

นวัตกรรมยาดองปลิงกาหมาด (Gamat)

จากภูมิปัญญาชาวเลพื้นถิ่น
สู่ผลิตภัณฑ์นวัตกรรมเพื่อสุขภาพแบบ Zero Waste

รองศาสตราจารย์ ดร. ชุตินุช สุจริต
คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง มทร.ศรีวิชัย



มนต์เสน่ห์แห่งเกาะสุกร และเกาะลิบง จ.ตรัง



พื้นที่เป้าหมาย: การลงพื้นที่ศึกษาภูมิปัญญา
ดั้งเดิมของชาวบ้านมุสลิมชายฝั่ง ณ เกาะสุกร
(เกาะหนู) และเกาะลิบง



วิถีชีวิต: ชุมชนที่ผูกพันกับความอุดมสมบูรณ์
ของทะเลอันดามันและการประมงพื้นบ้าน



ทุนทรัพย์ทางทะเล: 'ปลิงทะเลกาหมาด'
สัตว์เศรษฐกิจที่มีมูลค่าสูงและเป็นที่นิยมในการ
บริโภค

วิธีคนจับปลิงแบบดั้งเดิม... กับส่วนที่ถูกลิ้ม



ทักษะดั้งเดิม:

กระบวนการเก็บเกี่ยวอาศัย
ทักษะการดำน้ำมือเปล่า
(Free-diving) ลึก 3-5 เมตร



ภูมิปัญญาสืบทอด:

นำปลิงมาบรีโศคเพื่อบำรุง
ร่างกายในรูปแบบปลิงแห้ง
ดองน้ำผึ้ง และดองสุรา



จุดเปลี่ยน:

ใช้ประโยชน์เกือบทุกส่วน...
ยกเว้น 'ลำไส้ปลิง' ที่ถูกทิ้ง
เป็นขยะจากกระบวนการ
ผลิตจำนวนมาก

พลิกของเหลือทิ้ง สู่หัวใจของนวัตกรรมแบบ Zero Waste



จุดเริ่มต้น:
ลำไส้ปลิงภาพวาดที่ถูก
ตัดทิ้งเป็นขยะ (Waste)



ผลลัพธ์:
แหล่งสารออกฤทธิ์ทางชีวภาพ
ที่มีศักยภาพสูงเพื่อการแปรรูป
(Value Creation)

ความลับทางวิทยาศาสตร์ของ ลำไยปลิงกาหมาด



3. มีวโคโปรตีน & คอนดรอยติน

ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพกล้ามเนื้อ
ลดอาการอ่อนแรง และเป็นสาร
หล่อลื่นบรรเทาอาการ
ข้อเสื่อมในผู้สูงอายุ



1. ฤทธิ์ต้านเชื้อจุลินทรีย์ (Antimicrobial)

ยับยั้งเชื้อก่อโรค *S. aureus* และ
P. acnes ด้วยค่าความเข้มข้น
(MBC) = 500 mg/ml



2. สารอาหารสำคัญ

อุดมด้วยกรดอะมิโน Glycine
สูงสุด, ธาตุเหล็ก (Fe),
และคอลลาเจน (Collagen) ชั้นดี

กระบวนการผลิตยาดองปลิงแบบพรีเมียม



Step 1: แยกส่วน & ทำความสะอาด

คัดแยกเนื้อและลำไส้ปลิงสดอย่างพิถีพิถัน
บนมาตรฐานความปลอดภัยด้านอาหาร



Step 2: พืชศาสตร์สมุนไพร

หมักร่วมกับสมุนไพรจีนสูตรเฉพาะ
เพื่อเสริมสรรพคุณบำรุงเลือดลมและ
ระบบหมุนเวียนโลหิต



Step 3: หมักบ่มในสุราคัดเกรด

ดองในเหล้าขาวคัดเกรดคุณภาพสูง
ควบคุมระยะเวลาอย่างแม่นยำ 1-3 เดือน
เพื่อดึงสารสกัดที่สมบูรณ์ที่สุด

