ทอดตลาด

ทายาทหาเงินมา  
ไถ่ถอนบ้าน

นำเงินมา  
ไถ่ถอนบ้าน

อาศัยอยู่ในบ้าน  
ต่อไปโดยหยุดรับเงิน

กู้เงินเพิ่ม

# ประเทศที่ประสบความสำเร็จในการใช้มาตรการจำนองย้อนกลับ (Reverse Mortgage)



สหรัฐอเมริกา

## เงื่อนไข

- อายุผู้กู้ 62 ปีขึ้นไป
- วงเงินกู้ไม่เกิน USD 625,500
- ระยะเวลา 10-30 ปีหรือจนกว่าเสียชีวิต
- อัตราดอกเบี้ยคงที่หรือลอยตัวประมาณร้อยละ 4-5
- ค่าประกันสินเชื่อร้อยละ 2 ของมูลค่าหลักประกัน และร้อยละ 0.05 ของยอดสินเชื่อค้างทุกปี
- ผู้กู้ต้องรับการอบรมจาก Housing Department



เกาหลี

- อายุผู้กู้ 60 ปีขึ้นไป
- วงเงินกู้ขึ้นอยู่กับอายุผู้กู้ โดยหลักประกันมูลค่าไม่เกิน 900 ล้านวอน
- ระยะเวลา 10-30 ปีหรือจนกว่าเสียชีวิต
- อัตราดอกเบี้ยฝากประจำ 3 เดือน +1.1% หรือเงินฝากประจำ 6 เดือน +0.85%
- ค่าประกันสินเชื่อร้อยละ 1.5 ของมูลค่าหลักประกัน และร้อยละ 0.75 ของยอดสินเชื่อค้างทุกปี

## การรับเงิน

- เงินก้อน
- รายเดือนตามระยะเวลาที่กำหนดหรือตลอดชีพ
- ผสมหลายรูปแบบ

- รายเดือนตามระยะเวลาที่กำหนดหรือตลอดชีพ โดยสามารถระบุเงื่อนไขดังนี้
  - รับเงินเท่ากันทุกงวด
  - ลดลง/เพิ่มขึ้นปีละ 3%
  - รับเงินน้อยลงหลังปีที่ 11 เป็นต้นไป
- วงเงินพร้อมใช้ (Line of Credit)

## ข้อจำกัด

- ค่าประกันสินเชื่อที่ร้อยละ 3 ของมูลค่าทรัพย์สิน อาจสูงเกินไป
- มีการเรียกคืนเงินจากทายาทกรณีผู้กู้อายุยืนและได้รับเงินเกินกว่ามูลค่าหลักประกัน

- ผู้กู้ต้องเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์แต่เพียงผู้เดียว

# ข้อจำกัดของการจำนองย้อนกลับ (Reverse Mortgage)



1.

## ข้อจำกัดของธนาคาร

ตลาดบ้านมือสองของไทยไม่เป็นที่นิยม เนื่องจากค่านิยมของคนไทยที่อยู่บ้านมือสอง โดยเฉพาะบ้านที่มีคนเสียชีวิต รวมถึงค่านิยมเรื่องการส่งมอบบ้านเป็นมรดกแก่บุตรหลาน

2.

## ความเสี่ยงในการดำเนินการของธนาคาร

ธนาคารมีความเสี่ยงในการบริหารจัดการมูลค่าของสินทรัพย์ในอนาคต เนื่องจากสภาพและมูลค่าของบ้านอาจลดลงอย่างมากในระยะเวลา 20 ปี

3.

## ผู้ขอสินเชื่อไม่นิยมใช้บริการ

อัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to value หรือ LTV) ของบ้านที่ใช้บริการ Reverse Mortgage มักประเมินได้ค่อนข้างต่ำ ทำให้ผู้สูงอายุจะได้เงินในแต่ละเดือนค่อนข้างน้อย

4.

## ข้อจำกัดด้านเงื่อนไขทางสังคม

ผู้ที่เกี่ยวข้องต้องออกแบบเงื่อนไขระยะเวลาการจ่ายเงินให้เหมาะสม เพราะหากผู้สูงอายุเสียชีวิตช้ากว่าที่ก หนดในสัญญา อาจเกิดปัญหาสังคม หากธนาคารจะต้องอายัดบ้านก่อนผู้สูงอายุเสียชีวิตหรือไถ่ถอนได้

5.

## การไม่มีมาตรการสนับสนุนจากรัฐ

ทำให้ธนาคารพาณิชย์ และบริษัทประกันไม่สนใจในการออกผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุ ทั้ง Reverse mortgage และ Mortgage Insurance



# กลุ่มธุรกิจที่น่าสนใจในระบบเศรษฐกิจสูงวัย



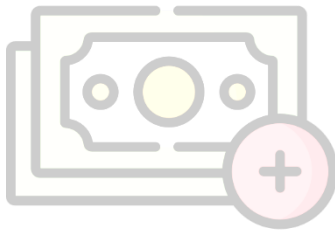
ธุรกิจด้านการแพทย์และบริการสุขภาพ



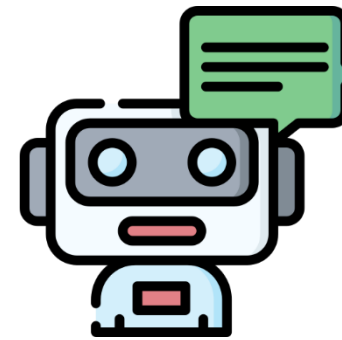
ธุรกิจการพัฒนาที่พักอาศัย ท่องเที่ยว ไลฟ์สไตล์



ธุรกิจด้านสินค้าอุปโภคบริโภค



ธุรกิจบริการด้านการเงินและการประกันภัย



ธุรกิจด้านอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีสำหรับผู้สูงอายุ

# ดินสอมินิ นวัตกรรมของคนไทยในการสร้างหุ่นยนต์ดูแลผู้สูงอายุในบ้าน

ดินสอมินิ คือหุ่นยนต์ที่ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยดูแลผู้สูงอายุในบ้าน ผลิตขึ้นโดย บริษัท เอเชีย โรโบติกส์ ผู้ใช้งานสามารถควบคุมการทำงานทั้งหมดผ่านแอปพลิเคชัน อีกทั้งยังมีกล้องช่วยติดตามทุกการเคลื่อนไหวของผู้สูงอายุตลอด 24 ชั่วโมง ดินสอมินิถูกออกแบบมาเพื่อเจาะตลาดกลุ่มผู้ป่วยอัลไซเมอร์



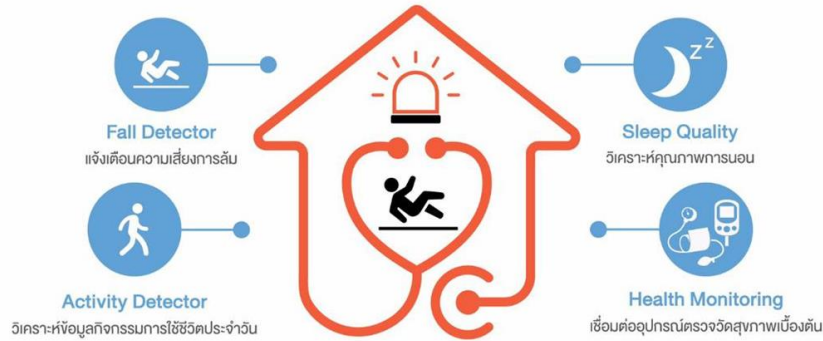
แนวคิดของการพัฒนา ดินสอมินินี้ เกิดขึ้นเพื่อแก้ปัญหาและความกังวลในสถานการณ์ที่ผู้สูงอายุต้องใช้ชีวิตอยู่ในบ้านเพียงลำพัง และออกแบบมาเพื่อกิจกรรมสันทนาการสำหรับผู้สูงอายุ



- รับสายให้อัตโนมัติพร้อมทั้งสามารถพูดคุยกันแบบเห็นหน้า
- แจ้งเตือนเมื่อผู้สูงอายุ หรือผู้ป่วยลุกจากที่นอน
- เตือนให้ผู้สูงอายุวัดความดันและทานยา พร้อมดึงค่าที่วัดได้จากเครื่องวัดความดันส่งให้แพทย์
- แพทย์สามารถสอบถามอาการแบบเห็นภาพผ่านหุ่นยนต์ได้ โดยเชื่อมต่อกับโทรศัพท์มือถือ
- กิจกรรมสันทนาการสำหรับผู้สูงอายุ เช่น สวดมนต์ กิจกรรมเล่นเกมง่ายๆ หรือการชวนหากิจกรรมใหม่ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพสมองโดยการเชื่อมโยงสัญญาณประสาท

# กรณีศึกษาของไทย: ตัวอย่างธุรกิจเพื่อผู้สูงอายุในไทย DoCare Protect

**DoCare Protect: Health & Safety Monitoring System for Aging-In-Place**



## ปัญหา

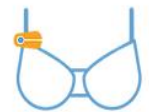
- ปัญหาผู้สูงอายุใช้ชีวิตคนเดียวในบ้าน
- ผู้สูงอายุไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้
- ผู้สูงอายุไม่สามารถไปสถานพยาบาลด้วยตัวเอง/ บ่อยครั้ง เพื่อตรวจสอบสุขภาพ

SCG CONFIDENTIAL © 2019



## ทางออก: DoCare Protect (เทคโนโลยีโรงพยาบาลเสมือนจริง)

- เป็นเข็มกลัดเสื้อ โดยมีเซ็นเซอร์จับการเคลื่อนไหว
- อุปกรณ์เก็บข้อมูลสุขภาพอัตโนมัติ: ประมวลผลชีวิตประจำวัน ตรวจสอบสุขภาพเบื้องต้น (ดูแลเชิงป้องกัน)
- แจ้งเตือนบุตรหลานเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉินผ่านทางอีเมล และประสานโรงพยาบาล (ดูแลเชิงรักษา)
- ระบบประเมินความเสี่ยงในการล้ม เมื่อติดเข็มกลัดไว้ต่อเนื่อง 15 วัน
- ผู้สูงอายุสามารถวิดีโอคอลกับแพทย์



# กรณีศึกษาของไทย: ตัวอย่างธุรกิจเพื่อผู้สูงอายุในไทย DoCare Protect (ต่อ)



## Business Model:

- อุปกรณ์ติดเสื้อผ้า ที่เป็นเทคโนโลยีการให้บริการทางการแพทย์ หรือการรักษาทางไกล (Telehealth)
- บริษัท SCG ร่วมมือกับกลุ่มสมิติเวช และพันธมิตรทางธุรกิจ
- SCG เป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ ตรวจสอบสุขภาพ ตรวจจับความผิดปกติ และทำหน้าที่เป็นตัวกลางเชื่อมผู้สูงอายุกับผู้ติดต่อ และโรงพยาบาล
- ผู้บริโภคต้องจ่ายค่าอุปกรณ์ 20,900 บาท รัับอุปกรณ์พร้อมติดตั้ง ทดลองและซ่อมการใช้งาน และใช้งานจริง
- ผู้บริโภคต้องเสียค่าบริการรายเดือน 890 บาท/เดือน

## Challenge:

- Digital disruption
- ความน่าเชื่อถือของอุปกรณ์
- การต่อสัญญาณอินเทอร์เน็ต
- ข้อจำกัดทางการตลาด: อุปกรณ์มีราคาสูง และมีค่าบริการรายเดือน

# ห่วงโซ่อุปทาน: อุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร

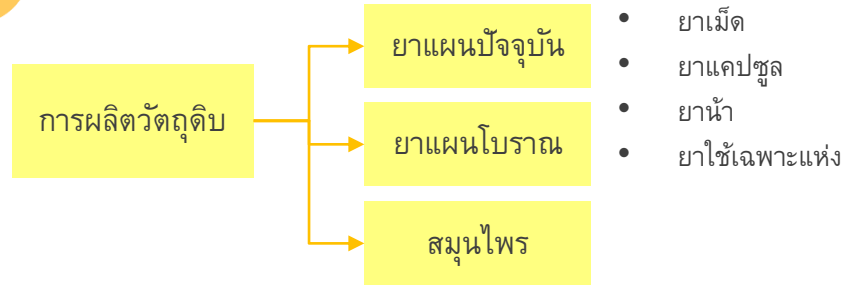


## อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

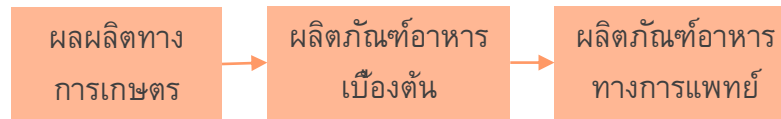
- อุตสาหกรรมเกษตร
- อุตสาหกรรมเคมี
- อุตสาหกรรมโลหะ
- อุตสาหกรรมสิ่งทอ
- อุตสาหกรรมเซรามิก
- อุตสาหกรรมแก้วและกระจก
- อุตสาหกรรมยาง



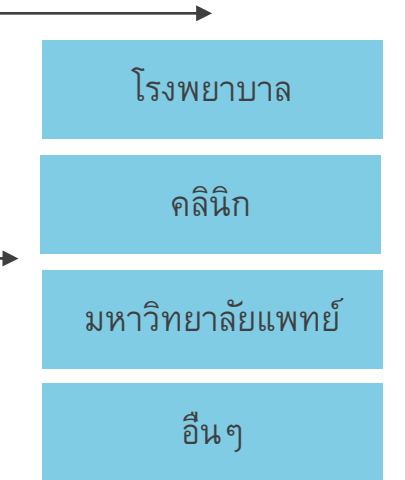
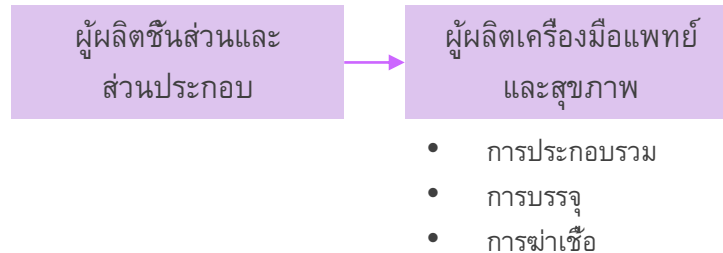
### อุตสาหกรรมการผลิตยาและสมุนไพร



### อุตสาหกรรมอาหารทางการแพทย์



### อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์



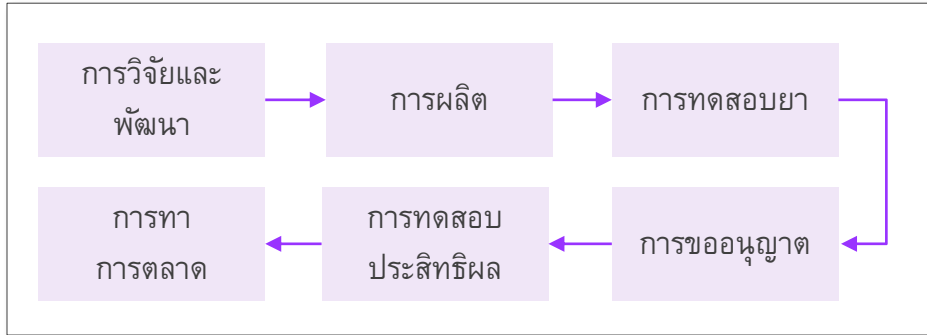
## กลุ่มบริการทางการแพทย์



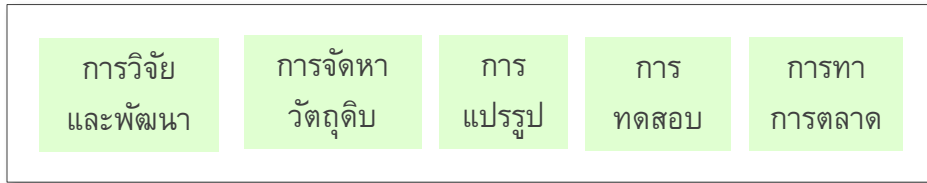
# ศึกษาห่วงโซ่มูลค่า: อุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร



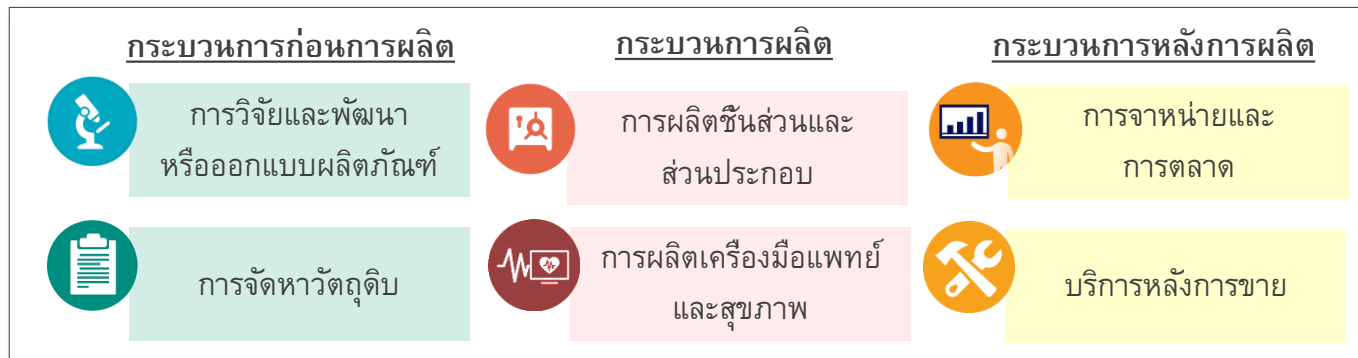
## อุตสาหกรรมการผลิตยาและสมุนไพร



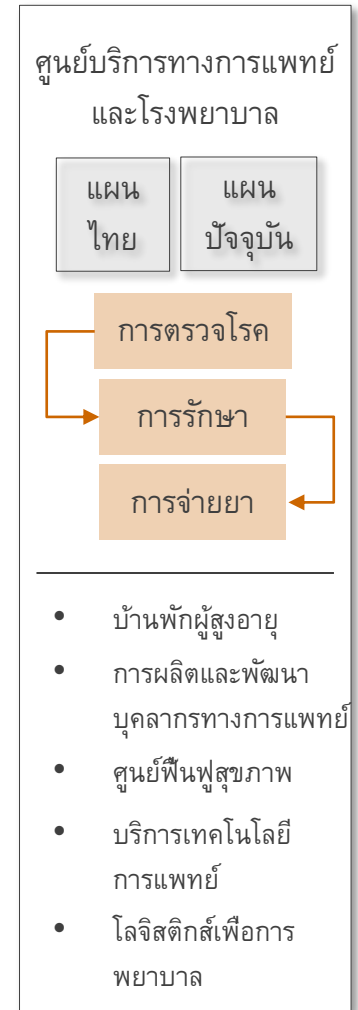
## อุตสาหกรรมอาหารทางการแพทย์



## อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์



## กลุ่มบริการทางการแพทย์



# Wellness & Medical Services – ธุรกิจบริการด้านสุขภาพและการแพทย์ที่ประเทศไทยมีความเข้มแข็ง

## กลุ่มบริการสุขภาพ (Wellness Services)

### Massage & Spa Business

- Spa Business Support Services
- Spa Services
- Beauty Threatment Service
- Sport/ Fitness/ Gym
- Muay Thai

