



ไอเดียการทำธุรกิจ Inspiraton

- ✦ ไอเดียการทำธุรกิจ
- ✦ Inspiraton

พชร ต้นทอง : กาวแป้ง‘ไทย ริพัฒน์’ยึดเกาะกระดาศสูงทนแรง กระแทก

โดย **ฐานเศรษฐกิจ** -

2 July 2016
197



พชร ต้นทอง : กาวแป้ง‘ไทยริพัฒน์’ยึดเกาะกระดาศสูงทนแรงกระแทก

กาวแป้ง “ไทยริพัฒน์(Thairipat)” หากดูเผินๆ เป็นสินค้าธรรมดาที่ดูเหมือนง่าย แต่ถ้ามองลึกลงไปแล้วประสิทธิภาพของกาวแป้งที่ดีจะต้องใช้ความเชี่ยวชาญและต้องมียอดความรู้ไม่ใช่น้อย ที่จะทำให้สินค้าหลากหลายชนิดที่บรรจุลงสู่กระดาศต้องเป็นบรรจุภัณฑ์ที่แข็งแรง ทนทาน รับน้ำหนักได้ โดยเฉพาะถุงปูนซีเมนต์ที่ต้องรับน้ำหนักมากถึง 50 กิโลกรัม ทำให้การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ต้องมีความละเอียดอ่อนตั้งแต่ขั้นตอนการใช้กาวแป้งส่วนประกอบสำคัญของถุงบรรจุสินค้า



Thairipat

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ไทยริพัฒน์ แอ็ดฮีซีฟ ผู้ผลิตกาบแปงจากมันสำปะหลัง 1ใน7 ทีมจาก
ผู้ประกอบการใหม่ 134 ทีม ที่เพิ่งผ่านการคัดเลือกจากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
อุตสาหกรรม หลังเข้าร่วมกิจกรรม Plan to Biz เพื่อให้ได้รับการสนับสนุนเงินทุน(Angel Fund
for Startup)จากบริษัท เดลต้า อีเลคโทรนิคส์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)ให้ทุนตามความ
เหมาะสมของประเภทกิจการที่ต้องการพัฒนาสินค้า ร่วมกับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นฝ่าย
ฝึกอบรม และให้คำแนะนำ ในการสร้าง เอสเอ็มอี สตาร์ทอัพ ขึ้นมา



พชร ต้นทอง ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ไทยริพจน์ แอ็ดฮีซีฟ
ผ่านการทดสอบจนลูกค้าพอใจ

“New Startup”ฉบับนี้จึงโฟกัสไปที่ “ป้อง” พชร ต้นทอง ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ไทยริพจน์ แอ็ดฮีซีฟ หนุ่มไฟแรงวัย 36 ปีเต็ม ที่จับมือกับพี่ชาย(รชตะ ต้นทอง ผู้จัดการฝ่ายผลิต) สานต่อเจตนารมณ์พ่อ ที่ทิ้งสูตรกาวทุกชนิด(กาวแป้ง กาวร้อน กาวลาเท็กซ์)ไว้ให้ก่อนเสียชีวิตเมื่อ3 ปีที่แล้ว พร้อมฐานลูกค้ารายใหญ่ 1ใน5 ราย ที่ผลิตปูนซีเมนต์ในประเทศ และเป็นลูกค้าที่ใช้กาวแป้งขนาด 100 ต้นต่อเดือนขึ้นไป ที่ต้องการลดการนำเข้าโดยหันมาใช้กาวแป้งคุณภาพใกล้เคียงในไทยแทนซึ่ง กาว “ไทยริพจน์”ได้รับโอกาสนั้น หลังจากที่ใช้เวลาหลายเดือนในการร่วมกันพัฒนา วิจัย และทดสอบกาวแป้งจนเป็นที่ยอมรับจากลูกค้า โดยอาศัยการเข้าโรงงานสำเร็จรูป ขนาด 200 ตารางวา ที่อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี เป็นแหล่งผลิตกาวแป้ง

“เราผลิตกาวแป้งด้วยนวัตกรรมใหม่ โดยลูกค้าจะเป็นผู้พัฒนาและทดสอบร่วมกันจนได้ตามมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการ ผ่านการตรวจสอบแล็บ และการทดสอบถุงปูนซีเมนต์ถึงความแข็งแรงของกาวแป้งที่ติดกระดาก”

ลดนำเข้า-ส่งเสริมเกษตรกร

พชร มองว่าเป็นโอกาสดีในการทำธุรกิจผลิตกาบแป่ง เนื่องจากในประเทศยังมีคู่แข่งน้อย และเป็นสินค้าที่มีการใช้วัตถุดิบในประเทศ 100% ช่วยส่งเสริมเกษตรกร อีกทั้งยังลดการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ และช่วยลดต้นทุนให้ลูกค้าได้ราว 20-30% จากเดิมที่ลูกค้านำเข้ากาบมาจากต่างประเทศทั้งหมด โดยประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการทำกาบแป่ง เริ่มจากช่วยให้ลูกค้าลดการนำเข้าได้ 100% ซึ่งในเมืองต้นผลิตกาบให้ลูกค้าได้ราว 90-180 ตันต่อเดือน หรือป้อนให้ 3 โรงงาน แห่งละ 30-60 ตันต่อเดือน สำหรับนำกาบไปผลิตแพ็กเกจจิ้งสำหรับบรรจุปูนซีเมนต์ อีกทั้งช่วยส่งเสริมเกษตรกรโดยการรับซื้อแป่งมันสำเร็จรูปจากโรงงานแป่งมันสำปะหลังจำนวน 20-40 ตันต่อเดือน เพื่อรองรับการผลิตกาบแป่งราว 30-60 ตันต่อเดือน

บริษัทมีเป้าหมายว่า จะต้องการขยายฐานลูกค้าไปยังผู้ผลิตปูนซีเมนต์ทุกค่ายในประเทศไทย และขยายฐานไปยังโรงงานที่ผลิตถุงกระสอบกระดาษ สำหรับบรรจุแป่งมัน เคมีภัณฑ์ ปูนซีเมนต์ให้มากขึ้น รวมถึงแผนเพิ่มขนาดกำลังผลิตให้ใหญ่ขึ้นจากที่เคยผลิตกาบร้อน 2-3 ตันต่อเดือน(ในยุคพอ) ก็เพิ่มเป็นการผลิตกาบแป่ง 30-60 ตันต่อเดือน โดยกาบแป่งที่ผลิตจะมีเรื่องนวัตกรรมที่ทันสมัยเข้ามาซึ่งลอกเลียนแบบได้ยาก เป็นกาบให้แรงยึดเกาะกระดาษได้สูงทนแรงกระแทกได้ เนื่องจากพัฒนาเองทั้งระบบตั้งแต่การผลิตเครื่องจักร และพัฒนาสูตรกาบ ซึ่งกาบแป่งที่มีแรงยึดเกาะกระดาษได้สูง ในไทยยังไม่มีใครการผ่านทดสอบจากลูกค้า ซึ่งกาบแป่งที่บริษัทผลิตทำการทดสอบกับลูกค้า จนกว่าลูกค้าจะพอใจ และพร้อมตัดสินใจซื้อสินค้าจากเรา ซึ่งขณะนี้ก็มีคำสั่งซื้อเข้ามาแล้ว ตั้งแต่ปลายปี 2558 ถือเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการได้ลูกค้ารายใหญ่



Thairipat

ตั้งเป้าโกอินเดอร์

พชร มีความฝันว่า อยากพัฒนาธุรกิจเล็กๆให้ไปสู่ธุรกิจขนาดกลาง และต่อยอดไปถึงธุรกิจขนาดใหญ่ โดยมีแผนผลิตกาบผง ส่งออกไปยังตลาดอาเซียนภายใน 2-3 ปี นับจากนี้ไป โดยตั้งเป้าส่งออกสัดส่วน 40% เพราะปัจจุบันอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ขยายตัวในตลาดอาเซียนมาก รองรับงานโครงสร้างพื้นฐาน ที่ลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องใช้ถุงปูนซีเมนต์จำนวนมากขึ้น แม้กาบผงจะมีต้นทุนสูง ต้องใช้เงินทุนมาก แต่ผลตอบแทนที่ได้ก็จะสูงเช่นกันเนื่องจากกาบผงมีราคาแพงกว่ากาบแ่ง 3-4 เท่าตัว

สำหรับสัดส่วน 60% ยังยึดตลาดภายในประเทศเป็นหลัก เนื่องจากในประเทศมีการใช้กาบติดถุจรวมจำนวนมากถึง 1,600 ตันต่อปี ที่บริษัทเพิ่งเข้าไปมีส่วนแบ่งตลาดตรงนี้ได้เพียง 6% ยังมีตลาดให้เล่นอีกมากถึง 94% ซึ่งในจำนวนนี้ยังต้องนำเข้ากาบแ่งมาจากต่างประเทศทั้งหมด ต้องสูญเสียเงินตราออกนอกประเทศตั้งแต่ 80-100 ล้านบาทต่อปี

อย่างไรก็ตาม พชร ต้องการแสดงความพร้อมในการโกอินเดอร์ จึงมีแผนประกาศหาพันธมิตรร่วมทุนทั้งไทยและต่างชาติที่สนใจทำธุรกิจดังกล่าวร่วมกัน ทั้งหมดนี้เป็นความมุ่งมั่นที่เขาบอกว่าความสำเร็จจะเกิดขึ้นได้ ส่วนหนึ่งเราต้องเรียนรู้เอง สร้างทุกอย่างด้วยตัวเอง ลดการพึ่งพาสินค้าจากต่างประเทศตั้งแต่ต้นทาง เริ่มตั้งแต่การผลิตเครื่องจักรและ คัดสูตรกาบแ่งขึ้นมาด้วยตัวเอง เหล่านี้คือคำสอนจากพ่อที่ยึดถือมาตลอด และเขามั่นใจว่าจะทำให้ฝันนี้เป็นจริงได้แน่นอน!

จากหนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ ปีที่ 36 ฉบับที่ 3,170
วันที่ 30 มิถุนายน – 2 กรกฎาคม พ.ศ. 2559



ฐานเศรษฐกิจ

<http://www.thansettakij.com>

ฐานเศรษฐกิจ เป็นหนังสือพิมพ์รายสามวัน เสนอข่าวธุรกิจ เดิมออกเป็นรายสัปดาห์ ฉบับปฐมฤกษ์ลงวันจันทร์ที่ 23 ถึงวันเสาร์ที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2524 ต่อมาตั้งแต่วันพฤหัสบดีที่ 9 กรกฎาคม พ.ศ. 2535 หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจเริ่มออกจำหน่ายเป็นรายสามวัน ในทุกวันพฤหัสบดีและวันอาทิตย์ของแต่ละสัปดาห์