การยกระดับผลิตภัณฑ์จากชุมชนสู่มาตรฐานสากล



ยาโดงทั่วไป แบบดั้งเดิม

- ❌ เสี่ยงต่อการเกิดเชื้อราและจุลินทรีย์
- ❌ อายุการเก็บรักษาสั้น ควบคุมคุณภาพได้ยาก
- ❌ บรรจุในโหลแก้วขนาดใหญ่ พกพายาก ไม่สะดวกบริโภค



นวัตกรรม Gamat Extract

- ✅ ปลอดภัย 100% ด้วยฐานข้อมูลทางวิทยาศาสตร์รองรับ
- ✅ อายุการเก็บรักษายาวนาน ควบคุมคุณภาพได้มาตรฐานสม่ำเสมอ
- ✅ บรรจุภัณฑ์พรีเมียมแบบขวดพร้อมดื่ม สะดวกพกพา มีฉลากชัดเจน

โอกาสทางธุรกิจและคุณค่าเชิงพาณิชย์



กลุ่มเป้าหมายหลัก (Target Market)



ผู้รักสุขภาพ: ต้องการบำรุงร่างกายและระบบไหลเวียนโลหิต



ผู้สูงอายุ: ต้องการการดูแลข้อต่อและกล้ามเนื้อเป็นพิเศษ



นักท่องเที่ยว: มองหาของฝากพรีเมียมที่มีอัตลักษณ์พื้นถิ่นอันดามัน

การกระจายรายได้ (Community Value)



ยกระดับวัตถุดิบเหลือทิ้งแบบ Zero Waste ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์มูลค่าสูง



สร้างรายได้หมุนเวียนกลับสู่ชุมชนชายฝั่งอย่างยั่งยืน

ยกระดับภูมิปัญญาดั้งเดิมของเกาะสุกรด้วยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์



ภูมิปัญญาชาวเลจากเกาะสุกรและเกาะลิบง (จ.ตรัง)
ใช้เครื่องในปลิงทะเลทองสุราและสมุนไพรเพื่อบำรุงเลือดลม
แต่เผชิญข้อจำกัดด้านการควบคุมมาตรฐาน,
การเกิดเชื้อรา, และอายุการเก็บรักษาสั้น



พัฒนากระบวนการผลิตระดับอุตสาหกรรม
ควบคุมความปลอดภัยทางอาหาร (Food Safety)
สกัดสารสำคัญอย่างแม่นยำ และออกแบบ
บรรจุภัณฑ์พรีเมียมที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่

สร้างรายได้ที่ยั่งยืนด้วยแนวคิด BCG (Zero Waste Concept)

Stage 1 The Problem (อดีต)

ลำไ้ปปลิงทะเลถูกทิ้งเป็น
ขยะชีวภาพจำนวนมากจาก
กระบวนการแปรรูปเนื้อปลิง



Stage 2

The Innovation (ปัจจุบัน)

นำ “ลำไ้ปปลิง (Waste)”
มาสกัดเป็น “สารออกฤทธิ์มูลค่าสูง”
เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมสุขภาพ



Stage 3

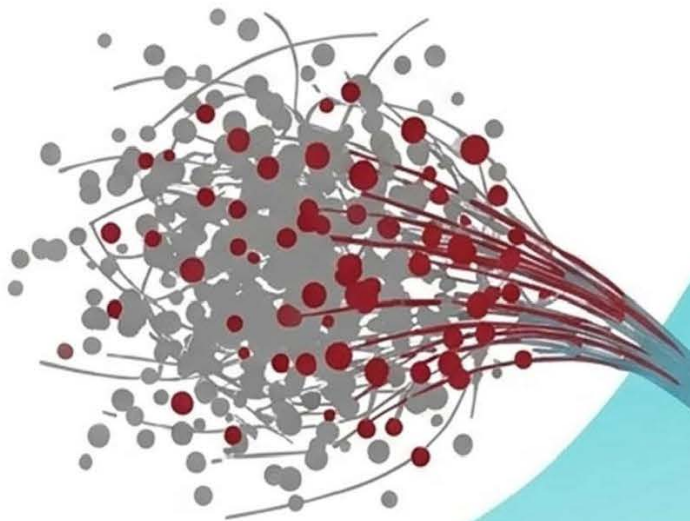
The Impact (อนาคต)