## กลุ่มสินค้าไลฟ์สไตล์ด้านสุขภาพ (Wellness Lifestyle Products)

### Spa Products

### Organic/ Natural Cosmetics

Healthy Eating/ Nutrition/ Herb/ Weight Control/  
Food Supplement

Organic/ Natural Home Care Products

### Maternity & Child Products

Organic/ Natural Pet Care Products

## กลุ่มบริการการแพทย์ (Medical Services)

### Private General Hospital

### Specialized Hospital & Clinic

- Dental
- Eye
- Beauty/ Anti-aging

## กลุ่มสินค้าด้านการแพทย์ (Health Medication Products)

### Medical Supplies & Equipment

### Medication Products / Medication

- Complementary Medicine
- Alternative Medicine

### Products / Pharmaceuticals

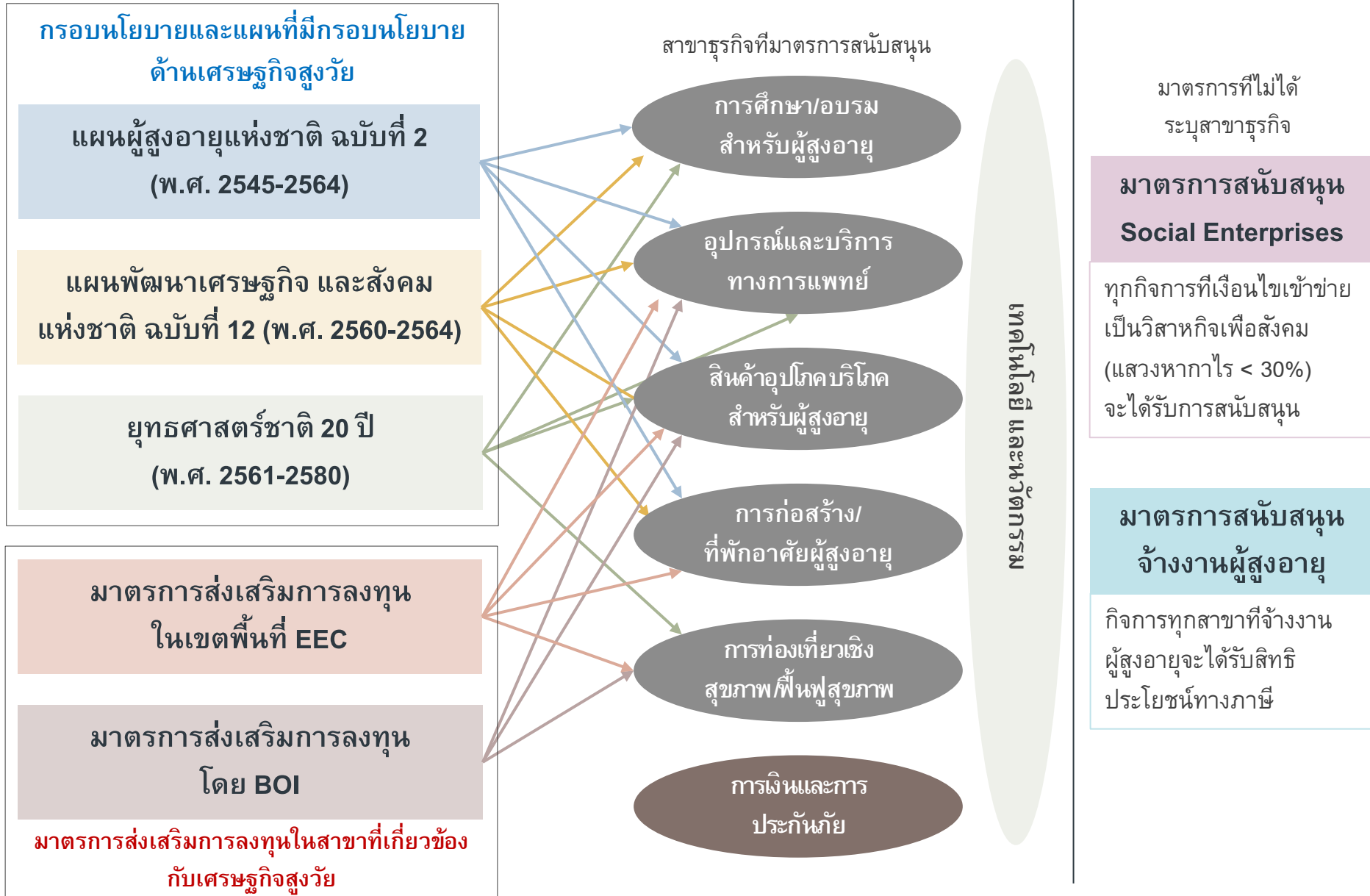
# Agenda



- Trends & Impacts
- Ecology of Silver Economy
- Businesses Opportunities & Case Studies
- **Related Policy and Measures**
- Policy Recommendations



# สรุปกรอบนโยบายและมาตรการภาครัฐที่สนับสนุนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย



# นโยบายและแผนที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัย

## นโยบายและแผนที่รองรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ

- ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561-2580)
- แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564)
- แผนผู้สูงอายุแห่งชาติ ฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2545-2564)



## ข้อมูลสนับสนุนอุตสาหกรรมหรือบริการที่ได้รับประโยชน์จากเศรษฐกิจสูงวัย

- มาตรการส่งเสริมการลงทุน โดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
- มาตรการส่งเสริมการลงทุนในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก
- มาตรการสนับสนุนวิสาหกิจเพื่อสังคม
- มาตรการสนับสนุนการจ้างงานผู้สูงอายุ



# ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561-2580)

## กรอบระยะยาวในการบริหารประเทศ และกำหนดมาตรการด้านผู้สูงอายุในหลายยุทธศาสตร์



### ยุทธศาสตร์ที่ 2

ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน

2.3 การสร้างความหลากหลายด้านการท่องเที่ยว: สนับสนุนการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ความงาม และแพทย์แผนไทย

2.5 การพัฒนาเศรษฐกิจบนพื้นฐานของผู้ประกอบการยุคใหม่ เพื่อเพิ่มความสามารถทางการแข่งขัน การเข้าถึงตลาด และนวัตกรรม

ธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์:

- อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์
- การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ
- การก่อสร้าง/ ที่พักอาศัยผู้สูงอายุ



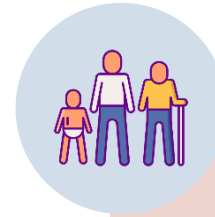
### ยุทธศาสตร์ที่ 3

ด้านการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพทรัพยากรมนุษย์

3.5 การสร้างเสริมให้คนไทยมีสุขภาพที่ดี : การสร้างความรอบรู้ด้านสุขภาพ การป้องกันและควบคุมปัจจัยเสี่ยง การสร้างสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม การพัฒนาระบบสุขภาพที่ทันสมัย และการส่งเสริมบทบาทของชุมชนในการสร้างสุขภาพที่ดี

ธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์:

- อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์
- สินค้าอุปโภค-บริโภคของผู้สูงอายุ
- การศึกษา/อบรมสำหรับผู้สูงอายุ



### ยุทธศาสตร์ที่ 4

ด้านการสร้างโอกาสและความเสมอภาคทางสังคม

4.1 การลดความเหลื่อมล้ำ สร้างความเป็นธรรมในทุกมิติ - การจัดสรรหลักประกันทางสังคมสำหรับคนทุกช่วงวัย (การศึกษา และสาธารณสุข)

4.3 การเสริมสร้างพลังทางสังคม การรองรับสังคมสูงวัยอย่างมีคุณภาพ การมีส่วนร่วมในสังคมในฐานะผู้สูงอายุ

ธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์:

- อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์
- การศึกษา/อบรมสำหรับผู้สูงอายุ

# แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564)

## กรอบระยะกลางที่ให้ความสำคัญกับทรัพยากรมนุษย์ (1)



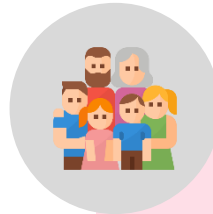
### ยุทธศาสตร์ที่ 1

#### การเสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพทุนมนุษย์

- การพัฒนาศักยภาพของผู้สูงอายุวัยต้นให้เข้าสู่ตลาดงาน
- การยกระดับคุณภาพการศึกษาและการเรียนรู้ตลอดชีวิต
- การเพิ่มประสิทธิภาพด้านระบบสุขภาพ เช่น ระบบส่งต่อและระบบแพทย์ฉุกเฉิน ภาระค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ และการประกันสุขภาพ
- การพัฒนาระบบดูแลและสร้างสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับสังคมสูงอายุ

#### ธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์:

- อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์  
การก่อสร้าง/ ที่พักอาศัยผู้สูงอายุ
- สินค้าอุปโภค บริโภค สำหรับผู้สูงอายุ
- การศึกษา/อบรมสำหรับผู้สูงอายุ



### ยุทธศาสตร์ที่ 2 การสร้างความเป็นธรรม และลดความเหลื่อมล้ำในสังคม

- การเข้าถึงบริการทางการศึกษาและสาธารณสุข
- การศึกษาเพื่อพัฒนาทักษะในการอยู่ในตลาดแรงงาน
- การเข้าถึงบริการสาธารณสุข ที่คาดว่าจะต้องใช้บริการมากกว่าช่วงวัยอื่นๆ
- การส่งมอบสวัสดิการทางสังคมให้แก่กลุ่มผู้สูงอายุผ่านเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ
- การกระจายการให้บริการภาครัฐที่ครอบคลุมและทั่วถึง

#### ธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์:

- อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์
- สินค้าอุปโภค บริโภค สำหรับผู้สูงอายุ
- การศึกษา/อบรมสำหรับผู้สูงอายุ

# แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564)

## กรอบระยะกลางที่ให้ความสำคัญกับทรัพยากรมนุษย์ (2)



### ยุทธศาสตร์ที่ 3

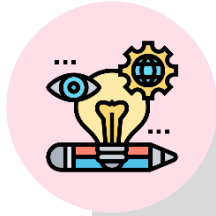
การสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน

เจาะกลุ่มตลาดผู้สูงอายุ ที่เพิ่มขึ้นทั่วประเทศและทั่วโลก

- การสร้างนวัตกรรมทางการเงินสำหรับผู้สูงอายุที่ต้องการหลักประกันการดำรงชีวิตหลังเกษียณ
- การส่งเสริมการสร้างและพัฒนาตลาดสำหรับสินค้ากลุ่มผู้สูงอายุ
- การพัฒนาอุตสาหกรรมสำหรับอนาคต

ธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์:

- อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์
- สินค้าอุปโภค-บริโภคของผู้สูงอายุ



### ยุทธศาสตร์ที่ 8

การพัฒนาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี วิจัย และนวัตกรรม

- มุ่งเน้นการพัฒนาเทคโนโลยี และนวัตกรรม เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ
- การสร้างนวัตกรรมที่ลดความเหลื่อมล้ำและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุ

ธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์:

- อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์
- สินค้าอุปโภค-บริโภคของผู้สูงอายุ



### ยุทธศาสตร์ที่ 9

พัฒนาภาค เมือง และพื้นที่

เศรษฐกิจ

แนวทางการพัฒนาในภาคเหนือ

- การสร้างรายได้และการมีงานทำของผู้สูงอายุ
- การพัฒนานวัตกรรมการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุในระยะยาว
- การสร้างความเข้มแข็งให้กับสถาบันครอบครัวและชุมชน

โอกาสของผู้ประกอบการ

ด้านเศรษฐกิจสูงวัยในภาคเหนือ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่แผนพัฒนาฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาเรื่องสังคมผู้สูงอายุ

# แผนผู้สูงอายุแห่งชาติ ฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2545-2564)

## กรอบหลักด้านผู้สูงอายุในมิติต่าง ๆ (1)



### ยุทธศาสตร์ที่ 1

ด้านการเตรียมความพร้อมของประชากรเพื่อวัยสูงอายุที่มีคุณภาพ

- หลักประกันรายได้เพื่อวัยสูงอายุ เช่น หลักประกันชราภาพ วินัยการออม
- การเรียนรู้ตลอดชีวิต เพื่อเตรียมความรู้สู่การเป็นผู้สูงอายุ

ธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์:

- การศึกษา/อบรมสำหรับผู้สูงอายุ



### ยุทธศาสตร์ที่ 2

ด้านการส่งเสริมและพัฒนาผู้สูงอายุ

- การส่งเสริมสุขภาพ ป้องกันการเจ็บป่วย และการดูแลตนเองเบื้องต้น
- การส่งเสริมและสนับสนุนกิจกรรมและความเข้มแข็งขององค์กรผู้สูงอายุ
- การส่งเสริมการท างานและการหารายได้ของผู้สูงอายุ
- การมีสื่อสำหรับผู้สูงอายุ และการเข้าถึงสื่อโดยผู้สูงอายุ
- การสนับสนุนให้ผู้สูงอายุมีที่อยู่อาศัยและสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม เช่น กฎหมายให้สิทธิพิเศษแก่ภาคเอกชนที่จัดบริการด้านที่พักอาศัยแก่ผู้สูงอายุ

ธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์:

- อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์
- การก่อสร้าง/ ที่พักอาศัยผู้สูงอายุ

# แผนผู้สูงอายุแห่งชาติ ฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2545-2564)

## กรอบหลักด้านผู้สูงอายุในมิติต่าง ๆ (2)



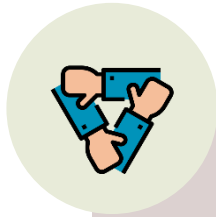
### ยุทธศาสตร์ที่ 3

ด้านระบบคุ้มครองทางสังคม  
สำหรับผู้สูงอายุ

- การคุ้มครองรายได้แก่ผู้สูงอายุ
- หลักประกันด้านสุขภาพสำหรับผู้สูงอายุ เช่น การตรวจสุขภาพ วัคซีน การจัดสรรอุปกรณ์ที่จำเป็น อาทิ ไม้เท้า แว่นตา ฟันเทียม
- โครงสร้างสาธารณูปโภคสำหรับผู้สูงอายุ

ธุรกิจที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์:

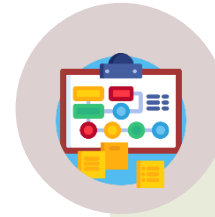
- อุปกรณ์และบริการทางการแพทย์
- สินค้าอุปโภค-บริโภคของผู้สูงอายุ การก่อสร้าง/ ที่พักอาศัยผู้สูงอายุ



### ยุทธศาสตร์ที่ 4

ด้านการบริหารจัดการเพื่อพัฒนา  
งานด้านผู้สูงอายุอย่างบูรณาการ  
ระดับชาติ และการพัฒนาบุคลากร  
ด้านผู้สูงอายุ

- การพัฒนาบุคลากรด้านผู้สูงอายุที่เพียงพอและมีมาตรฐาน



### ยุทธศาสตร์ที่ 5

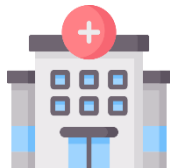
ด้านการประมวล พัฒนา และ  
เผยแพร่องค์ความรู้ด้านผู้สูงอายุ  
และการติดตามประเมินผลการ  
ดำเนินการตามแผนผู้สูงอายุ  
แห่งชาติ

- การวิจัยและพัฒนาองค์ความรู้ด้านผู้สูงอายุ

# มาตรการส่งเสริมการลงทุน โดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

## กิจการที่เกี่ยวข้องกับการแพทย์หลายประเภท ได้รับการส่งเสริมจาก BOI

- กิจการผลิตอาหารทางการแพทย์ หรือผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
- กิจการผลิต Non-woven Fabric หรือ ผลิตภัณฑ์สุขอนามัย (Hygienic Products) จาก Non-woven Fabric
- กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์ที่จัดอยู่ในประเภทความเสี่ยงสูง หรือ เทคโนโลยีสูง
- กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์ชนิดอื่นๆ (ยกเว้นการผลิตเครื่องมือแพทย์จากผ้าหรือเส้นใยชนิดต่างๆ)
- กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์จากผ้าหรือเส้นใยชนิดต่างๆ เช่น เสื้อกาวน์ ผ้าคลุม หมวก ผ้าปิดปากและจมูก ผ้าก๊อช และสาลี
- กิจการผลิตชิ้นส่วน Electronic Control and Measurement สำหรับงานอุตสาหกรรม/ เกษตร/เครื่องมือแพทย์/ยานพาหนะ/เครื่องมือวิทยาศาสตร์ โดยมี Sensor ที่สามารถตรวจวัดค่าที่เที่ยงตรงสูง
- กิจการผลิตสารออกฤทธิ์สำคัญในยา
- กิจการผลิตยาตามบัญชียามุ่งเป้า
- กิจการผลิตยาแผนปัจจุบันและยาแผนโบราณ
- กิจการผลิตสิ่งปรุงแต่งสำหรับประติณร่างกาย เช่น สบู่ ยาสระผม ยาสีฟัน เครื่องสำอาง
- กิจการนิคมหรือเขตอุตสาหกรรมด้านนวัตกรรมอาหาร
- กิจการวิจัยและพัฒนา
- กิจการศูนย์ฟื้นฟูสุขภาพ
- กิจการบริการสาธารณสุข ด้านแพทย์แผนไทย
- กิจการศูนย์การแพทย์เฉพาะทาง
- กิจการสถานพยาบาล
- กิจการบริการขนส่งผู้ป่วย แพทย์ หรืออุปกรณ์การแพทย์ (ทางอากาศ ทางบก หรือ ทางเรือ)





# มาตรการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมอาหารทางการแพทย์และเครื่องมือแพทย์

ประเภทกิจการ	กลุ่ม / สิทธิประโยชน์	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล	ยกเว้นอากรนำเข้าเครื่องจักร	ยกเว้นอากรนำเข้าเพื่อวิจัยและพัฒนา	ยกเว้นอากรผลิตวัตถุดิบเพื่อการส่งออก	สิทธิประโยชน์อื่น ๆ ที่ไม่ใช่ภาษี
<b>หมวด 1 เกษตรกรรมและผลิตผลจากการเกษตร</b>						
1.18 กิจการผลิตอาหารทางการแพทย์ (Medical Food) หรือผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร (Food Supplement)	A2	8 ปี	✓	-	✓	✓
<b>หมวด 3 อุตสาหกรรมเบา</b>						
<b>3.11 กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์หรือชิ้นส่วน</b>						
3.11.1 กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์ที่จัดอยู่ในประเภทความเสี่ยงสูง หรือเทคโนโลยีสูง (เช่น เครื่อง X-Ray เครื่อง MRI เครื่อง CT Scan และ วัสดุฝังในร่างกาย เป็นต้น) หรือเครื่องมือแพทย์ที่มีการนำผลงานวิจัยภาครัฐหรือที่ดำเนินการร่วมกับภาครัฐไปผลิตเชิงพาณิชย์)	A1 (กรณีที่มีการวิจัยพัฒนาแล่นวัตกรรม)	8 ปี (ไม่จำกัดวงเงิน)	✓	-	✓	✓
	A2 (กรณีที่ไม่มีการวิจัยพัฒนาแล่นนวัตกรรม)	8 ปี	✓	-	✓	✓
3.11.2 กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์ชนิดอื่นๆ (ยกเว้นการผลิตเครื่องมือแพทย์จากผ้าหรือเส้นใยชนิดต่างๆ)	A3	5 ปี	✓	-	✓	✓
3.11.3 กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์จากผ้าหรือเส้นใยชนิดต่างๆ เช่น เสื้อกาวน์ ผ้าคลุมหมวก ผ้าปิดปากและจมูก ผ้าก๊อช และสาลี เป็นต้น	A4	3 ปี	✓	-	✓	✓

# มาตรการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพที่เกี่ยวข้องกับการแพทย์

ประเภทกิจการ	กลุ่ม / สิทธิประโยชน์	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล	ยกเว้นอากรนำเข้าเครื่องจักร	ยกเว้นอากรนำเข้าเพื่อวิจัยและพัฒนา	ยกเว้นอากรผลิตวัตถุดิบเพื่อการส่งออก	สิทธิประโยชน์อื่น ๆ ที่ไม่ใช่ภาษี
<b>หมวด 7 กิจการบริการและสาธารณูปโภค</b>						
<b>7.12 กิจการเทคโนโลยีชีวภาพ (Biotechnology)</b>						
7.12.1 กิจการวิจัยและพัฒนา และ/หรือ อุตสาหกรรมการผลิตเมล็ดพันธุ์ หรือการปรับปรุงพันธุ์พืช สัตว์ และจุลินทรีย์ ที่ใช้เทคโนโลยีชีวภาพ	A1	8 ปี (ไม่จำกัดวงเงิน)	✓	✓	✓	✓
7.12.2 กิจการวิจัยและพัฒนา และ/หรือ อุตสาหกรรมการผลิตสารเวชภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีชีวภาพ	A1	8 ปี (ไม่จำกัดวงเงิน)	✓	✓	✓	✓
7.12.3 กิจการวิจัยและพัฒนา และ/หรือ อุตสาหกรรมการผลิตชุดตรวจวินิจฉัยทางการแพทย์ การเกษตร อาหาร และสิ่งแวดล้อม	A1	8 ปี (ไม่จำกัดวงเงิน)	✓	✓	✓	✓
<b>หมวด 8 การพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม</b>						
<b>8.1 กิจการพัฒนาเทคโนโลยีเป้าหมาย</b>						
8.1.1 กิจการพัฒนา Biotechnology	หมวด 8	10 ปี (ไม่จำกัดวงเงิน)	✓	-	✓	✓

# มาตรการส่งเสริมการลงทุนในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC)

## อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจสูงวัยได้รับการส่งเสริมจาก EEC

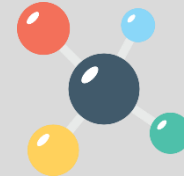
อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ



อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวกลุ่มรายได้ดี และการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ



อุตสาหกรรมเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ



อุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร



อุตสาหกรรมหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติ



อุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร



### สิทธิประโยชน์สำหรับผู้ลงทุนในพื้นที่ 8

- 1) ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับบางกิจกรรมได้นานสูงสุด 13 ปี (อาศัยอำนาจตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมการลงทุน)
- 2) ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับ เครื่องจักร วัตถุดิบ ที่นา เข้ามาผลิตเพื่อส่งออก และของที่นาเข้ามา เพื่อการวิจัยและพัฒนา
- 3) ให้เงินสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการลงทุนการวิจัย และพัฒนาการส่งเสริมนวัตกรรมหรือการพัฒนาบุคลากรเฉพาะด้านของกิจการในอุตสาหกรรมเป้าหมาย
- 4) อนุญาตให้ถือกรรมสิทธิ์ ที่ดินเพื่อประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม
- 5) ให้สิทธิการเช่าที่ดินราชพัสดุ ถึง 50 ปี และสามารถพิจารณาต่ออายุอีก 49 ปี
- 6) กำหนดอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาร้อยละ 17 สำหรับผู้บริหาร ผู้เชี่ยวชาญ หรือนักวิจัย ที่มีคุณสมบัติตามที่อธิบดีกรมสรรพากรประกาศกำหนด
- 7) อำนวยความสะดวกให้กับนักลงทุนให้บริการข้อมูลข่าวสารการขออนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการการค้าการส่งออกนำเข้าในจุดเดียว (ระบบ One-stop Service)
- 8) ให้วีซ่าทำงาน 5 ปี เพื่อดึงดูดนักลงทุน ผู้เชี่ยวชาญ และนักวิทยาศาสตร์จากทั่วโลก

# มาตรการสนับสนุนวิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) - โอกาสของผู้ประกอบการเพื่อสังคมด้านผู้สูงอายุ เพื่อร่วมมือกับภาครัฐในการส่งมอบสินค้าและบริการทางสังคมแก่ผู้สูงอายุ

## สรุปมาตรการและกลไกสนับสนุนวิสาหกิจเพื่อสังคม จากพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม พ.ศ. 2562

1) จัดตั้งสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม เป็นหน่วยงาน ก ับดูแล เสนอนโยบายและแผนเพื่อพัฒนา สนับสนุน ส่งเสริม จัดกิจกรรมอบรม ให้คำแนะนำและคำปรึกษาที่เกี่ยวข้อง



2) จัดตั้งกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม สำหรับช่วยเหลือวิสาหกิจเพื่อสังคม เช่น ให้อัปเดตเงินแก่ผู้ประกอบการสำหรับการก่อตั้ง ปรับปรุงพัฒนากิจการ ช่วยเหลือผู้ประกอบการในระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี ให้เงินอุดหนุน ร่วมทุน



3) สิทธิประโยชน์ด้านภาษีอากรตามประมวลรัษฎากร วิสาหกิจเพื่อสังคมที่หากาไรทั้งหมดไปใช้เพื่อสังคม จะได้ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล



4) สิทธิประโยชน์ตามมาตรการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ตามกฎหมายว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ



# มาตรการสนับสนุนการจ้างงานผู้สูงอายุ

## การจ้างงานผู้สูงอายุช่วยผู้ประกอบการลดหย่อนภาษีได้

พระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 639) พ.ศ. 2560 เรื่องยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลให้แก่บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลซึ่งรับผู้สูงอายุที่มีอายุหกสิบปีขึ้นไปเข้าทำงาน

บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 10 ของค่าจ้างที่จ่ายให้กับลูกจ้างสูงอายุที่มีอายุ 60 ปี ขึ้นไป อย่างไรก็ดี จำนวนลูกจ้างผู้สูงอายุต้องไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนลูกจ้างทั้งหมด ที่ทำงานเต็มเดือนในบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลนั้น และลูกจ้างสูงอายุต้องทำงานเต็มเดือน และค่าตอบแทนในการจ้างไม่เกิน 15,000 บาท ต่อคน ต่อเดือน



# กฎกระทรวงสาธารณสุขที่เกี่ยวกับธุรกิจด้านสุขภาพ

## กฎกระทรวงกำหนดกิจการอื่นในสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ พ.ศ. 2563

กำหนดลักษณะกิจการการดูแลผู้สูงอายุและผู้มีภาวะพึ่งพิง ได้แก่

1. สถานที่ที่จัดกิจกรรม การดูแลส่งเสริม ฟันฟูสุขภาพผู้สูงอายุและผู้มีภาวะพึ่งพิง โดยไม่มีการพักค้างคืน
2. สถานที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยมีวัตถุประสงค์ในการดูแล ส่งเสริมฟันฟูสุขภาพ
3. สถานที่ที่จัดกิจกรรมการดูแล ส่งเสริม ฟันฟูสุขภาพ และประทับประคอง ผู้สูงอายุและผู้มีภาวะพึ่งพิง โดยมีการพักค้างคืน

## กฎกระทรวงกำหนดมาตรฐานด้านสถานที่ความปลอดภัย และการให้บริการในสถานประกอบการเพื่อสุขภาพประเภทกิจการการดูแลผู้สูงอายุและผู้มีภาวะพึ่งพิง พ.ศ. 2563

มีการกำหนดมาตรฐานด้านสถานที่และความปลอดภัย เช่น กำหนดให้พื้นที่ให้บริการต้องมีความกว้างทางเดินหากใช้รถเข็นนั่ง ไม่น้อยกว่า 90 เซนติเมตร ที่พักอาศัยของผู้รับบริการต้องปลอดภัยจากเหตุระคาย มีชุดปฐมพยาบาลระบบป้องกันและควบคุมการติดเชื้อที่เหมาะสม บุคลากรต้องได้รับการอบรมการช่วยฟื้นคืนชีพ และอื่นๆ

## กฎกระทรวงกำหนดค่าธรรมเนียมการชำระค่าธรรมเนียมเกี่ยวกับการประกอบกิจการการดูแลผู้สูงอายุและผู้มีภาวะพึ่งพิง พ.ศ. 2563

กำหนดค่าธรรมเนียมใบอนุญาตประกอบกิจการสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ โดยคิดค่าธรรมเนียมตามลักษณะและขนาดพื้นที่การให้บริการ กำหนดให้ผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการสถานประกอบการเพื่อสุขภาพชำระค่าธรรมเนียมการประกอบกิจการสถานประกอบการเพื่อสุขภาพรายปีในปีแรก

# แผนยุทธศาสตร์กระทรวงพาณิชย์ พ.ศ. 2559 – 2564

ประเด็นยุทธศาสตร์ 1 ยกระดับเศรษฐกิจการค้าของประเทศเข้าสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์มูลค่าและภาคบริการ

## ความเชื่อมโยงนโยบายระดับชาติที่เกี่ยวข้องกับภารกิจของกระทรวงพาณิชย์




แผนพัฒนา ๑.12	1.เศรษฐกิจภาพรวม	2.เศรษฐกิจรายสาขา	3.เป็นเลิศด้านอาหาร	6. พื้นที่/เชื่อมโยงภูมิภาค
นโยบายรัฐบาล	<ul style="list-style-type: none"> <li>ดูแลเกษตรกรให้มีรายได้ที่เหมาะสม</li> <li>สร้างผู้ประกอบการและ SMEs ให้เข้มแข็ง</li> <li>ส่งเสริมความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจ การค้า การลงทุนในภูมิภาคอาเซียน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลดอุปสรรคการส่งออก/แสวงหาตลาดที่มีศักยภาพ</li> <li>ส่งเสริมภาคเศรษฐกิจดิจิทัล</li> <li>พัฒนาผู้ประกอบการไทยให้สอดคล้องกับข้อตกลงการลงทุนในภูมิภาคอาเซียน</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>การค้าชายแดน</li> <li>พัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ</li> </ul>
สพช.	ปฏิรูป	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผูกขาดและการแข่งขันที่เป็นธรรม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สร้างสังคมผู้ประกอบการ</li> <li>ภาคเกษตร</li> </ul>	
	พัฒนา	<ul style="list-style-type: none"> <li>ศูนย์กลางอาเซียน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>พัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัล</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและโลจิสติกส์</li> </ul>
นโยบายรองนายกรัฐมนตรีด้านเศรษฐกิจ	<ul style="list-style-type: none"> <li>พัฒนารองเท้าเกษตรแปรรูป</li> <li>ส่งเสริมให้ไทยเป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณี</li> <li>นำทรัพย์สินทางปัญญาพัฒนาสินค้าและบริการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่งเสริมการใช้ e-Commerce</li> <li>พัฒนาระบบอำนวยความสะดวกทางธุรกิจ</li> <li>เชื่อมโยงโครงสร้างพื้นฐานกับกิจการพาณิชย์</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>พัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นให้แข็งแรง</li> </ul>
ยุทธศาสตร์จัดสรรงบประมาณ, ปี 2560	<ol style="list-style-type: none"> <li>ความมั่นคงและการต่างประเทศ</li> <li>การสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศ</li> <li>การแก้ไขปัญหาความยากจน ลดความเหลื่อมล้ำ และสร้างความเติบโตจากภายใน</li> </ol>			<ol style="list-style-type: none"> <li>6. การปรับสมดุลและพัฒนาระบบบริหารจัดการภาครัฐ</li> </ol>
แผนแม่บท พ.ณ. 2555-2564	<ol style="list-style-type: none"> <li>Smart Enterprise</li> <li>Value Creation Economy</li> </ol>		<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Pro competitive Environment</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. ASEAN One</li> <li>5. New Trade Infrastructure</li> </ol>
นโยบาย รว.	<ol style="list-style-type: none"> <li>แก้ปัญหาค่าครองชีพ</li> <li>สร้างรายได้เกษตรกรและผู้มีรายได้น้อย และพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น</li> </ol>		<ol style="list-style-type: none"> <li>3. เร่งผลักดันการส่งออก</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. เพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการภาครัฐและปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบ</li> </ol>
ปฏิรูปนโยบายการค้าของ พ.ณ.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Demand Driven</li> <li>2. Service Economy</li> <li>3. Value Creation</li> </ol>			<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Trade Facilitation</li> </ol>
ยุทธศาสตร์ พ.ณ. 2559-2564	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ยกระดับเศรษฐกิจการค้าของประเทศเข้าสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์มูลค่าและภาคบริการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. เสริมสร้างขีดความสามารถผู้ประกอบการ SMEs และวิสาหกิจรายย่อย</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. สร้างความเข้มแข็งเศรษฐกิจการค้าภายในประเทศ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. พัฒนาการอำนวยความสะดวกทางการค้ารองรับเศรษฐกิจดิจิทัล</li> <li>5. เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรในเชิงรุกและมีธรรมาภิบาล</li> </ol>

กองยุทธศาสตร์และแผนงาน, กุมภาพันธ์ 2559

**1.8 ส่งเสริมตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) (Halal, Wellness, Ageing)**

# กรณีศึกษาระดับประเทศ:

## ต้นแบบความสำเร็จเกี่ยวกับการรับมือและการบริหารเศรษฐกิจสูงวัย

ประเทศ	แนวทาง	สาขา	ผลลัพธ์
เนเธอร์แลนด์ 	Buurtzorg Scheme (Care in the neighbourhood) (since 2007) <ul style="list-style-type: none"> <li>นโยบายให้พยาบาลของสถานพยาบาลของรัฐไปเยี่ยมผู้สูงอายุที่บ้าน</li> <li>แบ่งทีมพยาบาลดูแลผู้สูงอายุแต่ละชุมชน</li> <li>บูรณาการความร่วมมือกับแพทย์เวชปฏิบัติทั่วไป (GP) คนในชุมชน บริการสาธารณสุข อื่นๆ</li> </ul>	บริการทางการแพทย์	<ul style="list-style-type: none"> <li>ความพึงพอใจของผู้สูงอายุ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>ลดข้อจำกัดด้านงบประมาณในการเดินทาง หรือภาระของลูกหลานในการพาผู้สูงวัยไปพบแพทย์/พยาบาล</li> </ul> </li> <li>ความพึงพอใจของผู้ให้บริการทางการแพทย์                             <ul style="list-style-type: none"> <li>พยาบาลรู้จักและเข้าใจผู้ป่วย</li> <li>มีอิสระและได้ใช้ความคิดสร้างสรรค์</li> <li>ลดจำนวนผู้ป่วยที่มาโรงพยาบาล (ประหยัดงบประมาณ และจัดสรรบริการได้ดีขึ้น)</li> </ul> </li> <li>ประเทศ/มลรัฐ นำไปปรับใช้ เช่น สวีเดน ญี่ปุ่น รัฐมินเนโซต้า</li> </ul>
ออสเตรเลีย 	(มลรัฐนิวเซาท์เวลส์) Seniors' cards ให้ส่วนลดผู้สูงวัยในการซื้อสินค้าและบริการ	การค้าสินค้า	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้สูงอายุที่มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินค้าและบริการได้</li> </ul>
ญี่ปุ่น 	สร้างวัฒนธรรม Inclusive Culture (รายละเอียดในหน้าถัดไป)	การค้าสินค้าและบริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้สูงอายุสามารถคงการอุปโภค การบริโภค และการจับจ่ายใช้สอยในชีวิตประจำวัน</li> </ul>



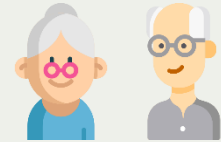
# กรณีศึกษาระดับประเทศ:

## Inclusive Culture ต้นแบบนโยบายเศรษฐกิจสูงวัยจากประเทศญี่ปุ่น



ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่อัตราการเพิ่มขึ้นของผู้สูงอายุมากที่สุดในโลก จึงเป็นตลาดขนาดใหญ่ของเศรษฐกิจสูงวัย

- ร้อยละ 20 ของผู้สูงอายุในญี่ปุ่น อายุมากกว่า 70 ปี
- ผู้ที่อายุมากกว่า 100 ปี กว่า 68,000 คน



## R&D

รัฐบาลตระหนักถึงปัญหาสังคมสูงวัย มีนโยบายแก้ไขปัญหาโดย:

- ลงทุนในด้านการวิจัยและพัฒนาด้านสังคมผู้สูงอายุ เช่น พัฒนาเทคโนโลยี Home automation เพื่อแก้ไขปัญหาการขาดบุคลากรดูแลผู้สูงอายุ
- สนับสนุนความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน



**Inclusive Culture** ทำให้ผู้สูงอายุสามารถใช้ชีวิตได้อย่างปกติดังเช่นคนหนุ่มสาว

ผลลัพธ์: ผู้สูงอายุสามารถคงการอุปโภค การบริโภค และการจับจ่ายใช้สอยในชีวิตประจำวัน

ตัวอย่าง:

- จัดแวนตาสำหรับอ่านหนังสือให้ผู้สูงอายุหยิบใช้ฟรี ตามสถานสาธารณะ เช่น ไปรษณีย์ ธนาคาร โรงแรม ห้างสรรพสินค้า
- พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่เป็นมิตรต่อผู้สูงอายุ เช่น ปุ่มกดสำหรับเพิ่มระยะเวลาข้ามถนน

# Policy Brief: ประเทศสิงคโปร์

## ACTION PLAN FOR SUCCESSFUL AGEING



## SMART NATION For Ageing Society



### LIFELONG EMPLOYABILITY

นโยบาย re-employment และเลื่อนอายุเกษียณ  
โครงการ Silver support และ SkillsFuture Program

### LIFELONG LEARNING

โครงการ National Silver Academy  
โครงการ Skill Future Credit

### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- Ministry of Health
- Ministry of National Development
- Ministry of Education

### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- Smart Nation and Digital Government Office
- Research Innovation and Enterprise Council (RIEC).

