****

**ข่าวประชาสัมพันธ์**

**Krungthai COMPASS ชี้ Medical Textile ช่วยสร้างโอกาสใหม่ให้กลุ่มสิ่งทอเติบโตรับ New Normal**

ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงไทย เผยสิ่งทอทางการแพทย์ (Medical Textile) เป็นผลิตภัณฑ์ย่อยในกลุ่มสิ่งทอเทคนิค (Technical Textile) ที่เนื้อหอมสุดในกลุ่ม ช่วยสร้างโอกาสใหม่ให้แก่ผู้ประกอบการในธุรกิจสิ่งทอที่ในปัจจุบันจัดเป็นหนึ่งในธุรกิจ Zombie หลังเจอปัจจัยกดดันจากการถูกตัดสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) จากสหภาพยุโรป ตั้งแต่ปี 2558 เพิ่มเติมจากต้นทุนแรงงานที่สูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน ประเมินสิ่งทอทางการแพทย์ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก (รวมไทย) มีมูลค่าธุรกิจแตะ 3 พันล้านดอลลาร์ฯ และมีแนวโน้มเติบโตที่ 8.3% ต่อปี ในช่วงปี 2563-2570 ซึ่งสูงกว่าภูมิภาคอื่นๆ ของโลก

**ดร.พชรพจน์ นันทรามาศ** ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS ธนาคารกรุงไทย เปิดเผยว่าความต้องการสินค้าทางการแพทย์เพิ่มสูงขึ้นภายใต้ชีวิตวิถีใหม่ (New Normal) และการเข้าสู่สังคมสูงอายุ ทำให้ธุรกิจสิ่งทอทางการแพทย์มีศักยภาพ จัดเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมาย (S-Curve) ที่ภาครัฐกำลังส่งเสริมการลงทุนผ่านมาตรการของ บีโอไอ (Thailand Board of Investment: BOI) สะท้อนจากมูลค่าเงินลงทุนของโครงการสิ่งทอทางการแพทย์ที่ได้รับอนุมัติจาก บีโอไอ เพิ่มขึ้นราว 4 เท่าตัว จาก 405 ล้านบาท ในปี 2561 เป็น 2,148 ล้านบาท ในปี 2563 ทั้งนี้ประเมินว่าธุรกิจสิ่งทอ ทางการแพทย์มีแนวโน้มเติบโตได้มากกว่าสิ่งทอเทคนิคอื่น ได้แก่ สิ่งทอในกลุ่มยานยนต์ สิ่งทอในภาคอุตสาหกรรม และสิ่งทอทางกีฬา โดยคาดว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่จะเข้าสู่ธุรกิจสิ่งทอทางการแพทย์คือ ผู้ประกอบการในธุรกิจสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเดิม เนื่องจากสามารถต่อยอดผลิตภัณฑ์จากสายการผลิตที่มีอยู่ได้ นอกจากนี้ ยังรวมถึงผู้ประกอบการในธุรกิจเคมีภัณฑ์ เนื่องจากมีความได้เปรียบที่มีวัตถุดิบหลัก อาทิ เม็ดพลาสติก

“สิ่งทอทางการแพทย์เป็นสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูง (High Value Added) เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์สิ่งทอทั่วไป เป็นโอกาสใหม่ให้กับอุตสาหกรรมสิ่งทอ แต่ยังต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การตั้งศูนย์ทดสอบผ้าและรับรองคุณภาพสิ่งทอทางการแพทย์ให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากลโลก เช่น CE ของสหภาพยุโรป รวมถึงการช่วยเหลือ SMEs ให้มีอำนาจต่อรองราคาวัตถุดิบ และผนึกห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจนี้ให้เข้มแข็ง”

**นางสาวนิรัติศัย ทุมวงษา** นักวิเคราะห์ กล่าวว่า สำหรับผลิตภัณฑ์สิ่งทอทางการแพทย์ที่ผู้ประกอบการไทย มีศักยภาพลงทุนในระยะ 3-5 ปีข้างหน้า จะเป็นเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ใช้ภายนอกร่างกาย ได้แก่ 1)ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เฉพาะทางการแพทย์ (Medical and Patient Care) ที่ทำจากผ้า Woven (ชนิดที่ซักแล้วใช้ซ้ำได้) เช่น หน้ากากผ้าที่สะท้อนน้ำและ กันแบคทีเรีย 2)ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในทางการแพทย์ที่ทำจากผ้า Nonwoven (ชนิดที่ใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง) เช่น ชุด PPE และ 3)ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เพื่อสุขอนามัย (Health and Wellness) เช่น ผ้าปูเตียงที่กันไรฝุ่น โดยประเมินว่าในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในทางการแพทย์จะขยายตัวเฉลี่ยที่ 8.7% ต่อปี ในช่วงปี 2563-2570 โดยเฉพาะหน้ากากอนามัยที่มักใช้ในห้องผ่าตัดมีแนวโน้มเติบโตมากถึง 144% ต่อปี และกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้เพื่อสุขอนามัยจะขยายตัวเฉลี่ยที่ 8.0% ต่อปี โดยเฉพาะเสื้อผ้าที่มีคุณสมบัติพิเศษ เช่น กันแบคทีเรีย มีแนวโน้มเติบโตที่ 8.4% ต่อปี ขณะที่สิ่งทอทางการแพทย์ที่ใช้ภายในร่างกายเป็นโจทย์ที่ท้าทายแก่ผู้ประกอบการไทย ซึ่งอาจใช้ระยะเวลาอีก 5-10 ปี เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีขั้นสูง

“แม้กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้เพื่อสุขอนามัยมีอัตราการเติบโตที่น้อยกว่า แต่มีความน่าสนใจตรงที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งหมายถึงฐานตลาดที่กว้าง และไม่จำเป็นต้องผ่านการทดสอบมาตรฐานทางการแพทย์ ซึ่งมักใช้เวลานานและ มีค่าใช้จ่ายที่สูง จึงมองว่าทั้งสองกลุ่มมีศักยภาพไม่แพ้กัน”

ทีม Marketing Strategy

10 มีนาคม 2564