

“ตะไคร้ภูเขา” วิจัยได้ลงตัว

สาธิตีย์ ทับพิลา
กรุงเทพธุรกิจ



จากพืชท้องถิ่นบนภูเขาสูงส่งถึงมือนักวิจัยมหิดล สกัดค้นหาสารออกฤทธิ์และพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์กันยุง ก่อนส่งต่อเอกชนรับช่วงทำตลาดภายใต้แบรนด์ "เอ็มแล็บส์" มุ่งตลาดแมส ตั้งเป้ายอดขาย 5 พันยูนิตต่อเดือน พร้อมขยายสู่จีน ฮองกงในปีนี้

ตะไคร้ภูเขาหรือตะไคร้ต้น ไม่ใช่พืชสวนครัวที่หลายคนรู้จัก แต่เป็นไม้ยืนต้นขนาดเล็กพบในพื้นที่ป่าดิบเขาที่ระดับความสูง 700-1,600 เมตรจากน้ำทะเล อาทิ เชียงราย ลำปาง เชียงใหม่ และแม่ฮ่องสอน ซึ่ง "แก้วมาลา ปาละกุล" นักวิทยาศาสตร์ (ผู้อำนวยการพิเศษ) ภาควิชาเภสัชวิทยา การแพทย์ คณะเวชศาสตร์เขตร้อน มหาวิทยาลัยมหิดล ซึ่งพิกัดว่า พบมากที่สุด

ของดีจากที่สูง

"10 ปีที่แล้ว สมเด็จพระราชินีใน รัชกาลที่ 9 มีพระดำรัสให้สร้างหมู่บ้านตามชายแดน ซึ่งเจ้าหน้าที่ก็ได้ดำเนินการสร้างลานจอดเฮลิคอปเตอร์ โดยในพื้นที่นั้นมีต้นตะไคร้ภูเขาหนาแน่นมาก เจ้าหน้าที่จึงติดต่อมาที่มหาวิทยาลัยมหิดลเพื่อให้ ศึกษว่า จะนำไปทำประโยชน์อะไรได้บ้าง จากการศึกษาข้อมูลรวมถึงวิจัยสารประกอบด้วย เครื่อง GCMS พบว่า มีสารออกฤทธิ์ 2-3 ตัว ที่สามารถกันยุงได้ จึงพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ไล่ยุง ที่ผ่านมาตรฐาน มอก. และจำหน่ายในนามมหาวิทยาลัย รวมถึงต่อยอด เป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ" แก้วมาลา กล่าว

กระทั่งในปี 2560 มีผู้ประกอบการสนใจติดต่อเข้ามาเพื่อรับถ่ายทอดเทคโนโลยี และต่อยอดสู่เชิงพาณิชย์ ด้วยจุดเด่นที่สามารถกันยุงได้ โดยไม่มีสารเคมีใดๆ อาศัยเพียงสารออกฤทธิ์จากตะไคร้ภูเขาที่เป็นส่วนผสม ออร์แกนิก 100% และที่สำคัญคือ เป็นผลิตภัณฑ์ จากงานวิจัยที่มีผลการทดสอบวิจัยรองรับ ทำให้มีความน่าเชื่อถือ

ศุภรักษ์ ศรีวิโรจ ผู้จัดการทั่วไปบริษัท เอิร์บ เยนอรัล จำกัด เจ้าของแบรนด์ เอ็มแล็บส์ กล่าวว่า เดิมทีทำธุรกิจส่งออกอาหาร และเริ่มศึกษาเกี่ยวกับวัสดุธรรมชาติ กระทั่งมาพบงานวิจัยชิ้นนี้จึงสนใจ ประกอบกับ มีลูกเล็กซึ่งต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีทั้งคุณภาพและความปลอดภัย

"เราเริ่มรับถ่ายทอดเทคโนโลยีในปี 2560 และ 1 ปีจากนั้น ก็เดินทางวิจัยต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้เหมาะกับการจำหน่ายเชิงพาณิชย์ โดยผลิตภัณฑ์นำร่องเป็นโลชั่นกันยุง ผ่านการทดสอบกับยุง 250 ตัว ในห้องปฏิบัติการ พบว่าสามารถป้องกัน ยุงกันป้องกันได้นานกว่า 4 ชั่วโมง และยุงบ้านได้นาน 2-3 ชั่วโมง รวมถึงกันตัวคุณหรือแมลงรบกวน ที่มักพบในป่าชื้นเย็น แฉมยัง ช่วยบำรุงผิวเพราะใช้น้ำมันงาเป็นส่วนประกอบ จากนั้นก็พัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มทั้งสเปรย์กันยุง และ บาล์มอีกด้วย"

บุกตลาดทั้งในและต่างประเทศ

กลุ่มเป้าหมายหลักมีตั้งแต่พ่อแม่ที่มีลูกเล็กตั้งแต่อนุบาลถึงชั้นประถมศึกษา นักท่องเที่ยวที่เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อ และยังสามารถขยายไปในกลุ่มคนที่ออกค่าย เทียวป่า ทั้งนี้ เอ็มแล็บส์เริ่มทำตลาดจริงจังในช่วงต้นปี 2561 ผ่านช่องทางออนไลน์และเดินทางเข้าสู่โมเดิร์นเทรด รวมถึง ร้านขายยาขนาดใหญ่ๆ เพื่อเข้าถึงตลาดแมสผ่านทางดิสทริบิวเตอร์ ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดี

ในขณะที่เดียวกันก็เดินทางเข้าหาลูกค้ากลุ่มนักท่องเที่ยวโดยเฉพาะกลุ่มเดินป่า โดยอยู่ระหว่างติดต่อเพื่อวางจำหน่ายตามแหล่งท่องเที่ยวโดยเฉพาะพื้นที่วนอุทยานต่างๆ

ศุภรักษ์ กล่าวว่า การแข่งขันในกลุ่มผลิตภัณฑ์กันยุงนั้น สูงมาก แต่ด้วยจุดแข็งของเอ็ม แล็บส์อีกทั้งเป็นธรรมชาติ 100% ไม่มี ผลข้างเคียงหรือสารเคมีที่จะระคายเคืองผิว ในขณะที่ประสิทธิภาพสูงไม่ต่างกัน ที่สำคัญ ราคาขายถูกกว่าของที่มีในท้องตลาด เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่าย โดยตั้งเป้าหมายยอดขายที่ 5,000 ยูนิตต่อเดือน

นอกจากตลาดในประเทศแล้วยังมองตลาดส่งออก นำร่องที่จีนและฮ่องกง ซึ่งเป็นฐานลูกค้าเดิมที่เคยติดต่อจาก ธุรกิจส่งออกอาหารผ่านดิสทริบิวเตอร์ คาดว่าจะพร้อมส่งออกในปี 2561 ปัจจุบันอยู่ระหว่าง การตกลงเรื่องราคา และเอกสารต่างๆ ที่เป็น รายละเอียดเชิงลึก นอกจากนี้ยังเจรจา กับดิสทริบิวเตอร์ในอินโดนีเซียและสิงคโปร์ด้วย

ผลิตภัณฑ์ไต่ยุงจากสมุนไพรรวม ออกบูชพร้อมด้วยผลิตภัณฑ์จากการ ค้นคว้าวิจัยในงาน Thai Tech Expo 2018 จัดโดยกระทรวงวิทย์ 4-8 ก.ค.นี้ ไบเทค

ที่มา : หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ วันที่ 6 กรกฎาคม 2561