ใช้ทรัพยากรทางทะเลอย่างคุ้มค่า 100% ลดของเสียเป็นศูนย์ (Zero Waste)
ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ Bio-Circular-Green Economy อย่างเป็นรูปธรรม

Blue Ocean Strategy: ตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงกล้ามเนื้อเฉพาะทาง

Red Ocean: ตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารทั่วไป
(การแข่งขันสูง)



Blue Ocean: ตลาดเฉพาะทางที่มีคู่แข่งน้อย



Aging Society: กลุ่มผู้สูงอายุที่เผชิญ
ปัญหากล้ามเนื้ออ่อนแรงและข้อเสื่อม
(High Purchasing Power)

ต้องการผลิตภัณฑ์ฟื้นฟูกล้ามเนื้อเฉพาะจุด
เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น



Active Lifestyle: กลุ่มผู้รักสุขภาพ
และการออกกำลังกายที่ต้องการ
นวัตกรรมฟื้นฟูกล้ามเนื้อแบบใหม่

แสวงหาสารสกัดธรรมชาติประสิทธิภาพสูง
เพื่อเร่งการฟื้นฟูหลังออกกำลังกาย



Market Positioning: ฉีกกฎผลิตภัณฑ์เสริมอาหารแบบเดิม ด้วยสารสกัดเฉพาะทาง (Niche & High-Value)
ที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันด้วยกำแพงอนุสิทธิบัตร

กลุ่มเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่พร้อมตอบรับนวัตกรรม



กลุ่มผู้รักสุขภาพ และผู้สูงวัย

ต้องการผลิตภัณฑ์บำรุงร่างกาย,
ระบบไหลเวียนโลหิต,
และสารสกัดที่ช่วยเรื่อง
ข้อเท้าและกล้ามเนื้อ



กลุ่มผู้มองหา ความแปลกใหม่

ต้องการเครื่องดื่มสมุนไพร
ที่มีอัตลักษณ์ มี Storytelling
และเหมาะสำหรับเป็น
ของฝากระดับพรีเมียม



นักท่องเที่ยวต่างชาติ (Andaman)

ต้องการสัมผัสประสบการณ์
ท้องถิ่น (Local Experience)
บนมาตรฐานความปลอดภัย
ระดับสากล

การต่อยอดสู่ตลาดเชิงพาณิชย์ (Commercialization Strategy)



โมเดลการขายสิทธิ (Licensing)
ให้ผู้ประกอบการระดับกลาง (SMEs)

จุดแข็งของโมเดลนี้ (Why Medium Enterprises?)

Capital & Standards: มีความพร้อมด้านเงินทุน
และกำลังการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล

Distribution: มีช่องทางการจัดจำหน่ายและการ
ตลาดที่ครอบคลุม

Speed to Market: สามารถขยายสเกลธุรกิจ
(Scale-up) ได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพกว่าการ
พึ่งพากำลังการผลิตจากชุมชนเพียงอย่างเดียว

ระบบนิเวศธุรกิจที่เกื้อกูลและเติบโตไปด้วยกัน (Sustainable Ecosystem)



เจ้าของเทคโนโลยี
(มทร.ศรีวิชัย)

มอบสิทธิบัตร
ถ่ายทอดเทคโนโลยี
และควบคุมคุณภาพ (QC)



ผู้ประกอบการ
(SME Licensee)

ลงทุนผลิตตามมาตรฐาน
ทำการตลาด และกระจาย
สินค้าสู่มือผู้บริโภค



ผู้ส่งมอบวัตถุดิบ
(ชุมชน)

จัดหาวัตถุดิบต้นน้ำที่มีคุณภาพ
สร้างรายได้กลับคืนสู่ท้องถิ่น



การเชื่อมโยงกลับสู่ชุมชน: ฐานรากของวัตถุดิบพรีเมียม

Role: ชุมชนชายฝั่งทะเล (เช่น เกาะสุกร จ.ตรัง)
ในฐานะ “ผู้ผลิตวัตถุดิบต้นน้ำ”
(Premium Raw Material Supplier)