### The National Robotics Program)

การให้เงินสนับสนุนการวิจัยพัฒนาเทคโนโลยีหุ่นยนต์เพื่อผู้สูงอายุ

2016

### Guidelines on user interface design for older adults (SS618)

2017

### Research, Innovation and Enterprise 2020 (RIE 2020)

2020

# Policy Brief: กระทรวงสาธารณสุขสิงคโปร์กำหนด ACTION PLAN FOR SUCCESSFUL AGEING

## LIFELONG EMPLOYABILITY



นโยบายส่งเสริมการจ้างงานและเพิ่มความมั่นคงทางการเงิน ผู้สูงวัยสามารถทำงานได้จนถึงอายุ 67 ปี และตั้งแต่ 65 ปีขึ้นไป ผู้สูงวัยจะได้รับเงินช่วยเหลือ (Silver support) มีการจัดตั้ง SkillsFuture Program เพื่อเป็นศูนย์บริการเพิ่มทักษะให้แรงงานที่สะดวกแบบครบวงจรบน platform ออนไลน์ ให้ข้อมูลอาชีพที่เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน แนะนำอาชีพที่เหมาะสมกับทักษะของแรงงาน รวมถึงทักษะที่ควรเรียนรู้เพิ่ม

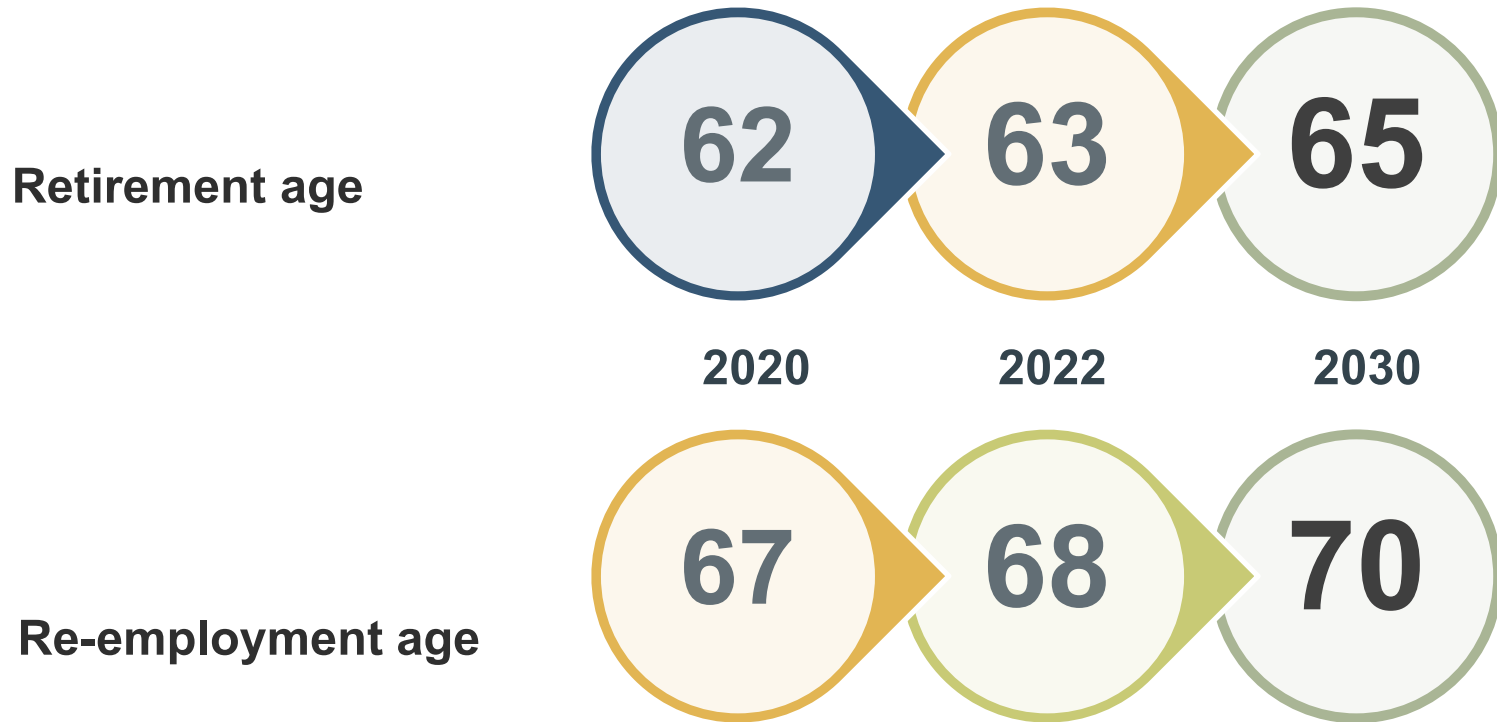


## LIFELONG LEARNING

นโยบายส่งเสริมการเพิ่มทักษะแรงงานอย่างต่อเนื่อง ในรูปแบบการเรียนรู้ขั้นพื้นฐานและเฉพาะด้าน รวมถึงโปรแกรมทักษะแรงงานในอนาคต โดยจัดให้มีการศึกษาทั้งในและนอกระบบ รัฐบาลจัดตั้ง National Silver Academy เพื่อช่วยเพิ่มทักษะและยกระดับผลผลิตภาพของผู้สูงวัย รวมทั้งเพิ่มความสามารถในการหารายได้ในระยะยาว นอกจากนี้ โครงการ "Skill Future Credit" ยังส่งเสริมการศึกษาของประชาชนอย่างต่อเนื่องเพื่อลดช่องว่างทางทักษะอาชีพ โดยได้สนับสนุนให้ประชาชนที่มีอายุไม่ต่ำกว่า 25 ปี สามารถขอรับทุน 500 ดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อใช้เป็นทุนในการเข้าร่วมโปรแกรมทักษะอาชีพที่รัฐบาลรับรองกว่า 10,000 รายการ

ที่มา: [www.bot.or.th](http://www.bot.or.th) และ [www.moh.gov.sg](http://www.moh.gov.sg)

# Policy Brief: สิงคโปร์ปรับนโยบายการจ้างงานเพื่อรองรับสถานะขาดแคลนแรงงานและ พัฒนาแรงงานที่มีอยู่จำกัด



\* อายุการจ้างงานใหม่ (*re-employment age*) หากลูกจ้างมีอายุครบเกษียณ นายจ้างต้องเสนอ  
การจ้างงานใหม่ให้อีกครั้ง และให้ลูกจ้างที่มีคุณสมบัติเหมาะสมทำงานต่อได้จนครบตาม *re-employment age*

# Policy Brief: นโยบาย Smart Nation กับสังคมผู้สูงอายุในประเทศไทย

## นโยบายประเทศอัจฉริยะ (Smart Nation)

เริ่มตั้งแต่ พ.ศ. 2557 โดยการนำเทคโนโลยีเครือข่ายสารสนเทศมาใช้ในการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงโครงสร้างพื้นฐานของประเทศเป็นระบบดิจิทัลในทุกมิติอย่างครอบคลุม เช่น มิติด้านเทคโนโลยี มิติด้านสิ่งแวดล้อม มิติด้านการศึกษา มิติด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ มิติด้านสาธารณสุข เป็นต้น รัฐบาลให้ความสำคัญกับการพัฒนาและยกระดับการศึกษาของประชาชน เน้นการลงทุนในสินทรัพย์ทางปัญญาเพื่อขับเคลื่อนนโยบายการพัฒนาประเทศด้วยเศรษฐกิจฐานความรู้

## Smart Nation กับสังคมผู้วัย

มีการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้บริหารจัดการสาธารณะเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้สูงวัยในสังคม รวมถึงบริการทางการแพทย์ เช่น การใช้ระบบติดตามทางไกลออนไลน์เพื่อติดตามการดูแลสุขภาพผู้สูงวัยได้ แอปพลิเคชันสำหรับรายงานเหตุการณ์ฉุกเฉิน โดยจะมีทีมอาสาสมัครคอยให้ความช่วยเหลือก่อนนำผู้ป่วยส่งถึงโรงพยาบาล

## Guidelines on user interface design for older adults (SS618)

รัฐบาลได้ออกแนวทางปฏิบัติซึ่งเป็นคาสหรั้บการออกแบบอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงบริการออนไลน์ ให้เป็นมิตรกับผู้ใช้งานที่อายุระหว่าง 55 – 75 ปี ซึ่งช่วยให้ผู้สูงวัยเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานของประเทศที่จะกลายเป็นระบบดิจิทัลได้มากขึ้น SS618 ครอบคลุมคานะนาสำหรับกรออกแบบทั่วไป เช่น ขนาด แบบ และสีของตัวอักษรให้อ่านและเข้าใจง่าย และการสร้างมีฟังก์ชันที่ไม่ซับซ้อน



ที่มา: [www.library2.parliament.go.th](http://www.library2.parliament.go.th) และ [www.nas.gov.sg](http://www.nas.gov.sg)

# Policy Brief: สิงคโปร์ส่งเสริมอุตสาหกรรมหุ่นยนต์เพื่อรับมือกับจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้น

ปัจจุบันประเทศสิงคโปร์มีการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวันของประชาชนเพิ่มมากขึ้น โดยนับเป็นส่วนหนึ่งของนโยบาย Smart Nation และมีนโยบายที่สนับสนุนอุตสาหกรรมหุ่นยนต์ให้สามารถแข่งขันได้ในเวทีระดับโลก



## อุตสาหกรรมหุ่นยนต์ในประเทศสิงคโปร์



ประเทศสิงคโปร์ได้เปิดตัวโครงการ “**The National Robotics Program**” ในปี 2016 ด้วยงบประมาณสนับสนุน 450 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อการดำเนินโครงการระยะ 3 ปี เพื่อขับเคลื่อนงานวิจัยด้านเทคโนโลยีหุ่นยนต์และพัฒนาการให้บริการด้านการดูแลสุขภาพของผู้สูงอายุ เช่น การใช้หุ่นยนต์พยุงหลังแทนเจ้าหน้าที่ที่ต้องดูแลผู้สูงอายุ การใช้หุ่นยนต์จัดยาในโรงพยาบาล และการใช้หุ่นยนต์ให้บริการด้านสันตนาการแก่ผู้สูงอายุ เป็นต้น

ในปี 2020 รัฐบาลจัดสรรงบ 19,000 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ ภายใต้โครงการ **Research, Innovation and Enterprise 2020 (RIE 2020)** ระยะเวลา 5 ปี เพื่อสนับสนุนการท วิจัยเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี โดยภาคเอกชนสามารถยื่นโครงการเพื่อขอรับเงินสนับสนุนดังกล่าวได้ด้วย โครงการดังกล่าวการพัฒนา AI เพื่อยกระดับบริการด้านการแพทย์ อาทิ การพัฒนา AI เพื่อใช้วินิจฉัยผู้ป่วยที่มีแนวโน้มต่อโรคเรื้อรัง การพัฒนาระบบ sensor ที่ช่วยป้องกันภาวะหัวใจล้มเหลว

ที่มา: กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และ Global Partners Consulting (สิงคโปร์)

# Policy Brief: ประเทศไทยญี่ปุ่น

## General Principles Concerning Measures for the Aging Society

### Securing life-long employment

นโยบายเพิ่มอายุเกษียณ และส่งเสริมให้ผู้สามารถทำงาน  
ต่อได้ในองค์กรทุกภาคส่วน

### Women in the workforce

ส่งเสริมให้ผู้หญิงในสังคมออกมาทำงานมาก  
ขึ้น และลดภาระการเป็น caretaker ของ  
ครอบครัวโดย ลาพักร้อน

### Regional Cooperation

การสร้างความร่วมมือในภูมิภาคเอเชียเพื่อ  
สร้างสังคมสูงวัยที่มีคุณภาพ

### Increasing workforce in Japan

ญี่ปุ่นได้รับประโยชน์จากจำนวนแรงงาน  
ต่างชาติที่เข้าร่วมโครงการ On-the-job  
training

### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

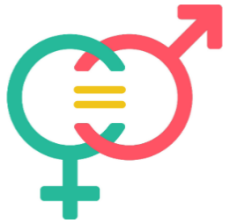
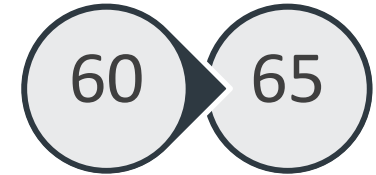
- Ministry of Health, Labour and Welfare
- Ministry of Foreign Affairs



# Policy Briefs: ญีปุ่นดำเนินนโยบายกระตุ้นให้ผู้มีศักยภาพในสังคมเข้าสู่ตลาดแรงงาน เพื่อรับมือสภาวะขาดแคลนแรงงานใน Super-Aged Society

continuous employment system

ส่งเสริมการปฏิรูปวัฒนธรรมการมีชั่วโมงทำงานที่สั้นลง กระตุ้นให้เกิดความยืดหยุ่นในการจ้างงาน ระบบค่าตอบแทนที่วางอยู่บนพื้นฐานของความสามารถมากกว่าระดับอาวุโส และสนับสนุนให้บริษัทจ้างงานผู้ที่ครบกำหนดอายุเกษียณต่อในฐานะแรงงานไม่ประจำ



สนับสนุนให้ผู้หญิงทำงานประจำเพื่อเพิ่มจำนวนแรงงานในตลาดและความเสมอภาคทางเพศ ส่งเสริมให้ผู้หญิงและผู้ชายมีส่วนร่วมการทำงาน งานที่ได้รับค่าจ้างและภาระดูแลครอบครัวเท่าเทียม ผู้หญิงและผู้ชายสามารถลาเพื่อเลี้ยงดูบุตรโดยได้รับเงินเดือนอย่างน้อยร้อยละ 67 ของเงินเดือน สำหรับ 180 วันแรกของการลา และร้อยละ 50 ของเวลาที่เหลือจนกระทั่งบุตรอายุครบ 1 ปี

นอกจากนั้น รัฐบาลญี่ปุ่นยังดำเนินนโยบายเพิ่มจำนวนสถานที่ดูแลเด็กปฐมวัยช่วง 0 – 2 ปี และพัฒนาระบบ Early Childhood Education And Care (ECEC) เพื่อให้ผู้หญิงมีความมั่นใจและสามารถกลับไปทำงานประจำได้อย่างไร้กังวล



ส่งเสริมให้เอกชนจ้างแรงงานชาวต่างชาติทั้งในสายอาชีพและสายเทคนิค รวมถึงให้วีซ่าอนุญาตให้ชาวต่างชาติเข้าอบรมเพื่อประกอบอาชีพคนดูแลผู้ป่วยและผู้สูงอายุโดยกระทรวงสาธารณสุข ส่งผลให้การจ้างงานชาวต่างชาติในปี 2017 เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 นับจากปี 2015



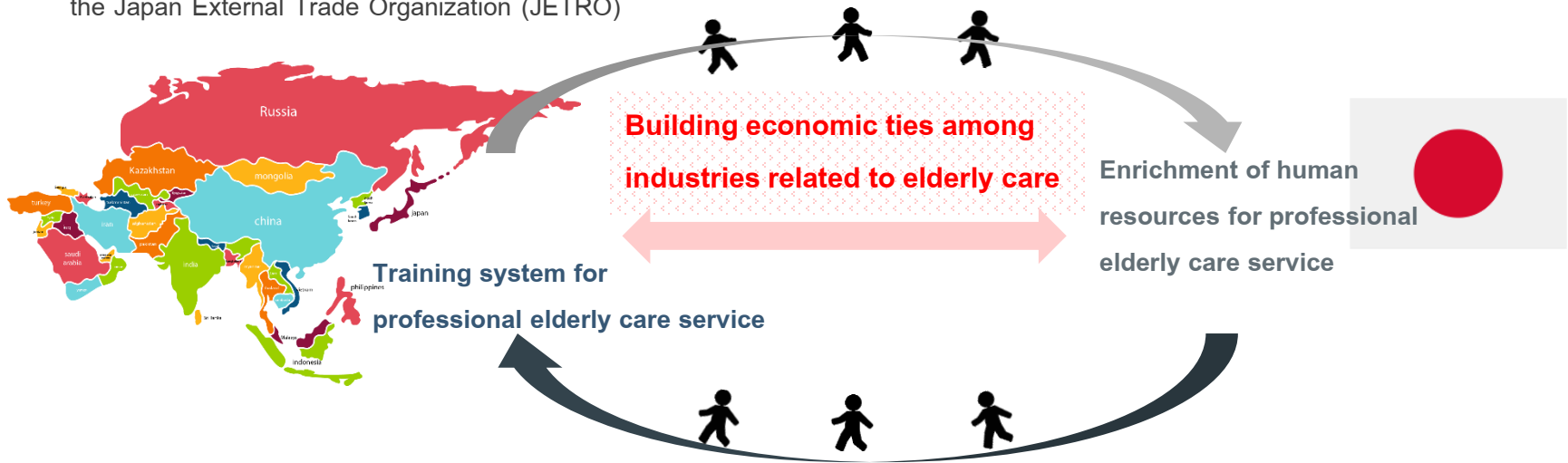
# Japan (Business)

- ในปี 2016 ญี่ปุ่นริเริ่มโครงการ **Asia Health and Wellbeing Initiatives** มุ่งส่งเสริมความร่วมมือระดับทวิภาคีและภูมิภาคเพื่อสร้างระบบบริการด้านสุขภาพที่ยั่งยืน และเพื่อยกระดับอุตสาหกรรมการดูแลสุขภาพระยะยาวสำหรับผู้สูงอายุในเอเชีย



- ในปี 2018 ได้ลงนามความตกลงความร่วมมือกับรัฐบาลเวียดนามผ่านโครงการที่รับบุคคลากรของเวียดนามเข้าฝึกอบรมในองค์กรและบริษัทเอกชนด้านการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุในญี่ปุ่นในลักษณะ **On-the-job training** 10,000 คนในปี 2020 ทั้งนี้ รัฐบาลเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและบริษัทฝ่ายญี่ปุ่นเป็นผู้จ่ายค่าจ้าง ซึ่งช่วยเพิ่มแรงงานในตลาดบริการด้านสุขภาพ

- รัฐบาลญี่ปุ่นพยายามพัฒนาสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการขยายตลาดในต่างประเทศของธุรกิจด้านสุขภาพโดยการสร้างกรอบความร่วมมือกับรัฐบาลกลางและรัฐบาลท้องถิ่นของประเทศภาคีภายใต้ Asia Health and Wellbeing Initiatives และช่วยให้ภาคเอกชนได้รับการสนับสนุนทางการเงิน จาก Japan International Cooperation Agency (JICA) และ the Japan External Trade Organization (JETRO)



ที่มา: [www.ahwin.org](http://www.ahwin.org) และ สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ ประเทศญี่ปุ่น

# Policy Brief: สหภาพยุโรป

## ความร่วมมือด้านนวัตกรรมเพื่อการพัฒนาสังคมสูงวัย (European Innovation Partnership on Active and Healthy Ageing - EIP on AHA)

- 1 ปรับปรุงสุขภาพและคุณภาพชีวิตของชาวยุโรปโดยให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุ
- 2 สนับสนุนความยั่งยืนและประสิทธิภาพระยะยาวของระบบสุขภาพและการดูแลสังคม
- 3 เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสหภาพยุโรปผ่านธุรกิจและการขยายตลาดใหม่

**Action Groups** กลุ่มผู้มีส่วนร่วมจากภาควิชาการ ภาครัฐ อุตสาหกรรม องค์กรด้านสุขภาพ เครือข่าย ผู้ให้บริการ ผู้ลงทุน ร่วมระดมความคิดในการระบุ ปัญหาและช่องว่างในนโยบายที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ



**Reference Sites** กลุ่มภูมิภาค เมือง โรงพยาบาล หรือองค์กรสุขภาพ ภาคเอกชน ภาครัฐ มหาวิทยาลัย และชุมชน ที่มุ่งเน้นการพัฒนา ลงทุน และถ่ายโอน นวัตกรรมเพื่อสังคมสูงวัยสุขภาพดี



**European Innovation Partnership on Active and Healthy Ageing - EIP on AHA**

2011

**European Scaling-up Strategy in Active and Healthy Ageing**

ฐานข้อมูลและแพลตฟอร์ม สำหรับการปฏิบัติที่ดี ตัวอย่าง ความสำเร็จที่เกี่ยวข้องกับ เทคโนโลยี ด้านบริการสุขภาพ