- ✓ ยกกระดับมาตรฐานการคัดแยกและการเตรียมวัตถุดิบเบื้องต้นให้ชาวประมงพื้นบ้าน
- ✓ เปลี่ยนจากผู้ผลิตสินค้าราคาถูกให้เป็นซัพพลายเออร์วัตถุดิบเฉพาะทาง
- ✓ สร้างอาชีพและรายได้ที่มั่นคงโดยไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงด้านการลงทุนและจัดจำหน่าย

ยกระดับชาวประมงพื้นบ้านสู่ผู้ผลิตวัตถุดิบต้นน้ำ (Upstream Partners)

Phase 1: Knowledge Transfer

ถ่ายทอดความรู้ด้านมาตรฐาน
การจัดการวัตถุดิบ (ลำไ้ปลิง)
และสัญลักษณ์เบื้องต้นให้แก่
ชุมชนเกาะลิบงและเกาะสุกร

Phase 2: Value Upgrading

ชุมชนเปลี่ยนบทบาทเป็น
ผู้จัดหาวัตถุดิบต้นน้ำที่ได้มาตรฐาน
ป้อนเข้าสู่ระบบอุตสาหกรรมขอ
งผู้ประกอบการที่ถือ License

Phase 3: Sustainable Income

เปลี่ยนวัสดุพลอยได้ (By-products)
ที่เคยไร้ค่าให้กลายเป็นแหล่งรายได้ใหม่
ที่มั่นคง โดยชุมชนไม่ต้องแบกรับความ
เสี่ยงด้านการตลาดและต้นทุนธุรกิจ



ก้าวต่อไปของการขับเคลื่อน (Next Steps)



เจรจาจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) 1

เปิดรับผู้ประกอบการระดับกลาง (SMEs) ที่สนใจซื้อสิทธิเทคโนโลยี (Licensing) เพื่อเริ่มการผลิตเชิงพาณิชย์



เตรียมความพร้อมชุมชนต้นน้ำ 2

จัดตั้งและอบรมวิสาหกิจชุมชน เพื่อควบคุมมาตรฐานและคุณภาพ (QC) ของวัตถุดิบก่อนส่งมอบ



ขยายตลาดสากล 3

ใช้รางวัลเหรียญทองระดับโลกและข้อมูลวิทยาศาสตร์ที่รองรับเป็นใบเบิกทางสร้างความน่าเชื่อถือในตลาดต่างประเทศ

ศักยภาพในการขยายผลเชิงพาณิชย์ (Scalability & Sustainability)



ด้านเศรษฐกิจ (Economic)

อัตรากำไรสูง (High Margin)
จากการเปลี่ยนต้นทุนวัตถุดิบ
เหลือทิ้งให้เป็นผลิตภัณฑ์ในตลาด
Blue Ocean



ด้านสังคม (Social)

ชุมชนชายฝั่งทะเลมีความเป็นอยู่
ที่ดีขึ้น จากการเป็น Supplier
ระยะยาวที่มีรายได้แน่นอน