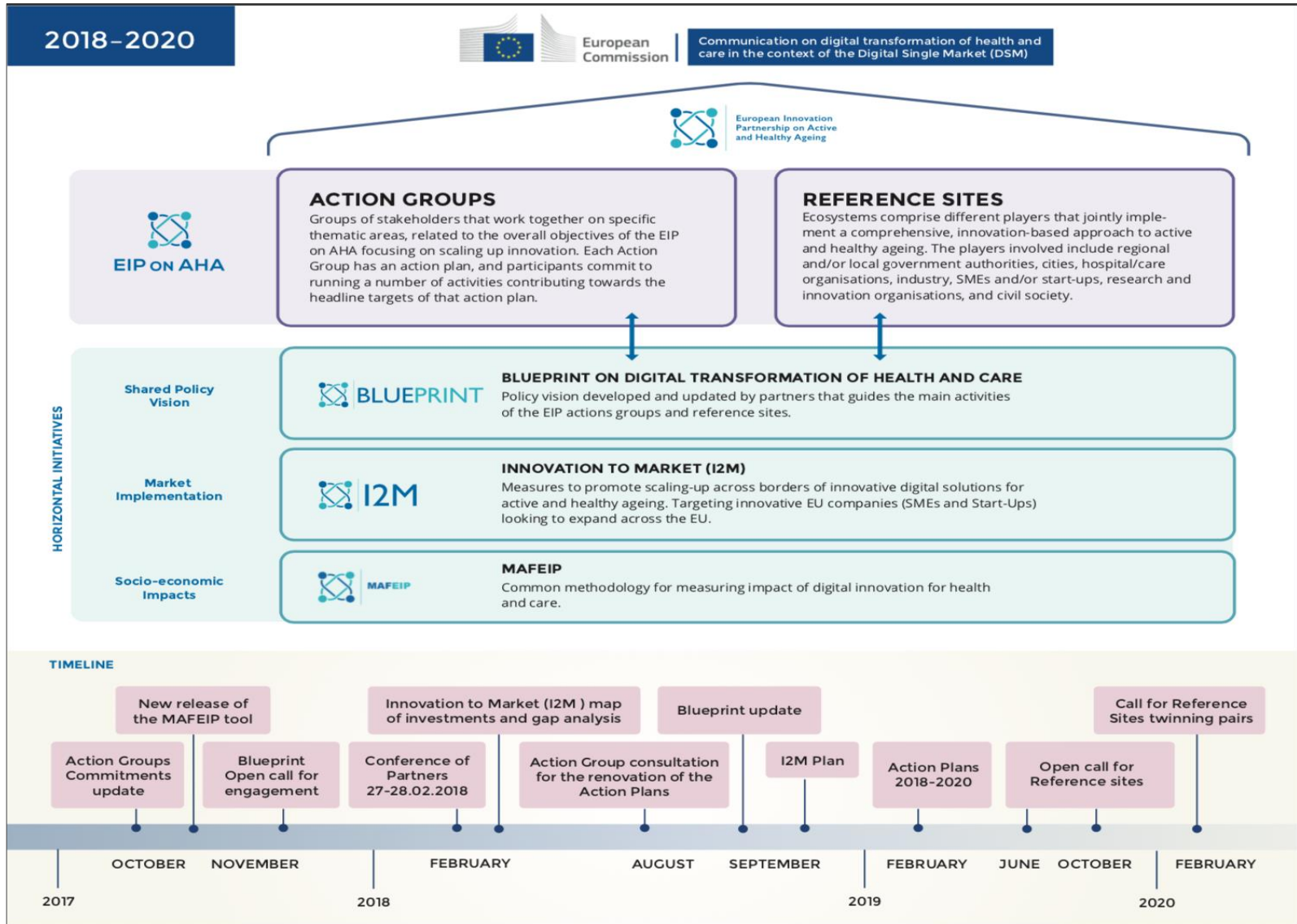
2015

**Blueprint on Digital Transformation of Health and Care for the Ageing Society**

ข้อมูลความต้องการด้านดิจิทัลของประชาชน ในตลาดตามกลุ่มอายุและเงื่อนไขทาง สุขภาพ เป็นการชี้ช่องทางโอกาสทางธุรกิจ

2017

# แผนการดำเนินงานภายใต้ร่วมมือด้านนวัตกรรมเพื่อการพัฒนาสังคมสูงวัยของ EU



ที่มา: European Commission website

# EU ให้การสนับสนุนด้านการเงินและวิชาการแก่ภาครัฐกิจเพื่อกระตุ้นการสร้างนวัตกรรมที่สามารถช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุ

## Active Assisted Living Programme: Ageing Well in the Digital World (AAL Programme)

- 1 สนับสนุนผลิตภัณฑ์และบริการที่ถูกออกแบบบนพื้นฐาน ICT ที่ช่วยให้ผู้สูงอายุอาศัยในบ้าน ชุมชน และที่ทำงานได้อย่างปลอดภัย
- 2 พัฒนางานวิจัยและนวัตกรรมด้านนวัตกรรมในระดับสหภาพยุโรป ในด้านเทคโนโลยีและบริการสุขภาพสำหรับผู้สูงอายุ
- 3 สร้างเงื่อนไขทางตลาดที่เป็นประโยชน์สำหรับภาคอุตสาหกรรมสินค้าสำหรับผู้สูงอายุ กำหนดกรอบการทำงาน EU ที่เอื้อต่อการพัฒนา Solution ที่ได้มาตรฐานและสามารถนำไปปรับใช้ในระดับท้องถิ่นและรัฐที่อาจมีข้อบังคับทางกฎหมายแตกต่างกันไป

active  
@home



mediathand

A B  
Ageing in Balance

B4E  
BANK4ELDER

### SPENDING



Europeans over the age of 65 have a spending capacity of €3.7trillion

### TECHNOLOGY



Older people are adapting their homes to be smart – the market is already worth €15.5billion

### EMPLOYMENT



In 2015, the silver economy sustained 78 million jobs in Europe

### GLOBAL SPEND



European tourists aged 65+ spend on average €53 a day – €66 billion a year

# สรุปประเด็นจากการประชุมทางไกล และสัมภาษณ์เชิงลึก - เศรษฐกิจสูงวัยเป็นโอกาสของผู้ประกอบการ

## โอกาสของผู้ประกอบการไทยในเศรษฐกิจสูงวัย

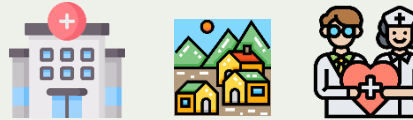
จำนวนผู้สูงอายุเพิ่มขึ้น  
ทั้งในไทยและระดับโลก

- โอกาสของธุรกิจในตลาดสินค้าผู้สูงอายุโลก



ผู้สูงอายุสมัยใหม่มีแนวโน้มอยู่  
อาศัยตามลำพังมากขึ้น

- บ้านพักผู้สูงอายุได้รับการยอมรับจากสังคม



ผู้สูงอายุจำนวนมาก  
มีความคล่องแคล่วและสามารถ  
ดูแลตัวเองได้



ผู้สูงอายุสามารถจับจ่ายใช้สอย  
ได้เอง ผ่านทางช่องทางปกติและ  
ร้านค้าออนไลน์



โอกาสของสินค้าที่แสดง  
อัตลักษณ์ความเป็นไทยได้รับ  
ความนิยมในตลาดต่างประเทศ



ตลาดผู้สูงอายุในปัจจุบันมัก  
จำกัดที่กลุ่มผู้มีฐานะดี

- โอกาสสำหรับกิจการเพื่อสังคม  
และกิจการผู้สูงอายุกลุ่มอื่นๆ



# สรุปประเด็นจากการประชุมทางไกล และสัมภาษณ์เชิงลึก - ภาครัฐควรพัฒนานโยบายเพื่อสนับสนุนธุรกิจ

## ความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรการภาครัฐ

นโยบายพัฒนาผู้ประกอบการมี  
ข้อจำกัดในการสร้างผลลัพธ์ที่  
เห็นผลอย่างเป็นรูปธรรม



ความไม่แน่นอนและไม่ชัดเจน  
ของนโยบาย เป็นอุปสรรคต่อ  
การวางแผนธุรกิจ



ภาครัฐขาดหน่วยงานกลางใน  
การบริหารจัดการแบบองค์รวม  
แต่เป็นการทำงานแบบแยกส่วน  
ของแต่ละหน่วยงาน



นโยบายการส่งเสริมการจ้างงาน  
ผู้สูงอายุ กำหนดเพดานเงินเดือน  
ที่ 15,000 บาท ซึ่งต่ำเกินไป



นโยบายเบี้ยยังชีพอาจยังไม่  
เพียงพอในการสนับสนุนให้  
ผู้สูงอายุมีคุณภาพชีวิตที่ดี



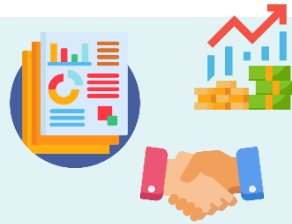
มาตรฐานและระเบียบต่าง ๆ  
ช่วยลดความเสี่ยงของผู้สูงอายุ

- แต่กระบวนการที่ล่าช้า เป็น  
อุปสรรคของผู้ประกอบการใน  
การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันต่อ  
การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี



## ข้อเสนอแนะต่อมาตรการภาครัฐ

### มาตรการสนับสนุนผู้ประกอบการ



- ให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ เช่น นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศ จัดงานจับคู่ธุรกิจ
- ปรับปรุงกฎระเบียบและเร่งรัดการดำเนินงานเพื่อลดอุปสรรคต่อการประกอบธุรกิจ
- เพิ่มมาตรการด้านการเงินสนับสนุนผู้ประกอบการ เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษี เงินสนับสนุน
- รวบรวม จัดเก็บ และเผยแพร่ข้อมูล ผลการศึกษา ผลงานวิจัย อย่างเป็นระบบ
- สนับสนุนบริษัทวิจัยและทดลอง ภายในประเทศไทย และอนุญาต บริษัทจากต่างประเทศ เพราะผลการทดลองเพิ่มความน่าเชื่อถือ และความสามารถทางการแข่งขันให้กับสินค้าไทย
- จัดทำฐานข้อมูลผู้สูงอายุ เพื่อเป็นข้อมูลให้แก่ผู้ประกอบการในการวางแผนธุรกิจ

### มาตรการด้านทรัพยากรมนุษย์



- เตรียมความพร้อมบุคคลอายุประมาณ 50 – 60 ปี ก่อนเป็นผู้สูงอายุอย่างเต็มรูปแบบ
- เตรียมความพร้อมด้านบุคลากรและแรงงาน เช่น พยาบาล และอาชีพอื่นๆ ที่ไม่สามารถแทนที่ด้วยระบบอัตโนมัติ
- ปรับปรุงระบบประกันสุขภาพความครอบคลุมถึงการส่งเสริมและป้องกันสุขภาพ
- มาตรการเตรียมความพร้อมและช่วยเหลือผู้สูงอายุด้านการเงินในระยะยาว

# Agenda



- Trends & Impacts
- Ecology of Silver Economy
- Businesses Opportunities & Case Studies
- Related Policy and Measures
- **Policy Recommendations**



# กรอบแนวทางการศึกษาวิเคราะห์ธุรกิจที่จะได้รับผลประโยชน์ในเศรษฐกิจสูงวัย



ศึกษาแนวโน้มสำคัญทั้งในระดับโลก และระดับประเทศที่ส่งผลต่อเศรษฐกิจสูงวัย รวมทั้งศึกษากรณีศึกษาของธุรกิจที่มีการดำเนินการตอบสนองต่อแนวโน้มสำคัญที่มีต่อการปรับตัวเข้าสู่เศรษฐกิจสูงวัย และแนวโน้มนโยบายสนับสนุนเศรษฐกิจสูงวัยในต่างประเทศ เพื่อระบุอุปสงค์ของผู้บริโภคในระบบเศรษฐกิจสูงวัย

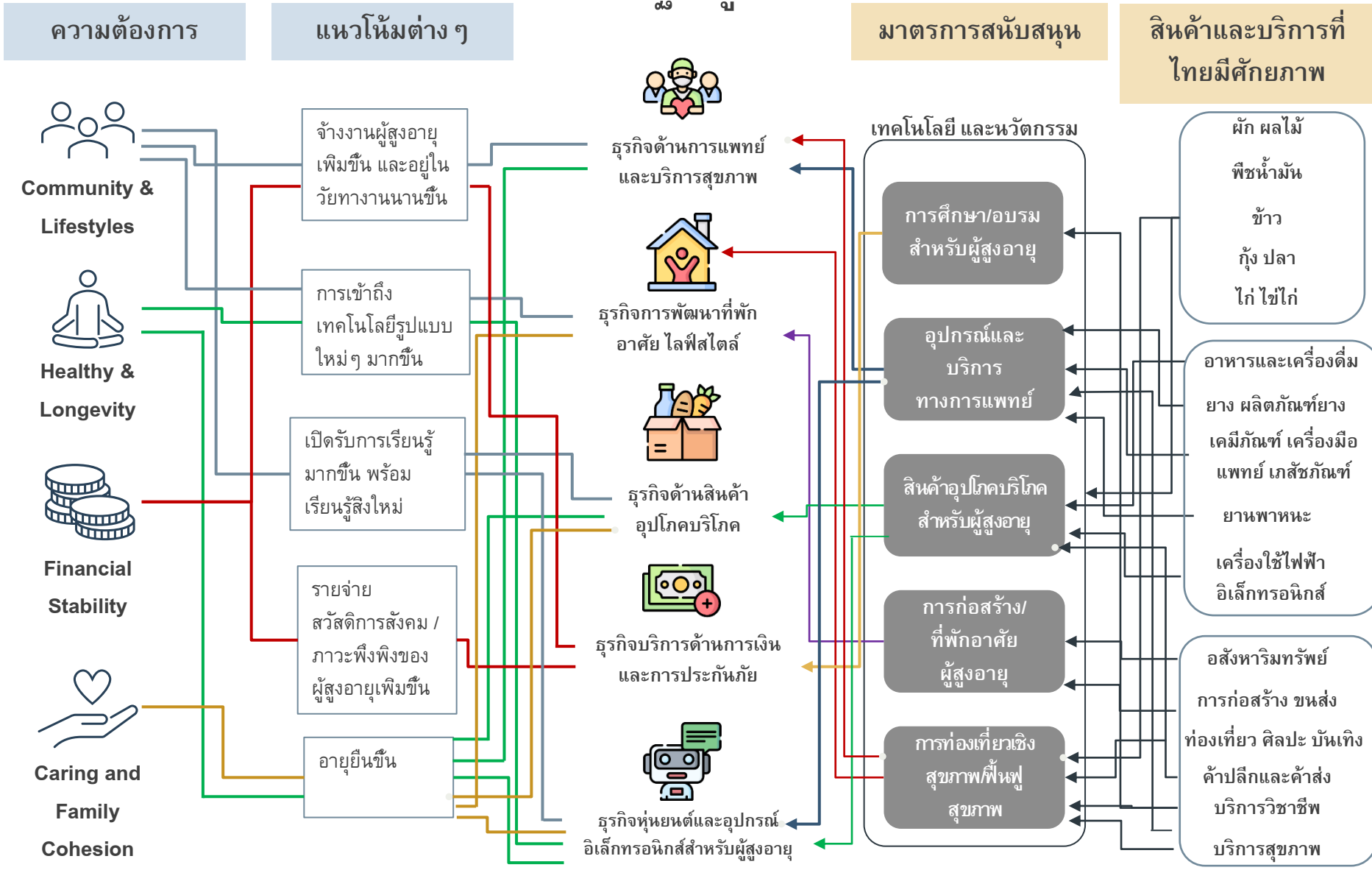
ศึกษาอุปทานของภาคเกษตรอุตสาหกรรม และบริการของไทยที่มีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันของไทย เพื่อวิเคราะห์กลุ่มผู้ประกอบการผลิตสินค้าและผู้ให้บริการของไทย ที่จะมีโอกาสในการปรับตัวสู่เศรษฐกิจสูงวัย

ศึกษาแผน/ นโยบาย และมาตรการของภาครัฐที่สนับสนุนภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการปรับตัวสู่เศรษฐกิจสูงวัย เพื่อประกอบการวิเคราะห์ธุรกิจที่น่าสนใจร่วมกับอุปสงค์หรือความต้องการของผู้บริโภคในระบบเศรษฐกิจสูงวัย

# ธุรกิจที่น่าสนใจใน เศรษฐกิจสูงวัย

## Demand

## Supply



# การวิเคราะห์ SWOT Analysis สำหรับธุรกิจการแพทย์และบริการสุขภาพ

- ความน่าเชื่อถือของธุรกิจการแพทย์และบริการสุขภาพ ได้รับการยอมรับจากต่างประเทศ ปัจจุบันมีโรงพยาบาลที่ได้รับการรับรองจาก Joint Commission International (JCI) มากเป็นอันดับที่ 4 ของโลก และอันดับ 1 ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- ค่ารักษาพยาบาลที่ถูก เมื่อเทียบกับคุณภาพและบริการที่ได้รับ ส่งผลให้ธุรกิจประเภทนี้มีความสามารถในการแข่งขันกับธุรกิจการแพทย์และบริการสุขภาพของประเทศอื่นๆ
- ความก้าวหน้าทางวิทยาการแพทย์ ทันต่อเทคโนโลยี ดังที่มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการรักษาและการบริการ เช่น การรักษาทางไกล (Telemedicine) หรือการผ่าตัดโดยใช้หุ่นยนต์
- คุณภาพของการให้บริการ ด้วยจิตใจบริการ (Service Mind) สูงเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคที่เป็นคู่แข่งด้านบริการสุขภาพ เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย เกาหลีใต้
- แผนยุทธศาสตร์ Medical Hub - มีการจัดตั้งคณะกรรมการระดับชาติในการขับเคลื่อนนโยบายให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน
- การพัฒนาเป็นศูนย์สุขภาพครบวงจร โรงพยาบาลขนาดใหญ่ทั้งรัฐและเอกชนได้มีการขยายสาขาและสร้างพันธมิตรเพื่อเป็นศูนย์สุขภาพครบวงจร



- จำนวนบุคลากรที่ไม่เพียงพอ จำนวนบุคลากรการแพทย์ต่อประชากรของไทยค่อนข้างต่ำโดยเปรียบเทียบ หรือจำนวนผู้ดูแลผู้ป่วยติดเตียงที่ยังไม่เพียงพอ
  - การนำเข้าอุปกรณ์เทคโนโลยีด้านการแพทย์ ยังขาดการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นของตนเอง
  - การขาดกลไกการกำกับดูแลที่เป็นสากล ธุรกิจบางประเภทอาจยังไม่มีกำหนดมาตรฐานหรือกำหนดมาตรฐานที่ไม่เพียงพอ ดังเช่นกรณีของผู้ให้บริการสุขภาพ (Caregiver) ที่ยังไม่มีกำหนดเกณฑ์มาตรฐานความรู้เบื้องต้น (Minimum standard) ที่เป็นรูปธรรม
  - ราคาของยาประเภทไบโอโลจิกส์ค่อนข้างแพง แนวโน้มการใช้ Targeted therapy โดยยาซึ่งพัฒนามาจากชีววัตถุที่สามารถเจาะไปที่สารพันธุกรรมของแต่ละบุคคลได้และช่วยต่อชีวิตให้กับผู้ป่วยที่มีราคาแพง
  - การเห็นการเติบโตของตลาดในประเทศที่แข่งขันเรื่องราคาที่ถูกลง ทำให้ไม่สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากลเช่น FDA หรือหากทุนเพื่อการพัฒนาค้นคว้า เสียโอกาสในการส่งออกไปยังต่างประเทศ
- บริการด้านการแพทย์ของไทยยังกระจายตัวไม่ทั่วถึง – เนื่องจากคนไทยยังเน้นพึ่งพาบริการทางการแพทย์ที่โรงพยาบาล

- ผู้รับบริการจากต่างประเทศ จุดแข็งในด้านต่างๆ เป็นโอกาสที่จะดึงดูดชาวต่างชาติเข้ามาใช้บริการด้านการแพทย์และสุขภาพในประเทศไทย
- โครงสร้างประชากรไทยในสังคมผู้สูงอายุ ส่งผลให้มีอุปสงค์ต่อสินค้าประเภทการแพทย์และบริการสุขภาพมากขึ้น ทั้งในด้านการรักษา การฟื้นฟู การทากายภาพบำบัด การส่งเสริมสุขภาพทางด้านโภชนาการ
- ค่าใช้จ่ายด้านการรักษาสุขภาพ มีความต้องการบริการที่จะช่วยให้สามารถดูแลตัวเองและตารางชีวิตด้วยตัวเองได้ ส่งผลให้ประชากรสุขภาพดีขึ้นและอายุยืนยาวขึ้น
- นโยบายจากภาครัฐที่สนับสนุนการลงทุนในธุรกิจแพทย์และบริการสุขภาพ เช่น สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนธุรกิจหมวดต่างๆ หรือกรณีของสำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออกซึ่งให้สิทธิประโยชน์ผู้ลงทุนในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพและการแพทย์ครบวงจร
- ความก้าวหน้าด้านโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลของประเทศ เปิดโอกาสให้สามารถนำเทคโนโลยี Telemedicine มาใช้ รวมถึงระบบ E-pharmacy และ Wearable device โดยเฉพาะสำหรับผู้ป่วยโรคเรื้อรัง รวมถึงการเปิดแพลตฟอร์มบริการทางการแพทย์

- ผู้สูงอายุในไทยอาจมีเงินออมไม่มากนัก มีประชากรกลุ่มสูงวัยเพียงแค่ 10-15 ล้านคน ก็อาจมีเงินออมในกองทุนต่างๆ และอยู่ในระบบประกันสังคม ในขณะที่ประชากรส่วนใหญ่เป็นแรงงานนอกระบบ
- ต้นทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ ต้นทุนอุปกรณ์ทางการแพทย์และวิทยาการเป็นอุปสรรคที่กีดขวางการเข้าสู่ตลาดแข่งขันของผู้แข่งขันหน้าใหม่ (Barriers to entry) ทำให้ธุรกิจที่เริ่มต้นได้ยาก และต้องอาศัยการสร้างความรู้ความคุ้นเคยและความไว้วางใจของผู้รับบริการ
- สิทธิด้านการรักษาพยาบาลในประเทศไทย และระบบประกันสุขภาพครอบคลุมการรักษาพยาบาลเฉพาะการรักษาในสถานพยาบาล ทำให้ผู้ป่วยเลือกใช้บริการดูแลรักษาในโรงพยาบาลมากกว่าเนื่องจากเข้าถึงง่ายและเบิกจ่ายได้สะดวก ส่งผลให้การรับบริการทางการแพทย์ทางเลือก ไม่ได้รับความสนใจจากผู้รับบริการมากนัก
- ค่าใช้จ่ายการต่อต้านสารเคมี – ผู้สูงอายุจำนวนหนึ่งมีทัศนคติต่อต้านหรือหลีกเลี่ยงการพบแพทย์และการรักษาโดยยาแผนปัจจุบัน เนื่องจากมีความเชื่อว่าการรักษาจะเป็นการเพิ่มสารเคมีซึ่งเป็นโทษต่อร่างกาย

# วางแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการในสาขาที่มีศักยภาพ พร้อมกลยุทธ์ต่าง ๆ - กลยุทธ์ธุรกิจการแพทย์และบริการสุขภาพ

## กลยุทธ์เชิงรุก



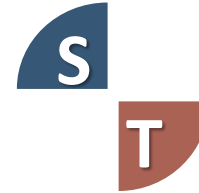
- สร้างพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อขยายตลาดกลุ่มผู้ใช้บริการต่างชาติ
- เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจดูแลผู้สูงอายุที่มีศักยภาพกับตลาดผ่านแพลตฟอร์ม

## กลยุทธ์เชิงแก้ไข



- พัฒนาบุคลากรผู้ดูแลผู้สูงอายุ (Care giver) ที่มีคุณภาพ
- ส่งเสริมการใช้ Telemedicine ให้แพร่หลายมากยิ่งขึ้น
- ดาเนินโครงการในเชิง Regulatory Sandbox สำหรับกิจการที่ยังไม่มีกฎหมายรองรับโดยตรง

## กลยุทธ์เชิงป้องกัน



- สร้างฐานข้อมูลกลางให้ประชาชนสามารถเข้าถึงได้อย่างเท่าเทียม (Symmetry information access)

## กลยุทธ์เชิงรับ



- ยกระดับมาตรฐานของอุตสาหกรรมยาผ่านการส่งเสริมการลงทุนด้านห้องทดลองปฏิบัติการ Laboratory
- ใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลด้านสุขภาพเพื่อคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า
- ส่งเสริมความร่วมมือเพื่อสนับสนุนการบริการสุขภาพในระดับปฐมภูมิ

# แผนยุทธศาสตร์ธุรกิจการแพทย์และบริการสุขภาพ

## วิสัยทัศน์

ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางบริการเพื่อส่งเสริมสุขภาพ (Wellness Hub) แบบครบวงจร ที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัย สามารถสร้างสังคมสุขภาพดีได้อย่างครอบคลุม

## ยุทธศาสตร์

ยุทธศาสตร์ที่ 1 สนับสนุนการ พัฒนาบุคลากรด้านบริการ สุขภาพผู้สูงอายุ

ยุทธศาสตร์ที่ 2 – สนับสนุนการ เชื่อมโยงภาคบริการการแพทย์และ สุขภาพทั้งในแนวระนาบและแนวตั้ง (Horizontal & Vertical) เพื่อเสริมขีด ความสามารถการแข่งขันของภาค บริการตลอดห่วงโซ่อุปทาน

ยุทธศาสตร์ที่ 3 – พัฒนาระบบ นิเวศของภาคการบริการให้ สามารถรองรับนวัตกรรมและ เทคโนโลยี

ยุทธศาสตร์ที่ 4 – ยกระดับการ ให้บริการการแพทย์และสุขภาพ ในประเทศที่ครอบคลุม

## กลยุทธ์

- พัฒนาบุคลากรผู้ดูแล ผู้สูงอายุ (Care giver) ที่มีคุณภาพ

- สร้างพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อขยาย ตลาดกลุ่มผู้ใช้บริการต่างชาติ
- เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจดูแล ผู้สูงอายุที่มีศักยภาพกับตลาดผ่าน แพลตฟอร์ม
- ยกระดับมาตรฐานของ อุตสาหกรรมยาผ่านการส่งเสริม การลงทุนด้าน Laboratory
- ใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลด้าน สุขภาพเพื่อคาดการณ์ความ ต้องการของลูกค้า

- ดำเนินโครงการในเชิง Regulatory Sandbox สำหรับ กิจกรรมที่ยังไม่มีกฎหมาย รองรับโดยตรง

- ส่งเสริมการใช้ Telemedicine ให้แพร่หลายมากยิ่งขึ้น
- สร้างฐานข้อมูลกลางให้ ประชาชนสามารถเข้าถึงได้ อย่างเท่าเทียม (Symmetry information access)
- ส่งเสริมความร่วมมือเพื่อ สนับสนุนการบริการสุขภาพใน ระดับปฐมภูมิ

# การวิเคราะห์ SWOT Analysis สำหรับธุรกิจหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

- การเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย จึงเป็นจุดแข็งสำหรับธุรกิจหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยในการเข้าถึงส่วนประกอบในราคาที่เหมาะสม และรวดเร็ว
- การเข้าถึงประเด็นความต้องการของผู้สูงอายุ/ผู้ป่วย – เนื่องจากประเทศไทยมีผู้สูงอายุ/ผู้ป่วยจำนวนมาก ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าใจถึงข้อมูลความต้องการที่หลากหลายเกี่ยวกับสินค้าประเภทหุ่นยนต์หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่จะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้สูงอายุ

S W

- ความล่าช้าในวิทยาการ หุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ของไทยยังมีเทคโนโลยีที่ล่าช้ากว่าต่างประเทศ
- ความเชื่อมั่นในสินค้า ผู้สูงอายุ/ผู้ดูแลผู้สูงอายุ อาจมีความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะสินค้าจากประเทศตะวันตกที่มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีมากกว่าไทย ทำให้ผู้ประกอบการไทยต้องสร้างความเชื่อมั่นในกลุ่มลูกค้า
- สินค้ามีราคาสูง สินค้าประเภทหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับตลาดผู้สูงอายุในประเทศไทยในปัจจุบันมีราคาที่สูงกว่าก่อนช่วงโควิด-19 จึงทำให้มีอุปสงค์ต่อสินค้าประเภทนี้ค่อนข้างน้อย ประกอบกับผู้สูงอายุในประเทศไทยส่วนใหญ่ไม่ได้มีฐานะร่ำรวย จึงไม่สามารถเข้าถึงสินค้าประเภทนี้ได้ ซึ่งการมีอุปสงค์ต่อสินค้าที่น้อยส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่สามารถใช้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale)
- การนำเทคโนโลยีใช้จริงมีขอบเขตที่จำกัดในวงแคบ – หุ่นยนต์ที่มีอยู่ในปัจจุบันเน้นการใช้งานเพื่อช่วยเหลือด้านการรักษาและการบริการทางการแพทย์ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่มีความซับซ้อนสูงไม่สามารถใช้ได้อย่างแพร่หลายในกลุ่มประชาชน

O T

- นโยบายจากภาครัฐที่สนับสนุนการลงทุนในธุรกิจหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มีนโยบายส่งเสริมธุรกิจหมวดกิจการผลิตชิ้นส่วน Electronic Control and Measurement สำหรับงานอุตสาหกรรม/เกษตร/เครื่องมือแพทย์/ยานพาหนะ/เครื่องมือวิทยาศาสตร์ และสำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก กำหนดให้เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมายที่ได้รับสิทธิประโยชน์ตามมาตรการส่งเสริมการลงทุน
- นโยบายสนับสนุนจากภาครัฐด้านวิทยาศาสตร์ ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนา การพัฒนาผู้ประกอบการ จึงทำให้ผู้ประกอบการได้รับการสนับสนุนทั้งด้านเทคนิคและเงินทุนวิจัยจากหลายหน่วยงาน เช่น สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม
- โครงสร้างประชากรไทยในสังคมผู้สูงอายุ ช่วยเพิ่มอุปสงค์ต่อสินค้าประเภทหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ทั้งหุ่นยนต์เพื่อการรักษา และหุ่นยนต์หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ซึ่งช่วยในการเพิ่มความสะดวกในการดำรงชีวิต

- ข้อจำกัดทางด้านกฎระเบียบและมาตรการควบคุม สินค้าเกี่ยวกับผู้สูงอายุมักถูกจำกัดความเป็นอุปกรณ์การแพทย์ ทำให้การขออนุญาตทะเบียนสินค้า มีกระบวนการด้านเอกสารจำนวนมาก ใช้เวลานาน ประกอบกับสินค้าแต่ละประเภทมีหลายหน่วยงานเป็นผู้รับผิดชอบเรื่องระเบียบต่างๆ จึงต้องติดต่อหลายหน่วยงาน
- ข้อจำกัดเรื่องกำลังซื้อ – ผู้สูงอายุโดยส่วนใหญ่ไม่มีรายได้ และใช้จ่ายโดยเงินของบุตรหลาน จึงมีข้อกังวลเรื่องเงิน ส่งผลให้สินค้าประเภทหุ่นยนต์หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้สูงอายุ ซึ่งส่วนมากมักมีราคาที่สูงกว่าก่อนช่วงโควิด-19 ยังไม่ได้รับความนิยมมากนัก

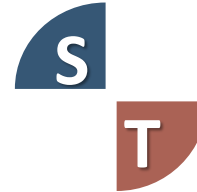
# วางแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการในสาขาที่มี ศักยภาพ พร้อมกลยุทธ์ต่าง ๆ - กลยุทธ์ธุรกิจหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

## กลยุทธ์เชิงรุก



- ดึงดูดการลงทุนในการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต หุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
- พัฒนาหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ความต้องการของผู้บริโภคสูงวัยที่เปลี่ยนไป

## กลยุทธ์เชิงป้องกัน



- ยึดหลักการพัฒนาหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้สูงวัยตาม มาตรฐานสากล

## กลยุทธ์เชิงแก้ไข



- ส่งเสริมการเชื่อมโยงระหว่างภาควิชาการในเทคโนโลยี และนวัตกรรมไปใช้จริง
- ส่งเสริมการพัฒนาทักษะด้านการใช้งานเทคโนโลยีสำหรับผู้สูงวัย

## กลยุทธ์เชิงรับ



- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถส่งต่อ เทคโนโลยีไปใช้จริงได้ในวงกว้าง
- ดำเนินโครงการในเชิง Regulatory Sandbox สำหรับการทดลองทดสอบนวัตกรรม

# แผนยุทธศาสตร์ธุรกิจหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

## วิสัยทัศน์

เทคโนโลยีและนวัตกรรมหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เป็นเครื่องมือสำคัญในการยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุ

## ยุทธศาสตร์

ยุทธศาสตร์ที่ 1 – พัฒนาองค์ความรู้ นวัตกรรม และเทคโนโลยีให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้สูงอายุ

ยุทธศาสตร์ที่ 2 – พัฒนาประสิทธิภาพและยกระดับมาตรฐานของสินค้าในอุตสาหกรรมให้เทียบเท่าสากล

ยุทธศาสตร์ที่ 3 – พัฒนาระบบนิเวศของภาคบริการให้สามารถรองรับนวัตกรรมและเทคโนโลยี

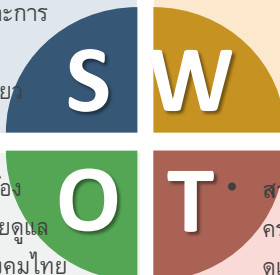
## กลยุทธ์

- ส่งเสริมการเชื่อมโยงระหว่างภาควิชาการ
- พัฒนาหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ความต้องการของผู้บริโภคสูงวัยที่เปลี่ยนไป
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถส่งต่อเทคโนโลยีไปใช้จริงได้ในวงกว้าง
- ส่งเสริมการพัฒนาทักษะด้านการใช้งานเทคโนโลยีสำหรับผู้สูงอายุ
- ดึงดูดการลงทุนในการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
- ยึดหลักการพัฒนาหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้สูงอายุตามมาตรฐานสากล
- ดาเนินโครงการในเชิง Regulatory Sandbox สำหรับการทดลองทดสอบนวัตกรรม



# การวิเคราะห์ SWOT Analysis สำหรับธุรกิจการแพทย์ที่พักอาศัยและไลฟ์สไตล์

- ประสิทธิภาพของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย มีหลายบริษัทที่ทำธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสามารถนำมาต่อยอดในธุรกิจที่พักอาศัยและไลฟ์สไตล์สำหรับผู้สูงอายุได้ ด้วยต้นทุนที่ไม่ได้เพิ่มสูงขึ้นจากอสังหาริมทรัพย์แบบปกติมากนัก
- พื้นที่ที่เป็นมิตรต่อผู้สูงอายุ ยังมีพื้นที่ในชนบทหรือชานเมืองจำนวนมากที่สามารถพัฒนาเป็นที่พำนักอาศัยและไลฟ์สไตล์สำหรับผู้สูงอายุได้
- ความพร้อมของธุรกิจในช่วงโซ่ ทั้งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจสถานพยาบาลและบริการสุขภาพ ธุรกิจวัสดุก่อสร้างและเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งประเทศไทยมีความพร้อมจากกลุ่มธุรกิจเหล่านี้ ส่งผลให้สินค้ามีความหลากหลายและคุณภาพเหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ
- การบริการที่เป็นเลิศ บุคลากรด้านการบริการ วัฒนธรรมที่ส่งผลต่อการบริการที่เป็นมิตร ธุรกิจไลฟ์สไตล์สำหรับผู้สูงอายุ เช่น การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ศูนย์สุขภาพต่างๆ จึงมีความพร้อมขององค์ประกอบด้านการบริการ
- ความพร้อมของธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยตรง เช่น อุตสาหกรรมสมุนไพร สปาร์ และการผลิตบุคลากรเพื่อการทำงานในธุรกิจสปาและนวดแผนไทยทั้งบุคลากรในระดับผู้บริหาร และพนักงานนวด รวมทั้งธุรกิจที่สนับสนุนและส่งเสริม ได้แก่ การท่องเที่ยว โรงแรมและที่พัก มีศักยภาพและความเข้มแข็ง



- รูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ เช่น ธุรกิจประเภท Case management สำหรับผู้ที่มีความต้องการความช่วยเหลือในชีวิตประจำวัน ให้ความช่วยเหลือสำหรับผู้ที่ไม่มียุทธศาสตร์คอยดูแล ยังเป็นธุรกิจที่ยังไม่มีในประเทศไทย มีโอกาสเติบโตมากสอดคล้องกับบริบทของสังคมไทย ที่มีลักษณะเป็นครอบครัวเดี่ยวมากยิ่งขึ้น
- นโยบายจากภาครัฐที่สนับสนุนการลงทุนในธุรกิจประเภทที่พักอาศัยและไลฟ์สไตล์ ผู้ลงทุนในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวกลุ่มรายได้ดีและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพได้รับสิทธิประโยชน์ตามมาตรการส่งเสริมการลงทุนในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก
- ลูกค้าผู้สูงอายุจากต่างประเทศ ปัจจุบันนี้ มีชาวต่างชาติใช้ชีวิตยามเกษียณที่เมืองไทยมากขึ้น เนื่องจากการมีค่าครองชีพที่ต่ำ การมีสถานที่ท่องเที่ยวที่หลากหลาย และความ เป็นมิตรต่อชาวต่างชาติ จึงเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจที่พักอาศัยและไลฟ์สไตล์สำหรับผู้สูงอายุ ที่จะเป็นลูกค้าในระยะยาวและมีกำลังจ่ายสูง
- ข้อได้เปรียบด้านธรรมชาติและวัฒนธรรมที่โดดเด่น - เปิดโอกาสให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ Spirituality เช่น การท่องเที่ยว Training โยคะ การทาสมาธิ และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับศาสนา

- ขาดต้นแบบวิถีชีวิตการดูแลสุขภาพ การสร้างที่พักอาศัยที่มาพร้อมกับไลฟ์สไตล์ยังไม่สามารถสร้างเป็นชุมชนตัวอย่างซึ่งมีคนมาอยู่จริง ที่สะท้อนวิถีชีวิตการดูแลสุขภาพ ส่งเสริมการออกกำลังกาย และมีโปรแกรมสุขภาพที่ครอบคลุมด้านจิตใจ
- อันดับด้านความปลอดภัยของนักท่องเที่ยว จากการจัดอันดับของ World Economic Forum ประเทศไทยถูกจัดอันดับความปลอดภัยสำหรับนักท่องเที่ยวอยู่ที่อันดับ 118 จาก 136 ประเทศ
- บริการขนส่งสาธารณะที่ยังตามหลังประเทศพัฒนาแล้ว บริการขนส่งสาธารณะที่เอื้อต่อการเดินทางของผู้สูงอายุ ยังกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพฯและเมืองใหญ่
- ขาดการวิจัยและพัฒนาในด้านสุขภาพเพื่อให้บริการท่องเที่ยวสุขภาพ ขาดการแปลงข้อมูลที่ได้จากการวิจัยไปสู่การพัฒนา นโยบายและการปฏิบัติ

- สวัสดิการด้านการดูแลสุขภาพในประเทศไทยที่จำกัด และระบบประกันสุขภาพครอบคลุมการรักษาพยาบาลเฉพาะการรักษาในสถานพยาบาล ทำให้ผู้ป่วยเลือกใช้บริการดูแลรักษาในโรงพยาบาลมากกว่าเนื่องจากเข้าถึงง่ายและเบิกจ่ายได้สะดวก ส่งผลให้สถานบริการสำหรับผู้สูงอายุ ไม่ได้ได้รับความสนใจมากนัก
- ค่านิยมของสังคมไทยเรื่องความกตัญญู และการดูแลบุพการีด้วยตัวเอง จึงไม่นิยมให้ผู้สูงอายุพำนักอาศัยตามลำพัง แม้ว่าปัจจุบันจะมีการยอมรับมากขึ้น แต่ข้อนี้ยังเป็นข้อจำกัดสำคัญต่อการเติบโตของธุรกิจประเภทที่พักอาศัยและไลฟ์สไตล์สำหรับผู้สูงอายุ
- ข้อจำกัดเรื่องกำลังซื้อ ผู้สูงอายุโดยส่วนใหญ่ไม่มีรายได้ และใช้จ่ายโดยเงินของบุตรหลาน จึงมีความกังวลที่จะใช้จ่ายด้านไลฟ์สไตล์เชิงป้องกันสุขภาพ
- มุมมองด้านคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุในภาพรวม ปัจจุบันเน้นไปที่ระดับของการพึ่งพิงในการใช้ชีวิตประจำวัน การจัดการและรักษาอาการป่วย ยังขาดทัศนคติของคนทั้งในฝั่งอุปสงค์และอุปทานว่าคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้สูงอายุต้องเริ่มจากการปรับเปลี่ยนไลฟ์สไตล์และการมุ่งเน้นการป้องกันปัญหาสุขภาพ

# ร่างแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการในสาขาที่มีศักยภาพ พร้อมกลยุทธ์ต่าง ๆ - กลยุทธ์ธุรกิจการพัฒนาที่ปักอาศัยและไลฟ์สไตล์

## กลยุทธ์เชิงรุก



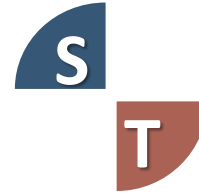
- สนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงธุรกิจในเศรษฐกิจสูงวัย (Meetings, incentives, conferences and exhibitions)
- ส่งเสริมการอบรมการออกแบบการบริการให้ผู้ประกอบการธุรกิจไลฟ์สไตล์สุขภาพ
- นานาเสนอบริการรูปแบบใหม่ตามความต้องการเฉพาะบุคคล
- ส่งเสริมเส้นทางท่องเที่ยวสุขภาพเชื่อมโยงกับจังหวัดเมืองรองเพื่อขยายพื้นที่ทางธุรกิจ

## กลยุทธ์เชิงแก้ไข



- พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่าง ๆ ของภาคการบริการท่องเที่ยวให้พร้อมรองรับนักท่องเที่ยวผู้สูงอายุ
- เชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานการท่องเที่ยวและไลฟ์สไตล์เชิงสุขภาพผ่านการจัดการระบบฐานข้อมูลสารสนเทศและความรู้
- การสร้างต้นแบบวิถีชีวิตการดูแลสุขภาพในระดับชุมชน

## กลยุทธ์เชิงป้องกัน



- พัฒนาบริการสำหรับกลุ่มผู้บริโภครายได้ทุกระดับ
- สนับสนุนการสร้างมาตรฐานด้านการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน

## กลยุทธ์เชิงรับ



- สนับสนุนให้ผู้ประกอบการใช้ประโยชน์จากข้อมูลการท่องเที่ยว

# แผนยุทธศาสตร์ธุรกิจการพัฒนาที่พักอาศัยและไลฟ์สไตล์

## วิสัยทัศน์

สินค้าและบริการที่เกี่ยวกับที่พักอาศัย ไลฟ์สไตล์ และการท่องเที่ยว สะท้อนให้เห็นถึงอิสรภาพในการใช้ชีวิตของผู้สูงวัย โดยวางอยู่บนพื้นฐานของความปลอดภัย

## ยุทธศาสตร์

ยุทธศาสตร์ที่ 1 – เสริมสร้างทักษะและความรู้ให้แก่บุคลากรและผู้ประกอบการ

ยุทธศาสตร์ที่ 2 – สนับสนุนการเชื่อมโยงภาคธุรกิจทั้งในแนวนอนและแนวตั้ง (Horizontal & Vertical) เพื่อเสริมขีดความสามารถการแข่งขันของภาคอุตสาหกรรมและบริการตลอดห่วงโซ่อุปทาน

ยุทธศาสตร์ที่ 3 – พัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะของบุคคล (Customization)

ยุทธศาสตร์ที่ 4 – สร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจการพัฒนาที่พักอาศัยและไลฟ์สไตล์

## กลยุทธ์

- ส่งเสริมการอบรมการออกแบบการบริการให้ผู้ประกอบการธุรกิจไลฟ์สไตล์สุขภาพ
- สนับสนุนให้ผู้ประกอบการใช้ประโยชน์จากข้อมูลการท่องเที่ยว
- สนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงธุรกิจในเศรษฐกิจสูงวัย
- ส่งเสริมเส้นทางท่องเที่ยวสุขภาพเชื่อมโยงกับจังหวัดเมืองรองเพื่อขยายพื้นที่ทางธุรกิจ
- เชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานการท่องเที่ยวและไลฟ์สไตล์เชิงสุขภาพผ่านการจัดหาระบบฐานข้อมูลสารสนเทศและความรู้
- นำเสนอบริการรูปแบบใหม่ตามความต้องการเฉพาะบุคคล
- พัฒนาบริการสำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ทุกระดับ
- พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่างๆ ของภาคการท่องเที่ยวให้พร้อมรองรับนักท่องเที่ยวผู้สูงอายุ
- สร้างต้นแบบวิถีชีวิตการดูแลสุขภาพในระดับชุมชน
- สนับสนุนการสร้างมาตรฐานการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน

# การวิเคราะห์ SWOT Analysis สำหรับธุรกิจอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภค

- ความหลากหลายและความมั่นคงทางอาหาร ทั้งด้านเนื้อสัตว์ ผัก และผลไม้ รวมถึงมีวัตถุดิบในการผลิตที่เพียงพอ จึงมีความพร้อมในด้านวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อการบริโภค
- ความพร้อมของห่วงโซ่มูลค่า ประเทศไทยมีผู้ประกอบการที่เกี่ยวกับธุรกิจอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภค ตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ เช่น ธุรกิจวัตถุดิบ ธุรกิจแปรรูป ธุรกิจบรรจุภัณฑ์ ธุรกิจรับจ้างผลิต เป็นต้น ซึ่งห่วงโซ่มูลค่ามีความเชื่อมโยงกัน ทำให้เป็นความพร้อมของธุรกิจสินค้าสำหรับผู้สูงอายุ
- การลงทุนที่ต่ำกว่าธุรกิจประเภทอื่นๆ ธุรกิจอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าธุรกิจสำหรับผู้สูงอายุในประเภทอื่นๆ ซึ่งผู้ผลิตสามารถพัฒนาต่อยอดจากธุรกิจเดิม หรือการพัฒนาธุรกิจใหม่ที่ไม่ได้ลงทุนสูงมากนัก และมีธุรกิจรับจ้างผลิตในประเทศไทย จึงทำให้ธุรกิจประเภทนี้สามารถมีผู้เล่นใหม่ได้ง่ายกว่าธุรกิจสำหรับผู้สูงอายุประเภทอื่นๆ



- ความน่าเชื่อถือของสินค้า สินค้าหลายชนิดยังขาดเอกสารการทดลองและข้อมูลทางวิทยาศาสตร์ที่น่าเชื่อถือ จึงไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้
- ตลาดที่ค่อนข้างเล็ก ผู้ประกอบการมักผลิตเพื่อผู้สูงอายุภายในประเทศ ส่งผลให้มีตลาดสินค้าที่ค่อนข้างเล็ก ในเชิงเปรียบเทียบ ส่งผลให้สินค้ามีราคาสูง เนื่องจากไม่ได้ใช้ประโยชน์จากหลักการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) จากการผลิตสินค้าจำนวนมากในลักษณะเดียวกับสินค้าสำหรับคนวัยอื่นๆ
- ขาดการวิจัยและพัฒนา โดยส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากข้อจำกัดของการจ้างจากสถาบันภาควิชาการ ที่มักไม่ได้ผลงานที่สามารถนำไปพัฒนาต่อเป็นผลิตภัณฑ์ได้
- ทักษะคิดของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการจำนวนมากที่ยังไม่สามารถตอบสนองกับตลาดในระดับโลก หรือขาด Global Mindset จำเป็นต้องสร้างความตระหนักรู้ต่อแบรนด์ในด้านคุณภาพของสินค้าไทยจากฐานผู้บริโภคที่มีอยู่



- ค่านิยมเรื่องผลข้างเคียงของยาแผนปัจจุบัน ในภาพรวมตลาดสินค้าประเภทอาหารเสริมและยาสมุนไพรสำหรับผู้สูงอายุเติบโตมากขึ้น เนื่องจากค่านิยมเรื่องการใส่ใจสุขภาพและความกังวลต่อผลข้างเคียงของยาแผนปัจจุบัน
- ความสามารถในการซื้อสินค้าโดยผู้สูงอายุ ในปัจจุบัน กำลังซื้อผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้น และผู้สูงอายุสามารถเข้าถึงสื่อในการซื้อสินค้ามากขึ้น เช่น ช่องทางการซื้อออนไลน์ และการซื้อผ่านทางรายการโทรทัศน์ (TV Shopping) ทำให้สินค้าประเภทอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคมีโอกาสทางตลาดมากขึ้น
- ตลาดสินค้าประเทศเพื่อนบ้าน ปัจจุบันสินค้าจากประเทศไทยได้รับการยอมรับจากประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าสุขภาพจากประเทศไทย ที่สามารถเจาะตลาดประเทศเพื่อนบ้านได้ เช่น น้ำมันรำข้าว สารสกัดจากมังคุด น้ำมันมะพร้าว ซึ่งเป็นสินค้าดั้งเดิมของไทยและสินค้าที่แสดงความเป็นไทย
- นโยบายจากภาครัฐที่สนับสนุนการลงทุนในธุรกิจประเภทอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภค เช่น นโยบายให้สิทธิประโยชน์ในการลงทุนของ BOI ในประเภทกิจการผลิตอาหารทางการแพทย์ (Medical Food) หรือผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร (Food Supplement) รวมถึงมาตรการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารของ EEC

- ข้อจำกัดทางด้านกฎระเบียบและมาตรการควบคุม – กระบวนการขอรับรองมาตรฐานมีความไม่ชัดเจนในรายละเอียดของเอกสารหน่วยงานที่ต้องการที่ภาคเอกชนจะต้องเตรียมการ ที่อาจส่งผลให้เกิดความล่าช้า ในการขออนุญาตหรือจดทะเบียนสินค้า
- ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารสำหรับผู้สูงอายุมีค่าใช้จ่ายในการวิจัยค่อนข้างสูง เฉพาะผู้ประกอบการรายย่อยอาจมีสัดส่วนการลงทุนสูง R&D ถึงร้อยละ 20 ของการลงทุนทั้งหมด
- ข้อจำกัดของตลาดสินค้าสำหรับผู้สูงอายุ ตลาดสินค้าสำหรับผู้สูงอายุโดยตรงยังมีอยู่อย่างจำกัดในหลายพื้นที่ แต่จะเป็นการจำหน่ายในตลาดกึ่งสุขภาพ
- สถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน อาหารสุขภาพและสินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับผู้สูงอายุมีราคาสูง แต่ผู้สูงอายุส่วนใหญ่ไม่ได้มีรายได้สูง จึงเป็นข้อจำกัดในการจูงใจการผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มและราคาสูง
- ขาดเงินทุนและเทคโนโลยีการผลิต ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า โดยเฉพาะผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs)

# ร่างแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการในสาขาที่มีศักยภาพ พร้อมกลยุทธ์ต่าง ๆ - กลยุทธ์ธุรกิจอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภค

## กลยุทธ์เชิงรุก



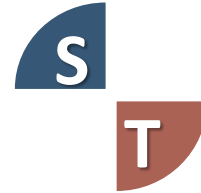
- เพิ่มมูลค่าสินค้าอาหารไทยเดิมด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการผู้สูงวัย
- ผลักดันสินค้าอาหารเพื่อผู้สูงวัยขึ้นสู่แพลตฟอร์มในระดับสากล
- นาเสนอสินค้าอาหารและอุปโภคบริโภคสำหรับผู้สูงวัยในช่องทางกายภาพ
- สร้างพันธมิตรทางธุรกิจทั้งห่วงโซ่อุปทาน

## กลยุทธ์เชิงแก้ไข



- ศึกษาและทำความเข้าใจพฤติกรรมของกลุ่มผู้สูงอายุ
- ขยายตลาดสินค้าสำหรับผู้สูงวัยในประเทศและประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาค
- ดึงดูดการลงทุนในการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตอุตสาหกรรมอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับผู้สูงวัย

## กลยุทธ์เชิงป้องกัน



- จับคู่ธุรกิจกับบริษัท ท้องถิ่นในต่างประเทศ
- พัฒนาสินค้าอาหารใหม่และสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า

## กลยุทธ์เชิงรับ



- ส่งเสริมการนางานวิจัยและพัฒนามาใช้ในภาคอุตสาหกรรมอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับผู้สูงวัย
- ส่งเสริมความรู้ด้านมาตรฐานอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภค

# แผนยุทธศาสตร์ธุรกิจอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภค

## วิสัยทัศน์

ใช้ประโยชน์จากจุดเด่นด้านเอกลักษณ์ทางอาหาร ด้านความมั่นคงด้านการเป็นแหล่งวัตถุดิบ เพื่อการเป็นศูนย์กลางด้านอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับผู้สูงวัย

## ยุทธศาสตร์

ยุทธศาสตร์ที่ 1 – พัฒนาการความรู้ของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมให้เท่าทันตลาด

ยุทธศาสตร์ที่ 2 – พัฒนาประสิทธิภาพและมาตรฐานของสินค้าในอุตสาหกรรมด้วยเทคโนโลยี

ยุทธศาสตร์ที่ 3 – ส่งเสริมการเชื่อมโยงการผลิตและการตลาดด้วยการพัฒนาระบบนิเวศของอุตสาหกรรมตลอดห่วงโซ่

## กลยุทธ์

- ศึกษาและทำความเข้าใจพฤติกรรมของกลุ่มผู้สูงอายุ
- ส่งเสริมความรู้ด้านมาตรฐานอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภค

- เพิ่มมูลค่าสินค้าอาหารไทยเดิมด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการผู้สูงวัย
- ส่งเสริมการงานวิจัยและพัฒนามาใช้ในภาคอุตสาหกรรมอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับผู้สูงวัย
- พัฒนาสินค้าอาหารใหม่และสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า
- ดึงดูดการลงทุนในการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตอุตสาหกรรมอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับผู้สูงวัย

- ผลักดันสินค้าอาหารสำหรับผู้สูงวัยขึ้นสู่แพลตฟอร์มในระดับสากล
- นาเสนอสินค้าอาหารและอุปโภคบริโภคสำหรับผู้สูงวัยในช่องทางกายภาพ
- สร้างพันธมิตรทางธุรกิจทั้งห่วงโซ่อุปทาน
- ขยายตลาดสินค้าสำหรับผู้สูงวัยในประเทศและประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาค
- จับคู่ธุรกิจกับบริษัท ท้องถิ่นในต่างประเทศ

# การวิเคราะห์ SWOT Analysis สำหรับธุรกิจบริการด้านการเงิน และการประกันภัย

- ประสิทธิภาพของภาคธุรกิจ ผลผลิตที่ประกกันภัยในประเทศไทยในปัจจุบัน มีการแข่งขันค่อนข้างสูง ทำให้ภาคธุรกิจมีการพัฒนาและปรับตัวอยู่เสมอ และมีผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับผู้สูงอายุหลายประเภท

- ผลผลิตและการให้บริการทางการเงินและประกกันภัยสำหรับผู้สูงอายุมีข้อผูกพันในระยะยาว จึงมีข้อกังวลเรื่องการหาบริษัทพันธมิตร ที่จะต้องมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจในระยะยาว
- ความไม่เป็นที่นิยมของผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับผู้สูงอายุ สินเชื่อประเภท Reverse Mortgage ยังไม่มีธนาคารใดสนใจให้บริการเท่าที่ควร เนื่องจากมีความต้องการใช้บริการประเภทนี้ในประเทศน้อย
- ข้อจำกัดของผลิตภัณฑ์ทางการเงินประเภท Reverse Mortgage ธนาคารมีความเสี่ยงในการบริหารจัดการมูลค่าของสินทรัพย์ในอนาคต เนื่องจากสภาพและมูลค่าของบ้านอาจลดลงอย่างมากในระยะเวลา 20 ปี
- บริการทางการเงินสำหรับผู้สูงวัยยังมีจำกัด โดยส่วนใหญ่จะเป็นไปในรูปแบบของประกกันภัย

- พฤติกรรมการบริโภคที่เปลี่ยนไป เป้าหมายในการออมเงินของประชาชนฐานราก เป็นไปเพื่อเก็บไว้ใช้จ่ายเกษียณ และแนวโน้มการเกษียณที่ช้าลงเปิดโอกาสให้ธุรกิจการให้คำปรึกษาและวางแผนการจัดการทางการเงิน
- นโยบายลดหย่อนภาษีเงินได้ ภาครัฐได้กำหนดนโยบายสนับสนุนการออมและการซื้อประกกัน โดยให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี ส่งผลให้ธุรกิจประกกันชีวิตและเงินออมยามเกษียณยังคงสามารถเติบโต
- ค่ารักษาพยาบาลที่ค่อนข้างแพง ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อประกกันสุขภาพ เนื่องจากผู้สูงอายุเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงที่จะเจ็บป่วยในโรคร้ายแรงที่มีค่าใช้จ่ายในการรักษาที่ค่อนข้างสูง ทำให้ธุรกิจประกกันประกกันภัยเป็นที่นิยมสำหรับการเตรียมตัวเข้าสู่การเป็นผู้สูงอายุ

- การไม่มีมาตรการสนับสนุนจากรัฐ ทำให้ธนาคารพาณิชย์ และบริษัทประกกันไม่สนใจในการออกผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุ ทั้ง Reverse mortgage, Mortgage Insurance และผลิตภัณฑ์อื่นๆ
- ผู้ขอสินเชื่อไม่นิยมใช้บริการ - อัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to value หรือ LTV) ของบ้านที่จำใช้บริการ Reverse Mortgage มักประเมินได้ค่อนข้างต่ำ ทำให้ผู้สูงอายุจะได้เงินในแต่ละเดือนค่อนข้างน้อย จึงทำให้ผู้ขอสินเชื่ออาจเลือกใช้วิธีการอื่นๆ
- ค่านิยมของคนไทยที่ไม่นิยมซื้อบ้านมือสอง ส่งผลให้ธนาคารการมีปัญหาในการขายบ้านทอดตลาด เนื่องจากขัดกับความเชื่อและค่านิยมของคนไทย
- ค่าใช้จ่ายด้านการรักษาพยาบาลที่สูง สำหรับผู้ป่วยกลุ่มเฉพาะที่ต้องใช้ยาที่มีราคาแพง
- สูงวัยในยุคปัจจุบันยังมีความนิยมที่ใช้บริการในสาขาของธนาคารมากกว่าช่องทางออนไลน์ จึงไม่สามารถสร้างแรงจูงใจในการพัฒนานวัตกรรมการเงินของผู้ให้บริการ

# ร่างแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการในสาขาที่มี ศักยภาพ พร้อมกลยุทธ์ต่าง ๆ - กลยุทธ์ธุรกิจบริการด้านการเงิน และการประกันภัย

## กลยุทธ์เชิงรุก



- สร้างทางเลือกด้านบริการทางการเงินให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้สูงวัยและครอบครัว
- ปรับปรุงรูปแบบการให้บริการที่เป็นมิตรกับผู้สูงวัย

## กลยุทธ์เชิงแก้ไข



- ผู้ประกอบการธุรกิจบริการด้านการเงิน และการประกันภัย กระตุ้นการสื่อสารเรื่องการเงินในรูปแบบที่เข้าใจง่าย

## กลยุทธ์เชิงป้องกัน



- ใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลด้านสุขภาพ เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมและสามารถลดต้นทุนด้านการรักษา

## กลยุทธ์เชิงรับ



- ส่งเสริมทักษะด้านดิจิทัลและความรู้ด้านการเงินของผู้สูงอายุ



# แผนยุทธศาสตร์ธุรกิจบริการด้านการเงิน และการประกันภัย

## วิสัยทัศน์

พัฒนาธุรกิจบริการด้านการเงิน และการประกันภัยที่ช่วยวางแผนการใช้ชีวิตอย่างมีประสิทธิภาพ และเสริมสร้างความมั่นคงทางการเงินที่ยั่งยืน

## ยุทธศาสตร์

ยุทธศาสตร์ที่ 1 – พัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะของบุคคล (Customization)

ยุทธศาสตร์ที่ 2 – สร้างสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการเติบโตของอุปสงค์ด้านบริการด้านการเงิน และการประกันภัย

## กลยุทธ์

- สร้างทางเลือกด้านบริการทางการเงินให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้สูงวัยและครอบครัว
- ใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลด้านสุขภาพเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมและสามารถลดต้นทุนด้านการรักษา
- การปรับปรุงรูปแบบการให้บริการที่เป็นมิตรกับผู้สูงวัย
- สร้างความรู้ความเข้าใจ และความตระหนักเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินผ่านสื่อสารในรูปแบบที่เข้าใจง่าย
- ส่งเสริมทักษะด้านดิจิทัลและความรู้ด้านการเงินของผู้สูงอายุ

# แผนยุทธศาสตร์การส่งเสริมเศรษฐกิจสูงวัย

ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสินค้าและบริการแบบครบวงจรสำหรับผู้สูงวัย ที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัย และเป็นรากฐานของการสร้างสังคมสุขภาพดีอย่างครอบคลุม

- |  |  |  |   |   |   |
|--|--|--|---|---|---|
| <p><b>1</b> ผลักดันให้ไทยเป็นศูนย์กลางบริการเพื่อส่งเสริมสุขภาพ (Wellness Hub) สำหรับผู้สูงวัยแบบครบวงจร</p> | <p><b>2</b> สร้างความเข้มแข็งให้กับอุตสาหกรรมหุ่นยนต์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อยกระดับนวัตกรรมและเทคโนโลยีสำหรับผู้สูงวัย</p> | <p><b>3</b> ส่งเสริมการพัฒนาที่พักอาศัย ไลฟ์สไตล์ และการท่องเที่ยว ที่สะท้อนอิสรภาพในการใช้ชีวิตของผู้สูงวัย</p> | <p><b>4</b> ผลักดันให้อุตสาหกรรมอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับผู้สูงวัยเติบโตในตลาดโลก ด้วยจุดเด่นด้านเอกลักษณ์และความมั่นคงทางวัตถุดิบ</p> | <p><b>5</b> สนับสนุนการพัฒนาธุรกิจบริการด้านการเงิน และการประกันภัยที่ช่วยวางแผนชีวิตและสร้างความมั่นคงทางการเงินของผู้สูงวัย</p> | <p><b>6</b> ส่งเสริมการใช้ชีวิตที่เป็นอิสระและพึ่งพิงตัวเองได้ ของผู้สูงอายุหลังวัยเกษียณ</p> |
|--|--|--|---|---|---|

- กลยุทธ์**
1. สนับสนุนการพัฒนาบุคลากรด้านบริการสุขภาพผู้สูงอายุ
  2. สนับสนุนการเชื่อมโยงภาคบริการการแพทย์และสุขภาพทั้งในแนวระนาบและแนวตั้ง เพื่อเสริมขีดความสามารถการแข่งขันของภาคบริการตลอดห่วงโซ่อุปทาน
  3. พัฒนาระบบนิเวศของภาคการบริการให้สามารถรองรับนวัตกรรมและเทคโนโลยี
  4. ยกระดับการให้บริการการแพทย์และสุขภาพในประเทศที่ครอบคลุม

1. พัฒนาองค์ความรู้ นวัตกรรม และเทคโนโลยีให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้สูงวัย
2. พัฒนาประสิทธิภาพและยกระดับมาตรฐานของสินค้าในอุตสาหกรรมให้เทียบเท่าสากล
3. พัฒนาระบบนิเวศของภาคการบริการให้สามารถรองรับนวัตกรรมและเทคโนโลยี

1. เสริมสร้างทักษะและความรู้ให้แก่บุคลากรและผู้ประกอบการภาคธุรกิจทั้งในแนวระนาบและแนวตั้ง เพื่อเสริมขีดความสามารถการแข่งขันของภาคอุตสาหกรรมและบริการตลอดห่วงโซ่อุปทานอุปทาน
3. พัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะของบุคคล
4. สร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจการพัฒนาที่พักอาศัยและไลฟ์สไตล์

1. พัฒนาองค์ความรู้ของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมให้เท่าทันตลาด
2. พัฒนาประสิทธิภาพและมาตรฐานของสินค้าในอุตสาหกรรมด้วยเทคโนโลยี
3. ส่งเสริมการเชื่อมโยงการผลิตและการตลาด ด้วยการพัฒนาระบบนิเวศของอุตสาหกรรมตลอดห่วงโซ่

1. พัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะของบุคคล (Customization)
2. สร้างสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการเติบโตของอุปสงค์ด้านบริการด้านการเงิน และการประกันภัย

1. สนับสนุนการเรียนรู้ตลอดชีวิตสำหรับผู้สูงวัย (Life-long learning)
2. ส่งเสริมให้ภาคธุรกิจให้ใช้ประโยชน์จากแรงงานสูงวัยที่ยังพร้อมทำงาน

# ภาพรวมโอกาสทางธุรกิจในเศรษฐกิจสูงวัย

## ธุรกิจบริการที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้สูงวัยที่อาศัยอยู่โดยลำพัง

แนวโน้มที่เพิ่มขึ้นของจำนวนผู้สูงวัยที่ไม่มีบุตรคอยดูแลทำให้เกิดความต้องการด้านบริการที่ช่วยจัดการชีวิตประจำวันเฉพาะด้าน (Case management) ซึ่งเป็นธุรกิจที่ยังไม่มีในประเทศไทย เช่น ผู้ช่วยจัดการด้านการเงิน นอกจากนี้ การพัฒนาที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงวัยบนแนวคิด Co-housing สามารถแบ่งปันสาธารณูปโภคและบริการเฉพาะด้านที่จำเป็นสำหรับผู้สูงวัยภายในชุมชนเพื่อลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน

## ธุรกิจสินค้าที่ตอบสนองต่อความต้องการอันเนื่องมาจากเงื่อนไขทางกายภาพของผู้สูงวัย

การพัฒนาที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมกับผู้สูงวัยยังคงเป็นธุรกิจที่จะเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับที่พักอาศัย เช่น วัสดุก่อสร้างและเฟอร์นิเจอร์ ที่ออกแบบขึ้นเพื่อรองรับความเสี่ยงด้านสุขภาพที่อาจเกิดจากการเสื่อมถอยของร่างกาย รวมถึงอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และหุ่นยนต์ที่ใช้ภายในบ้าน ซึ่งช่วยลดความปลอดภัยและสุขภาพของผู้สูงอายุ สามารถแจ้งเตือนเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน

## ธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภคที่สะท้อนให้เห็นถึงการรักษาสุขภาพ

แนวโน้มการบริโภคผักและผลไม้ที่เป็นสินค้าเกษตรอินทรีย์ยังคงเติบโตในไทยอย่างต่อเนื่อง จึงเป็นโอกาสสำคัญของธุรกิจที่สามารถใช้จุดขายของการใช้วัตถุดิบออร์แกนิก เช่น เครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์ดูแลผิว สำหรับผู้สูงวัย นอกจากนี้ การเป็นฐานการผลิตวัตถุดิบด้านอาหารและเอกลักษณ์ของอาหารไทยเป็นจุดแข็งที่ช่วยให้ธุรกิจเติบโตในตลาดต่างประเทศหากสามารถสร้างจุดขายของอาหารไทยที่เป็นอาหารเพื่อสุขภาพได้

# แนวทางการปรับตัวของภาคธุรกิจในสังคมสูงวัย

จากการศึกษาพบว่าสินค้าหรือบริการสำหรับผู้สูงอายุที่ดำเนินการโดยภาคเอกชนส่วนใหญ่ ยังคงเน้นกลุ่มเป้าหมายที่มีระดับรายได้ค่อนข้างสูง ซึ่งทำให้ยังมีกลุ่มผู้สูงอายุที่จำนวนมากที่ไม่สามารถเข้าถึงได้ หากผู้ประกอบการสามารถออกแบบธุรกิจที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ของตลาดสูงวัยเข้าถึงได้ จะเป็นช่องทางการทำ ธุรกิจที่สร้างมูลค่ามาก และช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุในภาพรวมได้

ทำให้เกิดการตกลงระหว่างบริษัทยากับบริษัทประกันสุขภาพได้ โดยใช้ประโยชน์จาก Demand forecast ของประชากรตามช่วงอายุวัยจากฐานข้อมูลของบริษัทประกันภัยเปิดโอกาสสำหรับ Advanced commitment เพื่อการเจรจาให้ได้ราคาของสินค้าที่ถูกลง จะช่วยเพิ่มโอกาสสำหรับธุรกิจด้านการดูแลสุขภาพและลดภาระค่าใช้จ่ายของผู้ป่วยได้

พัฒนาสินค้าและบริการสำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ทุกระดับ

ใช้ต้นทุนทางสังคมที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลด้านสุขภาพของผู้สูงอายุ

สร้างความเข้าใจที่แท้จริงเกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภคสูงวัย

ใช้ประโยชน์จากแรงงานสูงวัยซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์สูงและยังพร้อมทำงาน นอกจากนี้ยังได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีจากการจ้างงานผู้ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป โดยออกแบบลักษณะการทำงานที่มีความยืดหยุ่นขึ้นเหมาะกับรูปแบบการใช้ชีวิตและเงื่อนไขทางร่างกาย มีการพัฒนาทักษะเพื่อเตรียมความพร้อมให้สามารถปรับตัวตามแนวโน้มทางเศรษฐกิจและเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

โลกของคนสูงวัยไม่ใช่แค่เรื่องการใช้ชีวิตหลังเกษียณ แต่เป็นแนวโน้มการเรียนรู้ตลอดชีวิตและความคุ้นชินกับเทคโนโลยี นอกจากนี้ จะต้องเข้าใจเงื่อนไขทางกายภาพที่ส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวัน เป็นโจทย์ให้กับสินค้าและบริการที่ต้องมาพร้อมกับนวัตกรรมที่ทำให้ผู้สูงอายุรู้สึกถึงความสามารถในการใช้ชีวิตอย่างอิสระ

# แนวทางพัฒนาของภาคธุรกิจในสังคมสูงวัย

ยึดหลักการพัฒนาสินค้าและบริการ  
สำหรับผู้สูงวัยตามมาตรฐานสากล

พัฒนาสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับมาตรฐานในระหว่างประเทศเพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคต่างชาติได้ ปัจจุบันไอเอสโอได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการวิชาการ ISO/TC 314 – Ageing Society มีเป้าหมายในการพัฒนามาตรฐานและแนวทางการแก้ไขปัญหาในสาขาต่างๆ นอกจากนั้นการพัฒนาสินค้าและบริการควรเป็นไปตามหลัก Universal design โดยเอาผู้ใช้งานเป็นศูนย์กลางในการออกแบบ

ส่งเสริมการเชื่อมโยงระหว่าง  
ภาควิชาการเพื่อการนำเทคโนโลยี  
ไปใช้จริง

การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีหลายๆ ด้านในปัจจุบันที่นำโดยภาควิชาการและสถาบันการศึกษายังไม่มีการถ่ายทอดไปยังภาคเอกชน จึงไม่มีการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมไปใช้จริง ผู้ประกอบการจึงสามารถมองหาโอกาสสิ่งที่มีอยู่หรือสนับสนุนการวิจัยและพัฒนา ร่วมกับภาควิชาการ

# การเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจสูงวัย



## ดำเนินนโยบายเชิงรุกในการขยายตลาดสินค้าและบริการสำหรับผู้สูงวัย

ศึกษาและประเมินความต้องการของตลาด นำไปสู่การจับคู่ทางธุรกิจ (Business matching) เพื่อดึงธุรกิจต่างชาติให้เข้ามาลงทุน ภาครัฐสามารถให้ข้อมูลกับภาคเอกชนที่มีศักยภาพ และสร้างแพลตฟอร์มที่เป็นพื้นที่ให้อุปสงค์และอุปทานมาพบกัน รวมทั้งให้ทั้งสองฝ่ายเข้าถึงข้อมูล



## ส่งเสริมองค์ความรู้ในด้านการประกอบธุรกิจในเศรษฐกิจสูงวัย

ภาครัฐสามารถช่วยเหลือในด้านข้อมูลความต้องการของตลาดสูงวัยทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มและตรงกับมาตรฐานและความต้องการของตลาดต่างประเทศ รวมถึงสนับสนุนการวิจัยตลาดก่อนการผลิตสินค้า



## สร้างความตระหนักรู้ด้านการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันในสังคม

ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการผลิตสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุมากขึ้น ผ่านมาตรการสิทธิประโยชน์ทางภาษี รวมถึงการจัดสรรสวัสดิการที่สนับสนุนค่าใช้จ่ายในการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน จะช่วยประหยัดงบประมาณด้านสาธารณสุขของประเทศในระยะยาว



## สนับสนุนการพัฒนาบุคลากรด้านบริการสุขภาพผู้สูงอายุ

ผ่านการขยายความร่วมมือและสร้างเครือข่ายระหว่างโรงพยาบาลเอกชนและโรงพยาบาลรัฐ การจัดตั้งโรงเรียนเพื่อพัฒนาบุคลากรให้สามารถรองรับผู้สูงอายุทั้งในไทยและต่างประเทศ การสร้างเส้นทางอาชีพที่ชัดเจนและมาตรฐานวิชาชีพ เพื่อการยกย่องคุณค่าและให้ความสำคัญของผู้ให้บริการ



## ทบทวนและปรับปรุงด้านกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในเศรษฐกิจสูงวัย

ทบทวนระเบียบและกติกาในปัจจุบัน และพัฒนามาตรการที่ช่วยเร่งรัดกระบวนการขออนุญาตต่างๆ ควรมีช่องทางลัดสำหรับทดลองทดสอบนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Sandbox) และพัฒนากระบวนการดำเนินการในปัจจุบันให้มีความคล่องตัว เพื่อจูงใจให้ธุรกิจพัฒนาตัวเองได้เร็วมากขึ้น

# Publication

## THAILAND'S SILVER ECONOMY

โครงการศึกษาการปรับตัวของธุรกิจไทยในเศรษฐกิจสูงวัย



# Infographic

### แนวโน้มที่น่าสนใจ

<p><b>ปี 2018</b></p> <p>ตลาดเครื่องมือ สุขภาพทั่วโลก มูลค่า <b>639,000</b> ล้านดอลลาร์สหรัฐ</p>	<p>คาดการณ์การรวม <b>ปี 2024</b> ตลาดเครื่องมือสุขภาพ</p> <p><b>1.18</b> ล้านล้าน ดอลลาร์สหรัฐ</p>	<p>มูลค่าตลาด <b>Biotechnology</b> มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ร้อยละ <b>85</b></p>
--	--	---

**อี.โคโนมี**มีส่วนช่วยผลักดันปริมาณ  
**12,000**  
ล้านดอลลาร์สหรัฐ  
ในปี 2018 เพิ่มขึ้น  
ถึงสามเท่าตัวเมื่อเทียบกับ  
ร้อยละ **13.1** ต่อปี

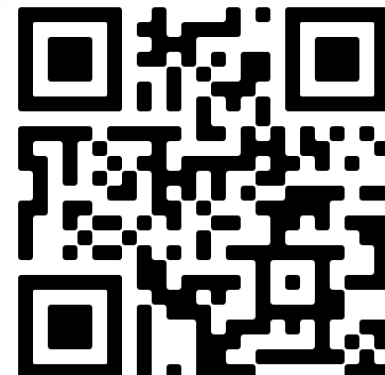
โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย  
สะสมต่อปี (CAGR)  
ในช่วงปี 2018 - 2024  
ร้อยละ **6.9**  
ส่วนในช่วงระหว่างปี 2011 - 2018  
อยู่ที่ร้อยละ **1.7**

ในขณะที่การศึกษาด้านสุขภาพ  
**Conventional Technology**  
ยังมีอัตราการ  
เติบโตที่ชะงักกว่า  
จากอัตราเติบโตของตลาด  
การดูแลสุขภาพที่มุ่งเน้นเทคโนโลยี

### แนวโน้มที่น่าสนใจ

<p><b>ปี 2561</b> ตลาดหุ่นยนต์ที่ช่วยชีวิต (Assistive robotics) ที่โลก มีมูลค่าสูงถึง <b>3,100</b> ล้าน ดอลลาร์สหรัฐ</p>	<p>คาดการณ์ว่า จะมีอัตราการเติบโตแบบ CAGR ถึงร้อยละ <b>22.3</b> ในช่วงระหว่างปี 2542 - 2567 ทำให้มูลค่าตลาดสูงถึง <b>11,200</b> ล้าน ดอลลาร์สหรัฐ</p>
--	---

<p><b>ปี 2561</b> มีการส่งออกหุ่นยนต์ ประเภทนี้กว่า <b>389,000</b> ตัว และคาดว่ามีการส่งออกสูงถึง <b>1.1</b> ล้านตัว ในปี <b>2567</b></p>	<p><b>ปี 2561</b> มีข้อมูลการยื่นสิทธิบัตร ที่เกี่ยวข้องกับ หุ่นยนต์ผู้สูงอายุทั่วโลก ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา มีจำนวนมากถึง <b>856</b> ฉบับ และมีจำนวนเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี</p>
---	---



### Policy Recommendations

- สนับสนุนการพัฒนาบุคลากรในสายงานด้านสุขภาพที่ขาดแคลน โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคลากรที่มีทักษะด้าน EHE เพื่อให้บริการแก่ประชาชนที่มีความต้องการสูงในสังคมสูงวัย
- สนับสนุนการนำเทคโนโลยีทางการแพทย์มาใช้ในการดูแลสุขภาพของประชาชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำเทคโนโลยีการแพทย์มาใช้ในการดูแลสุขภาพของประชาชน
- ส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรในสายงานด้านสุขภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคลากรที่มีทักษะด้าน EHE เพื่อให้บริการแก่ประชาชนที่มีความต้องการสูงในสังคมสูงวัย

### ตัวอย่างธุรกิจ: การทำ Reverse Mortgage

**กระบวนการ Reverse Mortgage**

**Reverse Mortgage (RM)**

- ผู้สูงอายุสามารถนำเงินในบัญชี (Lump Sum) หรือเงินรายเดือน (Line of Credit) ได้ตามที่ผู้สูงอายุต้องการ โดยไม่ต้องขายทรัพย์สิน

ท่านสามารถ Download เอกสารได้ที่

<https://qr.go.page.link/VkHKZ>

หรือ QR CODE



**For more information, please contact :**

**Dr. Rachda Chiasakul** | Chief Executive Officer

Mobile. +66 (0) 86 903 8888

Tel. +66 (0) 2 230 6388

Fax. +66 (0) 2 230 6333

Rachda.C@bolliger-company.com

[www.bolliger-company.com](http://www.bolliger-company.com)

Bolliger & Company (Thailand) Ltd. is a public policy and strategic consulting firm with a focus on research, policy formulation, and decision making. Our primary areas of expertise are in the fields of international trade and investment, economics and social policy, and business strategy.

Copyright © 2020 Bolliger & Company (Thailand) Ltd. All Rights Reserved.