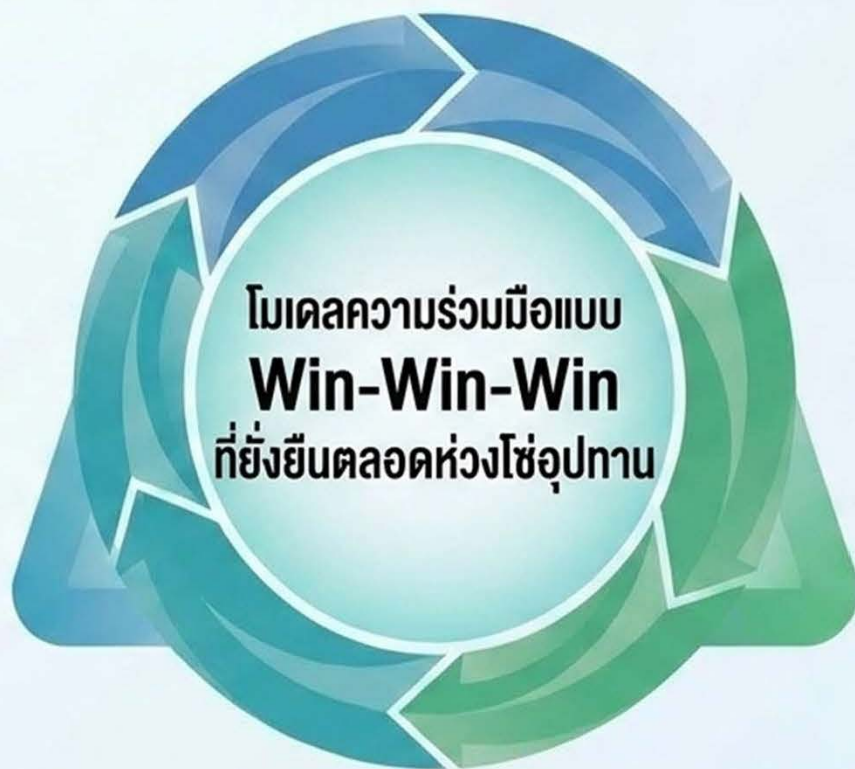
ด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental)

ลดขยะชีวภาพทางทะเล
รักษาระบบนิเวศชายฝั่งด้วยแนวคิด
Zero Waste Processing

ห่วงโซ่คุณค่าที่เชื่อมโยงงานวิจัย ธุรกิจ และชุมชนอย่างสมบูรณ์

มหาวิทยาลัย (RUTS)

มอบเทคโนโลยีและสิทธิ์ (License) ให้เอกชน | ถ่ายทอดองค์ความรู้และมาตรฐานให้ชุมชน



ชุมชน (Community)

มอบวัตถุดิบคุณภาพสูง (Raw Materials)
ให้เอกชน | รับรายได้ที่เป็นธรรม
จากการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Zero Waste)

เอกชน (Enterprise)

นำผลิตภัณฑ์สู่ตลาดสากล สร้างผลกำไร |
คืนกลับเป็น Royalty Fee สู่มหาวิทยาลัย
และยกระดับเศรษฐกิจท้องถิ่น

แผนการขยายผลเพื่อรองรับตลาดสุขภาพระดับโลก (Scale-Up Roadmap)

Phase 1: Business Matchmaking

เจรจาจับคู่ธุรกิจกับผู้ประกอบการ
ขนาดกลาง-ใหญ่ (SME/Enterprise)
ในอุตสาหกรรมสุขภาพและเครื่องดื่ม
เพื่อต่อยอด Licensing



Phase 2: Community Capacity

ขยายเครือข่ายผู้ผลิตต้นน้ำไปยังชุมชนชายฝั่ง
และเกาะอื่นๆ ในฝั่งอันดามัน เพื่อรองรับ
กำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นตามกลไกตลาด



Phase 3: Global Distribution

พัฒนาไลน์ผลิตภัณฑ์ที่ต่อยอด (เช่น เซรัม, แคปซูล)
และเจาะกลุ่มตลาด Wellness Tourism
และตลาดส่งออกสินค้าวัฒนธรรมสุขภาพ



วิสัยทัศน์เพื่อการเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

“นวัตกรรมขาดองค์ประกอบสำคัญ
ไม่ใช่เพียงความสำเร็จทางวิทยาศาสตร์ที่เพิ่มมูลค่าเชิงพาณิชย์
แต่คือสะพานเชื่อมระหว่างภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่ตลาดโลก
ผ่านโมเดลเศรษฐกิจ BCG ที่เปลี่ยนทุกสิ่งให้ทรงคุณค่าแบบ Zero Waste
การขับเคลื่อนนี้จะบรรลุผลสูงสุดเมื่อภาครัฐสนับสนุน
ภาคธุรกิจนำไปต่อยอดผ่าน Licensing
และชุมชนรากหญ้าเติบโตอย่างเข้มแข็งในฐานะต้นน้ำที่ยั่งยืน...
นี่คือพันธสัญญาแห่งนวัตกรรม เพื่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมไทย”