



# ระบบจดทะเบียนนิติบุคคลดิจิทัล

วารสารกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ศูนย์เรียนรู้  
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า :  
DBD Knowledge Space

Thailand Franchise Award 2024

MOU พัฒนาระบบจดทะเบียน  
สัญญาหลักประกันทางธุรกิจ  
แบบ Host to Host

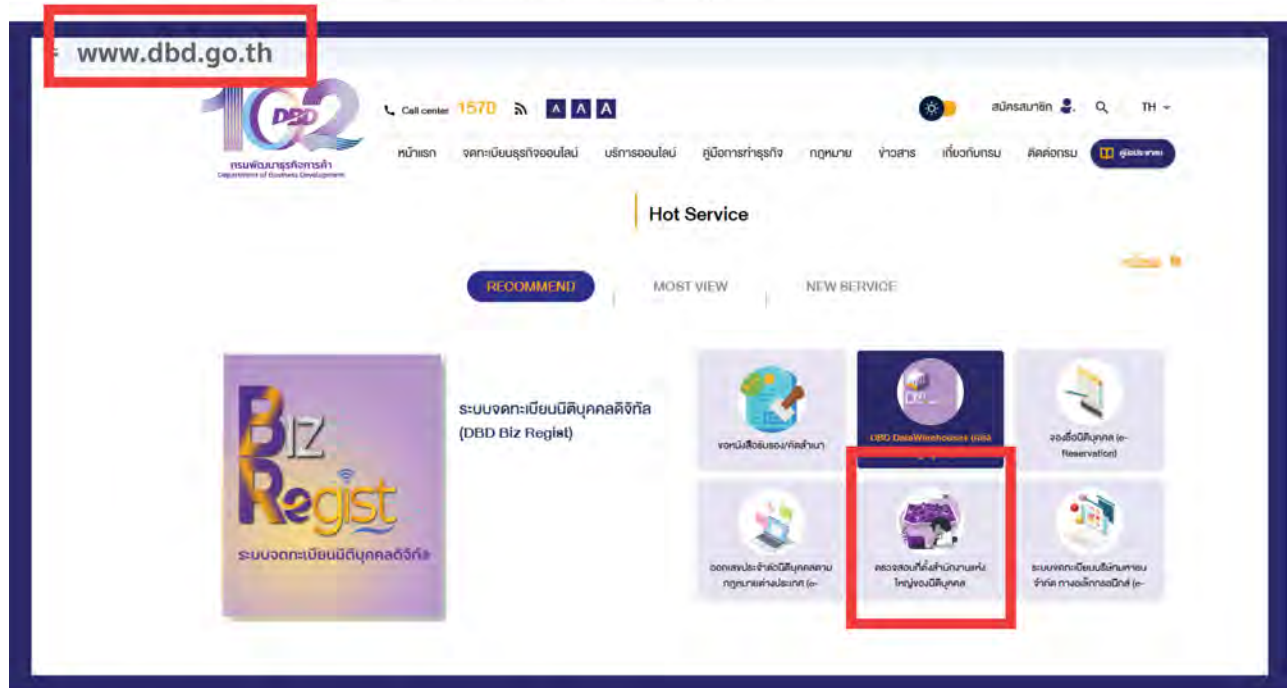


HOTLINE : 1570

[www.dbd.go.th](http://www.dbd.go.th)

# ขั้นตอนการใช้งาน ระบบตรวจสอบ ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ของนิติบุคคล

1. เข้าไปที่เว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า [www.dbd.go.th](http://www.dbd.go.th)
2. เลือก ตรวจสอบที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ของนิติบุคคล



3. กรอกข้อมูลที่อยู่ให้ครบถ้วนและกดค้นหาข้อมูล

A screenshot of the search interface on the DBD website. The title is 'การตรวจสอบที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ของนิติบุคคล'. Below the title are three dropdown menus for 'เลือกจังหวัด' (Select Province), 'เลือกอำเภอ/เขต' (Select District/City), and 'เลือกตำบล/แขวง' (Select Sub-district/Zone). There is also a text input field for 'บ้านเลขที่ / หมู่ / ซอย / ถนน' (House number / Village / Soi / Road). A green button labeled 'ค้นหาข้อมูล' (Search Information) is positioned to the right of the input fields. Below the search area, a message states 'การร้องขอให้ตรวจสอบที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ของนิติบุคคล คลิ๊ก' (Click to request verification of the main office location of the legal entity). Underneath, it says 'ข้อมูล ณ วันที่ 07 กุมภาพันธ์ 2568' (Data as of February 7, 2025). A table with 8 columns is shown: ลำดับ (Serial), เลขทะเบียน (Registration Number), ประเภท (Type), ชื่อนิติบุคคล (Legal Entity Name), ที่ตั้งสำนักงาน (Office Location), ตำบล/แขวง (Sub-district/Zone), อำเภอ/เขต (District/City), and จังหวัด (Province). The table is currently empty, and the text 'ไม่พบข้อมูล' (No data found) is displayed in red at the bottom of the table area.

กรณีพบว่าที่อยู่ของตนเองถูกนำไปใช้จัดตั้งนิติบุคคลโดยไม่ได้ยินยอม  
สามารถส่งหนังสือ พร้อมแนบเอกสารเพื่อดำเนินการตรวจสอบ ดังนี้

- 1) สำเนาทะเบียนบ้าน (เจ้าบ้าน) / สำเนาโฉนดที่ดิน (เจ้าของกรรมสิทธิ์)
- 2) สำเนาบัตรประชาชน
- 3) สัญญาเช่า และหนังสือยกเลิกสัญญาเช่า (ถ้ามี)
- 4) แผนที่สถานที่ตั้ง
- 5) ผู้ประสานงาน/เบอร์โทรศัพท์/ที่อยู่ในการติดต่อ
- 6) ข้อมูลอื่นๆ (ถ้ามี)

หมายเหตุ : ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่อยู่พื้นที่ **กรุงเทพมหานคร** ให้ส่งหนังสือและเอกสารมาถึง ผู้อำนวยการกองธรรมาภิบาลธุรกิจ  
ที่อยู่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า 563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระบือ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000  
และกรณีที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่อยู่ **ส่วนภูมิภาคหรือต่างจังหวัด** ให้ยื่นต่อสำนักงานพาณิชย์จังหวัดที่ นิติบุคคลนั้นตั้งอยู่  
หรือส่ง e-Mail มาที่ [cgbusiness@dbd.go.th](mailto:cgbusiness@dbd.go.th)

# CONTENTS

ฉบับที่ 89 มกราคม - กุมภาพันธ์ 2568  
Issue 89 January - February 2025



## 04 DBD Spotlight : เล่นนี้มีอะไรเด่น?

“ระบบการจดทะเบียน  
นิติบุคคลทางดิจิทัลหรือ  
DBD Biz Regist”

## 08 DBD Spotlight : เล่นนี้มีอะไรเด่น?

ศูนย์เรียนรู้กรมพัฒนาธุรกิจ  
การค้า :  
DBD Knowledge Space

## 10 DBD Smart Works : สอนรู้ DBD

ประมวลภาพงาน 102 ปี  
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

## 14 DBD Smart Works : สอนรู้ DBD

MOU พัฒนาระบบจดทะเบียน  
สัญญาหลักประกันทางธุรกิจ  
แบบ Host to Host



## 16 DBD Smart Works : สอนรู้ DBD

Thailand Franchise Award  
2024

## 20 DBD Smart Works : สอนรู้ DBD

การแข่งขันชิงถ้วยพระราชทาน  
สมเด็จพระกนิษฐาธิราช  
เจ้ากรมสมเด็จพระเทพ  
รัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

## 24 DBD Good Time : ป๊อปปี้

5 วิธีคิดสร้างไอเดียใหม่ๆ  
สำหรับทำธุรกิจ

## 26 DBD Solution : Q & A

Quick Commerce คืออะไร?  
เหตุใดจึงกลายเป็นเทรนด์ที่มาแรง



## Editor's Talk

กรมพัฒนาธุรกิจการค้าเปิดให้บริการ “ระบบตรวจสอบ  
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ของนิติบุคคล” ซึ่งประชาชน  
สามารถตรวจเช็คที่อยู่ของตนเองว่าถูกมิจฉาชีพนำไปจัดตั้ง  
นิติบุคคลโดยไม่ได้รับความยินยอมหรือไม่

สำหรับนิติบุคคลที่กรมฯ ตรวจสอบแล้วพบว่า ไม่มีที่  
ตั้งตามที่จดทะเบียนอยู่จริง กรมฯ จะดำเนินการหมายเหตุไว้  
ในระบบจดทะเบียนว่านิติบุคคลดังกล่าวว่า “ไม่มีที่ตั้งตาม  
ที่จดทะเบียนไว้” และส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ตำรวจดำเนินคดี  
ฐานแจ้งข้อความเท็จ พร้อมหมายเหตุบนหน้าหนังสือรับรอง  
และระบบ DBD Datawarehouse+ เพื่อให้ประชาชนทั่วไป  
ได้รับทราบด้วย

ระบบตรวจสอบที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ของนิติบุคคล  
เป็นเพียงหนึ่งในมาตรการเร่งด่วนที่จะช่วยแก้ไขปัญหา  
นิติบุคคลบัญชีม้าและนามินี ซึ่งขณะนี้กรมฯ อยู่ระหว่าง  
การทำประชาสัมพันธ์เปิดรับฟังความคิดเห็นจาก  
ภาคประชาสังคม เรื่อง การเรียกเอกสารยินยอมให้ใช้สถานที่  
เป็นที่ตั้งสำนักงานนิติบุคคล เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสีย แสดง  
ความเห็นผลดี-ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น และจะนำมาปรับ  
ขั้นตอนการให้บริการจดทะเบียนนิติบุคคลได้อย่างรัดกุม  
ต่อไป คาดว่าจะผลได้รับทราบประชาสัมพันธ์ประมาณ  
กลางเดือนมีนาคม 2568

นางอรมน ทรัพย์ทวีธรรม  
อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



## “ระบบการจดทะเบียนนิติบุคคลทางดิจิทัล หรือ DBD Biz Regist”

เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2568 กรมพัฒนาธุรกิจการค้าจัดงานครบรอบ 102 ปี โดยได้เปิดตัวงานบริการใหม่คือ **“ระบบการจดทะเบียนนิติบุคคลทางดิจิทัล หรือ DBD Biz Regist”** เป็นระบบที่ให้บริการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนและบริษัทในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้ขอจดทะเบียน ให้ได้รับความสะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และสร้างความพึงพอใจมากยิ่งขึ้น โดยสามารถเลือกช่องทางวิธีการลงลายมือชื่อได้ ดังนี้

1. ลงลายมือชื่อแบบอิเล็กทรอนิกส์ (ผ่านแอปพลิเคชัน DBD e-Service, แอปพลิเคชัน ThaiID และ Username & Password + OTP)
2. ลงลายมือชื่อในคำรับรองการจดทะเบียน (Consent Form) และแปลงไฟล์เอกสาร (Scan) แล้วอัปโหลดเข้าสู่ระบบ
3. ลงลายมือชื่อในคำรับรองการจดทะเบียน (Consent Form) แล้วนำไปยื่นต่อนายทะเบียนโดยตรง จะเปิดให้บริการเร็วๆ นี้

ในส่วนของการรับจดทะเบียน ระบบจะอนุมัติคำขอทันทีเมื่อชำระค่าธรรมเนียมระหว่างเวลา 06.00 - 21.00 น. ของทุกวัน ไม่เว้นวันหยุดราชการ (เสาร์ อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์) รวมทั้งระบบยังสามารถกำหนดวันรับจดทะเบียนล่วงหน้าได้ด้วย **ระบบ DBD Biz Regist** ได้รับการพัฒนาขึ้นเพื่อลดข้อจำกัดของการใช้บริการ โดยระบบใหม่จะเป็นมิตรและสะดวกต่อผู้ใช้บริการ หรือ User Friendly เช่นปรับเปลี่ยนการกรอกข้อมูลรายละเอียดการจดทะเบียนให้เป็นรูปแบบ e-Form พร้อมเชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานต่างๆ เช่น กรมการปกครอง ไปรษณีย์ไทย เพื่อความสะดวกและลดความซ้ำซ้อนในการกรอกข้อมูล นอกจากนี้ ไฮไลท์ของระบบนี้ยังได้เพิ่มฟีเจอร์ที่เป็นลูกเล่นเอาใจธุรกิจที่มีความเชื่อหรือศาสตร์สายมู โดยสามารถเลือกจดทะเบียนในวันมงคลที่ต้องการได้ด้วยการเพิ่มฟีเจอร์นี้สะท้อนให้เห็นถึงการปรับงานบริการของกรมฯ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้งาน รวมถึงมีการอ้างอิงกับสถิติการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจในรอบปี 2567 ที่ผู้ประกอบการนิยมยื่นคำขอจดทะเบียนจัดตั้งในวันที่เป็นเลขมงคล อาทิ วันที่ 9 เดือน 9,



นางอรมน ทรัพย์ทวีธรรม  
อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

วันที่ 8 เดือน 8 และวันที่ 9 เดือน 1 ถือเป็นการเริ่มต้นธุรกิจด้วยฤกษ์มงคลซึ่งจะเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการให้ธุรกิจราบรื่นตั้งแต่มื้อแรกในการทำธุรกิจ รวมถึงระบบ DBD Biz Regist จะเสริมสร้างศักยภาพของประเทศไทยให้เป็นศูนย์กลางทางธุรกิจในภูมิภาคที่ให้บริการนักลงทุนด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย สะดวก ปลอดภัย และช่วยสนับสนุนการเติบโตของเศรษฐกิจไทยที่ยั่งยืนในระยะยาวด้วยเป้าหมายสูงสุดของการพัฒนาระบบให้บริการแบบดิจิทัลที่ง่ายและเป็นมิตรกับผู้ใช้งานก็เพื่อเปลี่ยนให้ผู้ใช้บริการ



## ระบบจดทะเบียนนิติบุคคลดิจิทัล DBD Biz Regist

### ขั้นตอนการจดทะเบียน



ที่เคยชินกับรูปแบบกระดาษหันมาใช้งานผ่านออนไลน์จนกระทั่งกรมฯ สามารถให้บริการผ่านอิเล็กทรอนิกส์ได้อย่างสมบูรณ์ทั้งผู้ให้บริการและผู้รับบริการแบบ 100% กรมฯ ได้ตั้งเป้าหมายที่จะใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาให้บริการอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างประโยชน์แก่ผู้รับบริการ โดยเฉพาะระบบ DBD Biz Regist ด้วยข้อดี 4 ประการ ได้แก่

**ดีแรก** ให้บริการที่สะดวกและรวดเร็วให้ผู้ประกอบการสามารถยื่นคำขอจดทะเบียนได้ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ทุกที่ทุกเวลา 24 ชั่วโมงโดยไม่จำเป็นต้องเดินทางไปยังสำนักงาน

**ดีที่สอง** ลดการใช้เอกสาร โดยลดการยื่นเอกสารและการใช้กระดาษทำให้เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

**ดีที่สาม** ความปลอดภัยสูง มีการใช้เทคโนโลยีเพื่อป้องกันการปลอมแปลงข้อมูลการและรักษา

ความโปร่งใสในกระบวนการจดทะเบียนตลอดจนการจัดเก็บข้อมูลนิติบุคคล

**ดีที่สี่** ลดต้นทุน ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของผู้ประกอบการและหน่วยงานรัฐได้อย่างเป็นรูปธรรม

นอกจากนี้ กรมฯ จะยังคงสานต่อและยกระดับภารกิจทั้ง 3 ด้านให้มีประสิทธิภาพกว่าเดิม โดยยึดถือความต้องการของผู้ใช้บริการเป็นสำคัญ ได้แก่

**1) บริการจดทะเบียนและบริการข้อมูลนิติบุคคล** ที่จะต้องให้บริการด้วยความสะดวกรวดเร็วกว่าเดิม ลดภาระต่างๆ ของผู้ใช้งานระบบ ควบคู่กับการส่งเสริมให้ไทยเป็นประเทศที่ง่ายต่อการประกอบธุรกิจ มีสภาพแวดล้อมที่ดีต่อการลงทุน นำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันของประเทศ ซึ่งกรมฯ จะเดินหน้าให้บริการข้อมูลธุรกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

และ AI เพื่อเป็นผู้ช่วยให้กับประชาชนได้ใช้วิเคราะห์ข้อมูลและประเมินคู่ธุรกิจ

**2) ส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ** เร่งพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจไทยให้แข่งขันได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำงานร่วมกับพันธมิตรทั้งภาครัฐและเอกชน ใช้องค์ความรู้ที่เป็นเทรนด์การตลาดโลกมาส่งต่อให้กับผู้ประกอบการได้ใช้ปรับตัว เช่น แนวคิด ESG และโมเดลเศรษฐกิจ BCG พร้อมต่อยอดโครงการพัฒนาธุรกิจให้เข้มแข็ง อาทิ e-Learning โดย DBD Academy, Digital Village, Smart โซฮ่วย Plus และ Local มีดี

**3) สร้างธรรมาภิบาลธุรกิจ** ให้ขับเคลื่อนด้วยธุรกิจสีขาวตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธรรมาภิบาลธุรกิจที่สำคัญคือการกำกับดูแลธุรกิจให้ดำเนินการภายใต้กฎหมายอย่างถูกต้อง และทำงานร่วมกับพันธมิตรอย่างใกล้ชิดเพื่อการป้องปรามพฤติกรรมนอมนิหรือธุรกิจอำพราง ซึ่งเป็นนโยบายเร่งด่วนของรัฐบาลที่ได้มอบหมายให้เร่งแก้ไข

แม้ตลอดระยะเวลาของการเดินทางกว่าจะมาถึงปีที่ 102 ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จะมีความท้าทาย

หลายด้าน แต่กรมฯ จะยังคงมุ่งมั่นพัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัลอย่างต่อเนื่องเพื่ออำนวยความสะดวกให้ภาคธุรกิจไทยและประชาชนได้นำมาใช้เป็นเครื่องมือมาสร้างโอกาสในทางธุรกิจและตัดสินใจในการลงทุนได้อย่างมีทิศทาง นับเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนองค์กรภาครัฐไปสู่รัฐบาลดิจิทัลระดับสูง ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลที่ได้มอบหมายให้กรมฯ เร่งสร้างผู้ประกอบการไทยให้มีความสามารถพร้อมแข่งขันได้ทั้งในและต่างประเทศ

ขอขอบคุณหน่วยงานพันธมิตรที่ได้ให้ความร่วมมือในการทำงานจนสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีตลอดมา และยังคงมีแผนการทำงานร่วมกันต่อไปในอนาคต และที่จะขาดไปไม่ได้คือบุคลากรทุกคนของกรมฯ ที่ตั้งใจปฏิบัติหน้าที่อย่างเต็มความสามารถ และทำงานกันอย่างหนักตลอดมา ซึ่งทุกคนมีเป้าหมายและทิศทางเดียวกันคือ ยึดถือประโยชน์ของธุรกิจและประชาชนเป็นศูนย์กลางในการให้บริการ เพื่อนำพากรมฯ ให้ก้าวไปสู่องค์กรชั้นนำด้านบริการและขับเคลื่อนธุรกิจไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป





## ศูนย์เรียนรู้กรมพัฒนาธุรกิจการค้า : DBD Knowledge Space

เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 16 มกราคม 2568 เป็นวันคล้ายวันสถาปนากรมพัฒนาธุรกิจการค้า ครบรอบ 102 ปี ถือเป็นวันดีมีมงคล จึงได้โอกาสเปิด “ศูนย์เรียนรู้กรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือ DBD Knowledge Space” ณ ชั้น 7 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยมีนายพิชัย นริพทะพันธุ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานเปิด พร้อมด้วยนายณัฏฐ์ ศรีธรรมวงศ์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ นายวุฒิไกร ลีวีระพันธุ์ ปลัดกระทรวงพาณิชย์ นางอรมน ทรัพย์ทวีธรรม อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และผู้บริหารกระทรวงพาณิชย์ เข้าร่วม

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ กล่าวว่า กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ครบรอบ 102 ปี เป็นกรมที่เก่าแก่

ที่สุดของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งแสดงถึงการเป็นเพื่อนร่วมทางกับภาคธุรกิจมาเป็นระยะเวลากว่า 100 ปีแล้ว โดยได้พัฒนารูปแบบการให้บริการเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์โลกที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โดยนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาเป็นเครื่องมือในการพัฒนาและสร้างการเติบโตแก่ธุรกิจ ขณะที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้มีการปรับเปลี่ยนครั้งสำคัญในปี 2545 นอกจากได้เปลี่ยนชื่อจาก “กรมทะเบียนการค้า” เป็น “กรมพัฒนาธุรกิจการค้า” แล้ว ยังได้ปรับบทบาทหน้าที่จากผู้กำกับดูแลเป็นหน่วยงานภาครัฐที่ให้การส่งเสริม สนับสนุน และอำนวยความสะดวกแก่ภาคเอกชนการพัฒนาของเศรษฐกิจไทยส่วนหนึ่งมาจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



**DBD Knowledge Space** จะเป็นสถานที่แสดง ประวัติและผลงานของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า รวมทั้ง จะเป็นพื้นที่ให้ภาคธุรกิจและผู้สนใจสามารถเข้าใช้เพื่อ พัฒนาองค์ความรู้ด้านการประกอบธุรกิจ เป็นการเปิด โลกแห่งการเรียนรู้เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ เสริมสร้าง ศักยภาพ และยกระดับธุรกิจและผู้ประกอบการไทย ให้เติบโตอย่างยั่งยืนในทุกมิติ โดยกรมฯ พร้อมเปิด โอกาสให้นักเรียน นักศึกษา หน่วยงานภาครัฐ และ เอกชนเข้าศึกษาดูงาน ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้ใช้ DBD Knowledge Space เป็นสถานที่เรียนรู้วิวัฒนาการ ของภาคธุรกิจไทยตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน รวมถึง ภารกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ทั้ง 3 ด้าน คือ 1) ด้านจดทะเบียน

และบริการข้อมูลนิติบุคคล 2) ด้านส่งเสริมและพัฒนา ธุรกิจ และ 3) ด้านการสร้างธรรมาภิบาลธุรกิจ ซึ่งจะ ทำให้ผู้เข้าศึกษาเรียนรู้ได้เข้าใจการดำเนินธุรกิจของ ผู้ประกอบการไทยอย่างลึกซึ้งมากยิ่งขึ้น เป็นการวาง รากฐานที่สำคัญด้านการประกอบธุรกิจแก่นักเรียน/ นักศึกษาที่เข้าศึกษาดูงานได้เป็นกำลังสำคัญในการสร้าง การเติบโตแก่เศรษฐกิจไทยในอนาคตเมื่อจบการศึกษา ขณะที่ หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เข้าศึกษาดูงาน ได้เข้าใจถึงรูปแบบการให้การส่งเสริม สนับสนุนอำนวยความสะดวก และการสร้างธรรมาภิบาลธุรกิจ โดยพร้อม จับมือเป็นพันธมิตรที่ร่วมกันสร้างความเจริญเติบโต แก่ภาคธุรกิจไทยและประเทศชาติต่อไป

# ประมวลภาพงาน 102 ปี

## กรมพัฒนาธุรกิจการค้า



สักการะสิ่งศักดิ์สิทธิ์ประจำกระทรวงพาณิชย์ และ พิธีสงฆ์



หน่วยงานพันธมิตรร่วมแสดงความยินดีและบริจาคเงินเพื่อสนับสนุนกิจกรรมของสภาภาษาไทย

## พิธีเปิดงาน 102 ปี กรมพัฒนาธุรกิจการค้า



## มอบทุนการศึกษาบุตร - ธิดาของเจ้าหน้าที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า



## อดีตผู้บริหารเยี่ยมชมศูนย์เรียนรู้กรมพัฒนาธุรกิจการค้า



# MOU พัฒนาระบบจดทะเบียน สัญญาหลักประกันทางธุรกิจ แบบ Host to Host

นายณัฏฐ์ ศรีสรพวงค์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์เป็นสักขีพยาน  
ในพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือว่าด้วยการพัฒนาระบบจดทะเบียนสัญญา

หลักประกันทางธุรกิจแบบ Host to Host และการส่งเสริม  
การใช้ไม้อยินต้นเป็นหลักประกันทางธุรกิจ ระหว่างกรมพัฒนาธุรกิจ  
การค้ากับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)

เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2568 นับเป็นอีกก้าวสำคัญที่จะส่งเสริมให้ธุรกิจไทยสามารถ

เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้นผ่านการพัฒนาจดทะเบียนสัญญาหลักประกันทางธุรกิจแบบ Host to Host ซึ่งเป็น  
ระบบที่รองรับการรับ - ส่งข้อมูลการจดทะเบียนสัญญาหลักประกันทางธุรกิจระหว่างกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และ  
ธ.ก.ส. โดย ธ.ก.ส. ได้มอบหมายให้กรมพัฒนาธุรกิจการค้าเร่งส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ให้มีความพร้อม  
ในการแข่งขัน และบริหารให้เกิดความสมดุลระหว่างเกษตรกร ผู้ประกอบการ และผู้บริโภค ให้ทุกฝ่ายสามารถ  
ดำเนินกิจการได้อย่างมั่นคง ผ่านการใช้ประโยชน์จากกฎหมายว่าด้วยหลักประกันทางธุรกิจ รวมไปถึงการทำงาน  
ร่วมกับหน่วยงานพันธมิตรทุกภาคส่วนเพื่อให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น



MOU ฉบับนี้เป็นจุดเริ่มต้นสำคัญที่จะเปิดทาง  
สร้างความสำเร็จให้ SME และต่อยอดสู่การเติบโต  
ของเศรษฐกิจของไทยโดยใช้ระบบที่มีประสิทธิภาพ  
ของทั้ง 2 หน่วยงาน มาช่วยขับเคลื่อน ได้แก่ การพัฒนา  
ระบบเพื่อรองรับการจดทะเบียนสัญญาหลักประกัน  
ทางธุรกิจ ระหว่างกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กับสถาบัน  
การเงิน (ธ.ก.ส.) โดยตรง ซึ่งจะทำให้สามารถรับ - ส่ง  
คำขอจดทะเบียนสัญญาหลักประกันทางธุรกิจได้  
อย่างรวดเร็ว รวดเร็ว และแม่นยำ นอกจากนี้ยังส่งเสริม  
การใช้ไม้อยินต้นเป็นหลักประกันทางธุรกิจ เพื่อให้  
เกษตรกรสามารถใช้ทรัพย์สินในรูปแบบไม้อยินต้นที่มี  
มูลค่าทางเศรษฐกิจมาเป็นหลักประกันการขอสินเชื่อ

โดยไม่ต้องตัดต้นไม้ รวมทั้ง ยังสามารถสร้างรายได้  
ให้เพิ่มขึ้นได้ในอนาคต ประกอบกับเป็นแหล่งกักเก็บ  
คาร์บอนเครดิต สอดรับกับการพัฒนาธุรกิจของไทย  
สู่อนาคตที่ทั่วโลกต่างให้ความสำคัญกับการสร้าง  
เศรษฐกิจสีเขียว พร้อมกันนี้ ทั้ง 2 หน่วยงานจะร่วมกัน  
ส่งเสริมและสนับสนุนด้านวิชาการในการสร้างความรู้  
ความเข้าใจและประชาสัมพันธ์ให้เกษตรกร ผู้ประกอบการ  
และบุคคลทั่วไป มีความรู้เกี่ยวกับการปลูกต้นไม้ ปลูกป่า  
และใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างยั่งยืน รวมถึงการนำ  
ไม้อยินต้นมาใช้เป็นหลักประกันทางธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาส  
ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนด้วย

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า นอกจากมีภารกิจส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการแล้ว ยังกำกับดูแลกฎหมายว่าด้วยหลักประกันทางธุรกิจ ซึ่งเป็นกฎหมายที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น โดยการนำทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจมาใช้เป็นหลักประกันการขอสินเชื่อ โดยไม่ต้องส่งมอบทรัพย์สินกับสถาบันการเงินที่เป็นผู้รับหลักประกัน ทำให้ผู้ประกอบการสามารถใช้ทรัพย์สินที่มีอยู่ประกอบกิจการต่อไปได้ ซึ่งทรัพย์สินที่สามารถนำมาเป็นหลักประกันตามกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ ได้แก่

- 1) กิจการ เช่น ร้านอาหารเคลื่อนที่ (ฟู้ดทรัค)
- 2) สิทธิเรียกร้อง เช่น สิทธิในเงินฝาก
- 3) สหกรณ์ทรัพย์สินที่ผู้ให้หลักประกันใช้ในการประกอบธุรกิจ เช่น เครื่องจักร
- 4) อสังหาริมทรัพย์ในกรณีให้ผู้ให้หลักประกันประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยตรง เช่น คอนโดมิเนียม
- 5) ทรัพย์สินทางปัญญา เช่น เครื่องหมายการค้า สิทธิบัตร ลิขสิทธิ์
- 6) ทรัพย์สินอื่น ได้แก่ ไม้ยืนต้น

ในโอกาสนี้ **รมช.นันทิธร** ได้กล่าวขอบคุณ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ที่ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมผู้ประกอบการ วิสาหกิจชุมชน เกษตรกร และประชาชนทั่วไป โดยเฉพาะเกษตรกร ให้ได้รับโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และเป็นธนาคารแห่งแรกที่รับไม้ยืนต้นเป็นหลักประกันทางธุรกิจ เพื่อนำเงินมาเป็นทุนต่อยอดทำธุรกิจ โดยรับไม้ยืนต้นเป็นหลักประกันแล้วจำนวน 1,520 ต้น วงเงินหลักประกัน



มากกว่า 10 ล้านบาท และจากสถิติของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าในภาพรวมมีการจดทะเบียนรับไม้ยืนต้นเป็นหลักประกันแล้วจำนวน 167,302 ต้น วงเงินหลักประกันกว่า 185 ล้านบาท (ข้อมูล ณ 31 ธันวาคม 2567)

**สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม** เกี่ยวกับการนำต้นไม้มาเป็นหลักประกันทางธุรกิจได้ที่  
กองทะเบียนหลักประกันทางธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โทร. 0 2547 4944

# Thailand Franchise Award 2024



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ประกาศผลการประกวด “รางวัลธุรกิจแฟรนไชส์ไทย ประจำปี 2567 หรือ Thailand Franchise Award 2024 : TFA 2024” พร้อมจัดพิธีมอบโล่เชิดชูเกียรติให้ผู้ประกอบการธุรกิจ ที่สามารถฝ่าผ่านหลักเกณฑ์การประกวดอย่างเข้มข้น เพื่อสนับสนุนให้ผู้ประกอบการแฟรนไชส์ได้แสดงศักยภาพด้านการบริหาร จัดการธุรกิจที่มีมาตรฐานสากล ช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ซื้อและผู้สนใจลงทุน โดยตั้งใจใช้รูปแบบธุรกิจแฟรนไชส์เป็นทางเลือกช่วย “สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้” ให้ประชาชนได้มีโอกาสเป็นเจ้าของธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีมาตรฐาน ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า มีรายได้ที่มั่นคง โดยมีนายณัฏฐ์ ตรีสรรพวงศ์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานมอบรางวัล

การประกวด “รางวัลธุรกิจแฟรนไชส์ไทย ประจำปี 2567 Thailand Franchise Award 2024 : TFA 2024” โดยกำหนดหลักเกณฑ์ให้ธุรกิจที่สมัครเข้าร่วมการประกวดต้องจดทะเบียนนิติบุคคลเป็นแฟรนไชส์ซอร์ (Franchisor) และเป็นธุรกิจที่จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งในปี 2567 มีธุรกิจแฟรนไชส์สมัครเข้าร่วมประกวด

รวมทั้งสิ้น 50 แรนด์ โดยมีเพียง 10 แรนด์ ที่สามารถผ่านพ้นผ่านหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกอย่างเข้มข้นเข้าสู่รอบสุดท้าย จนสามารถคว้าโล่รางวัลอันทรงเกียรติ พร้อมประกาศเกียรติคุณในฐานะต้นแบบของธุรกิจแฟรนไชส์ไทย โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้แบ่งรางวัลการประกวดออกเป็น 5 ประเภท 13 รางวัล ได้แก่



ประเภทที่ 1 รางวัลธุรกิจแฟรนไชส์ไทยยอดเยี่ยม  
ตามขนาด จำนวน 3 รางวัล คือ รางวัลแฟรนไชส์ไทย  
ขนาดย่อมยอดเยี่ยม รางวัลแฟรนไชส์ไทยขนาดกลาง  
ยอดเยี่ยม และรางวัลแฟรนไชส์ไทยขนาดใหญ่ยอดเยี่ยม

ประเภทที่ 2 รางวัลแฟรนไชส์ไทยยอดเยี่ยม  
รายอุตสาหกรรม จำนวน 5 รางวัล คือ รางวัล  
แฟรนไชส์ไทยอาหารยอดเยี่ยม รางวัลแฟรนไชส์ไทย  
เครื่องดื่มยอดเยี่ยม รางวัลแฟรนไชส์ไทยบริการ  
ยอดเยี่ยม รางวัลแฟรนไชส์ไทยค้าปลีกยอดเยี่ยม และ  
รางวัลแฟรนไชส์ไทยการศึกษายอดเยี่ยม

ประเภทที่ 3 รางวัลแฟรนไชส์ไทยยอดเยี่ยม  
โดดเด่นเฉพาะด้าน จำนวน 2 รางวัล คือ รางวัล  
แฟรนไชส์ไทยโกอินเตอร์ยอดเยี่ยม และรางวัลแฟรนไชส์  
ไทยนวัตกรรมยอดเยี่ยม

ประเภทที่ 4 รางวัลธุรกิจแฟรนไชส์ต่างประเทศ  
จำนวน 1 รางวัล คือ รางวัลแฟรนไชส์ต่างประเทศ  
ยอดเยี่ยม

ประเภทที่ 5 รางวัลสุดยอดแฟรนไชส์ไทยแห่งปี  
จำนวน 2 รางวัล คือ รางวัลสุดยอดแฟรนไชส์ไทย  
ดาวรุ่ง และรางวัลสุดยอดแฟรนไชส์ไทยแห่งปี

กรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้วางแนวทางการสนับสนุน  
แฟรนไชส์อย่างเป็นรูปธรรมและครบวงจร ตั้งแต่  
การรวบรวมทำเลการค้า โดยได้มีจัดทำเว็บไซต์  
ที่รวบรวมพื้นที่ทำเลการค้ากว่า 19,000 แห่ง ทั่วประเทศ  
เพื่อให้ผู้สนใจ ผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์และ SME  
สามารถเลือกทำเลการค้าที่เหมาะสมกับตนเอง  
ในการเริ่มธุรกิจ การสนับสนุนด้านการเงินและ  
การแนะนำทางธุรกิจ โดยร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตร



เช่น สถาบันการเงินต่าง ๆ สมาคมแฟรนไชส์และไลเซนส์ ห้างสรรพสินค้า สถานบริการน้ำมัน เป็นต้น โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะคอยทำหน้าที่เป็นเสมือนพี่เลี้ยงคอยช่วยเหลือดูแลผู้ประกอบการให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นคง ซึ่งความร่วมมือจากหน่วยงานพันธมิตรหลายภาคส่วนนี้ จะช่วยให้ผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์สามารถสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและครอบครัว ตลอดจนขยายธุรกิจต่อไปได้ในอนาคต

ผู้ที่ได้รางวัล Thailand Franchise Award 2024 ล้วนเป็นธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีความโดดเด่น ซึ่งจะได้รับ

การสนับสนุนการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่าง ๆ ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า รวมทั้งได้รับสิทธิในการเข้าร่วมกิจกรรมที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้าและหน่วยงานพันธมิตรจัดขึ้น และจะเป็นธุรกิจทางเลือกในลำดับต้น ๆ ให้กับผู้ที่ต้องการสร้างงาน สร้างอาชีพ เนื่องจากธุรกิจได้รับการการันตีแล้วว่า เป็นธุรกิจที่สามารถทำได้จริง และมีโอกาสประสบความสำเร็จได้มากกว่าการลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ กรมพัฒนาธุรกิจการค้าขอให้รักษามาตรฐานการบริหารจัดการธุรกิจและควบคุมคุณภาพของสินค้าให้ดีตลอดไป ซึ่งจะทำให้ธุรกิจมีแต้มต่อ และได้เปรียบในการแข่งขัน

ผู้สนใจลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์ สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ [www.dbd.go.th](http://www.dbd.go.th) หรือ <http://franchise.dbd.go.th> และสอบถามข้อมูลได้ที่กองส่งเสริมและพัฒนารธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โทรศัพท์หมายเลข 0 2547 5953 และสายด่วน 1570

**ผลการประกวดรางวัลธุรกิจแฟรนไชส์ไทย ประจำปี 2567**  
(Thailand Franchise Award 2024 : TFA 2024)

| ลำดับ | รางวัลที่ได้รับ                                                    | ชื่อแบรนด์               | ชื่อบริษัท                                       |
|-------|--------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------------------------------|
| 1     | รางวัลแฟรนไชส์ไทยขนาดย่อมยอดเยี่ยม<br>(BEST SMALL FRANCHISE)       | ชิกกี้ ชิก (Chicky Chic) | บริษัท พันธ์ อินเตอร์พรีตส์ จำกัด                |
| 2     | รางวัลแฟรนไชส์ไทยขนาดกลางยอดเยี่ยม<br>(BEST MEDIUM FRANCHISE)      | T-ZA ซาปาเกียน           | บริษัท หาดใหญ่ ที-ซ่า กรุ๊ป จำกัด                |
| 3     | รางวัลแฟรนไชส์ไทยขนาดใหญ่ยอดเยี่ยม<br>(BEST LARGE FRANCHISE)       | เดอะ พิชซ่า คอมปะนี      | บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)     |
| 4     | รางวัลแฟรนไชส์ไทยอาหารยอดเยี่ยม<br>(BEST FOOD FRANCHISE)           | FIVE STAR                | บริษัท ซีพีเอฟ เรสเทอรองท์ แอนด์ ฟู้ดเชน จำกัด   |
| 5     | รางวัลแฟรนไชส์ไทยเครื่องดื่มยอดเยี่ยม<br>(BEST BEVERAGE FRANCHISE) | Coffee Journey           | บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)     |
| 6     | รางวัลแฟรนไชส์ไทยบริการยอดเยี่ยม<br>(BEST SERVICE FRANCHISE)       | Wizard Auto Care         | บริษัท ที.อาร์.โปรดักส์ แอนด์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด |
| 7     | รางวัลแฟรนไชส์ไทยค้าปลีกยอดเยี่ยม<br>(BEST RETAIL FRANCHISE)       | Dezpax                   | บริษัท แพ็คเวิร์คส์ จำกัด                        |
| 8     | รางวัลแฟรนไชส์ไทยการศึกษายอดเยี่ยม<br>(BEST EDUCATION FRANCHISE)   | Math Talent by Dr.Ying   | บริษัท แมท ทาเล้นท์ จำกัด                        |
| 9     | รางวัลแฟรนไชส์ไทยโกอินเตอร์ยอดเยี่ยม<br>(BEST EXPORT FRANCHISE)    | เดอะ พิชซ่า คอมปะนี      | บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)     |
| 10    | รางวัลแฟรนไชส์ไทยนวัตกรรมยอดเยี่ยม<br>(BEST INNOVATION FRANCHISE)  | Trendy Wash              | บริษัท เออเบ้นเวย์ จำกัด                         |
| 11    | รางวัลแฟรนไชส์จากต่างประเทศยอดเยี่ยม<br>(BEST OVERSEAS FRANCHISE)  | Dairy Queen              | บริษัท ไมเนอร์ ดีคิว จำกัด                       |
| 12    | รางวัลสุดยอดแฟรนไชส์ไทยดาวรุ่ง<br>(FRANCHISE RISING STAR 2024)     | Coffee Journey           | บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)     |
| 13    | รางวัลสุดยอดแฟรนไชส์ไทยแห่งปี<br>(FRANCHISE OF THE YEAR 2024)      | เดอะ พิชซ่า คอมปะนี      | บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)     |



## การแข่งขันชิงถ้วยพระราชทานสมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

**กรมพัฒนาธุรกิจการค้า** ร่วมกับมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ จัดการแข่งขัน 2 โครงการ ชิงถ้วยพระราชทานสมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี โดย **โครงการที่ 1 คือ โครงการประกวดโมเดลธุรกิจและสร้างแบรนด์ธุรกิจเพื่อความยั่งยืน** จัดขึ้นเมื่อวันที่ 30 มกราคม 2568 โดยมีรองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (หม่อมหลวงภูทอง ทองใหญ่) เป็นประธาน ซึ่งโครงการแข่งขันนี้ได้จัดขึ้นเป็นครั้งแรก นับเป็นก้าวสำคัญให้กับนักเรียนและนักศึกษาได้ทดลองออกแบบและ

นำเสนอโมเดลธุรกิจและการพัฒนาแบรนด์ของธุรกิจ ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการสร้างความสำเร็จและเป็นหัวใจหลักที่จะกำหนดทิศทางและคุณค่าของธุรกิจที่จะส่งมอบแก่ลูกค้า นอกจากนี้ยังเปิดโอกาสให้ผู้แข่งขันนำแนวคิดการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนหรือการทำธุรกิจที่คำนึงถึง “สิ่งแวดล้อม (Environmental) สังคม (Social) และธรรมาภิบาล (Governance)” หรือ “ESG” มาใช้ประกอบการนำเสนอโมเดลธุรกิจและการสร้างแบรนด์ธุรกิจ ซึ่งเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่มีความสำคัญมากในปัจจุบัน เนื่องจากพฤติกรรมลูกค้าต่างให้ความสำคัญ



กับการเลือกซื้อสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้น ธุรกิจที่สามารถนำแนวคิด ESG มาสร้างความโดดเด่น หรือความแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้ธุรกิจมีโอกาสที่จะ ขายสินค้าได้มากกว่าและมีข้อได้เปรียบในการแข่งขัน ดังนั้น แนวคิด ESG จึงไม่ใช่เป็นเพียงแค่ “ทางเลือก” แต่เป็น “ความจำเป็น” ที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญ เพื่อสร้างคุณค่าให้กับสังคมพร้อมกับการสร้างความสำเร็จ ให้ธุรกิจในระยะยาว

**สำหรับโครงการที่ 2 คือ โครงการแข่งขันเกม จำลองบริหารธุรกิจนวัตกรรมและความยั่งยืน** จัดขึ้น เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2568 โดยมีรองอธิบดีกรมพัฒนา ธุรกิจการค้า (นายจิตรกร ว่องเขตกร) เป็นประธาน ซึ่งเป็นโครงการที่จัดขึ้นเป็นครั้งที่ 3 แล้ว เป้าหมาย





นายจิตรกร ว่องเขตกร รองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



เพื่อพัฒนาและเตรียมความพร้อมให้กับนักเรียนและนักศึกษาที่กำลังจะจบการศึกษาและก้าวไปสู่การเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีศักยภาพของประเทศ เป็นอีกหนึ่งเวทีสำคัญที่จะช่วยให้นักเรียนและนักศึกษาผู้เข้าแข่งขันทุกคนได้ดึงเอาศักยภาพและทักษะ มาใช้ในการวางแผนธุรกิจค้าปลีก (Retail Business) ร่วมกับทีม ผ่านเกมจำลองธุรกิจและใช้ความคิดสร้างสรรค์ ในการออกแบบและเขียนแผนธุรกิจ (Business Model Canvas) ซึ่งต้องใช้ความรู้และทักษะในการบริหารธุรกิจ ได้แก่ ทักษะการทำงานร่วมกับผู้อื่น ทักษะการแก้ปัญหา และการวิเคราะห์ ทักษะความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม

และทักษะการใช้เทคโนโลยี ซึ่งจะช่วยให้ผู้แข่งขันทุกคนมีความเข้าใจบทบาทการทำงานในองค์กรหรือการประกอบธุรกิจของตนเอง ตลอดจนมีความสามารถในการปรับตัวและวางแผนรับมือกับสภาพการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจที่จะตอบโจทย์ความต้องการของตลาด ซึ่งเป็นทักษะสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่

การแข่งขันทั้ง 2 โครงการในปีนี้ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้มอบหมายให้นายพดิพงศ์ เกตุปัญญานักวิชาการพาณิชย์เชี่ยวชาญ กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ เข้าร่วม



เป็นคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการตัดสินการแข่งขันของโครงการ เพื่อเป็นกรรมการตัดสินและให้คำแนะนำแก่ผู้เข้าแข่งขันในการพัฒนาต่อยอดการเรียนรู้ โดยรางวัลในการแข่งขันทั้ง 2 โครงการต่างได้รับ ดังนี้

**ทีมชนะเลิศ** ได้รับถ้วยรางวัลพระราชทานของสมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี พร้อมเงินสดจำนวน 10,000 บาท และได้รับทุนการศึกษาในระดับปริญญาตรี หลักสูตรบริหารธุรกิจ วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ 100%

**รางวัลอื่นๆ** ผู้เข้าแข่งขันได้รับโล่รางวัล เงินสด และทุนการศึกษาบางส่วนจากมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ เช่นเดียวกัน

ขอแสดงความยินดีกับผู้ชนะเลิศและผู้เข้าแข่งขันที่ได้รับรางวัล และขอชื่นชมนักเรียนและนักศึกษาทุกคนที่เข้าร่วมการแข่งขัน ทุกคนได้แสดงความพยายาม ความมุ่งมั่น และความทุ่มเทอย่างเต็มที่ในการใช้ความคิดสร้างสรรค์เพื่อแข่งขันเกมจำลองบริหารธุรกิจ นวัตกรรมและความยั่งยืน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เป็นผู้ที่มี

ความสามารถ รู้จักพัฒนาตนเอง และมีความพร้อมที่จะเรียนรู้ในระดับที่สูงขึ้น ซึ่งอีกไม่กี่ปีข้างหน้าทุกคนจะเป็นกำลังสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศให้ก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคงและเข้มแข็ง





# 5 วิธีคิดสร้างไอเดียใหม่ๆ สำหรับทำธุรกิจ

คนเล็กอยากคิดใหญ่ อยากมีไอเดียทำธุรกิจดี ๆ ต้องทำอย่างไรบ้าง ความจริงแล้วธุรกิจดี ๆ จะเกิดขึ้นจากการปิด “ช่องว่าง” บางประการในตลาด เมื่อธุรกิจที่ดีสามารถปิดช่องว่างบางประการในตลาดได้ นั่นหมายถึงธุรกิจที่มีประโยชน์ ต่อสังคม ธุรกิจแบบนี้ย่อมเกิดขึ้น และประสบความสำเร็จแน่นอน มาติดตามกันว่า ธุรกิจเหล่านี้มีอะไรบ้าง

## ไอเดียแรก “ธุรกิจรถขายอาหารเคลื่อนที่”

คนเราต้องทานอาหารทุกวัน วันละสามมื้อ ดังนั้น การทำธุรกิจอาหารนั้น ถ้าเราทำถูกทาง โอกาสประสบความสำเร็จและร่ำรวยมีสูงมาก ๆ แต่หากเราคิดจะเปิดร้านอาหาร ต้นทุนคงที่ที่เราจะต้องจ่ายทุก ๆ เดือน คือ ค่าเช่าที่ ทำเลดี ๆ ต้องแลกกับค่าเช่าที่แพง ๆ และที่สำคัญต้องจ่ายทุกเดือน ช่องว่างตรงนี้ทำให้เกิดสิ่งใหม่ คือ ธุรกิจรถขายอาหารเคลื่อนที่ ที่ไม่ต้องเสียค่าเช่าที่ ลงทุนเพียงครั้งเดียวด้วยการซื้อรถมาดัดแปลงเป็นร้านขายอาหาร และยังสามารถเคลื่อนที่ เปลี่ยนทำเลไปได้เรื่อย ๆ เราอาจไปขายตามหน้าโรงเรียน หน้ามหาวิทยาลัย ตลาดนัด ตลาดน้ำ ตลาดถนนคนเดิน ฯลฯ หากเรามีฝีมือในการทำอาหาร การเลือกทำธุรกิจรถขายอาหารเคลื่อนที่ก็เป็นทางเลือกที่น่าสนใจไม่น้อยทีเดียว

## ไอเดียที่สอง “ธุรกิจเครื่องสำอางออนไลน์”

เรื่องราวของการขายของออนไลน์ หลายคนอาจคิดว่า มันอิม มันเต็มไปหมดแล้ว แต่ข้อเท็จจริงก็คือ ยอดขายสินค้าออนไลน์ในประเทศไทยยังไม่ถึง 10% ของยอดขายสินค้าทั้งประเทศเสียด้วยซ้ำ แต่การที่เราขายของออนไลน์ ด้วยการขายยี่ห้อของคนอื่นนั้น มันก็เหมือนกับสินค้าทั่วไป สิ่งที่ยากและน่าทึ่งก็คือ เราลองมาขายสินค้าที่มีแบรนด์ที่สร้างขึ้นเองดีไหม หรือขาย

ฟวงแบรนด์อื่น แต่ถ้าเป็นแบรนด์เราก็จะได้ราคาที่ถูกใจผู้ซื้อมากกว่า

ในปัจจุบันการผลิตเครื่องสำอางเพื่อขายอย่างถูกต้อง และผ่านการรับรองมาตรฐานนั้น ไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป เพราะมีโรงงานที่รับผลิตอยู่อย่างมากมาย เพียงแต่เราต้องมีสินค้าชิ้นต่ำในการสั่งผลิต ตัวอย่างของผู้ที่ประสบความสำเร็จ หรือ Successor ก็มีให้เห็นมากมาย แต่คนที่ล้มเหลวก็มีตัวอย่างเช่นกัน เคล็ดลับของการทำธุรกิจเครื่องสำอางก็คือ “คุณภาพ” ส่วนช่องทางขายในปัจจุบันนั้นถูกกว่าในอดีตมากมาย เอาไว้พิจารณาเป็นอีกทางเลือกที่น่าสนใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนที่ชอบความสวยงามเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว

## ไอเดียที่สาม “แอปพลิเคชันสำหรับเด็ก”

เด็กสมัยใหม่เรียนรู้ได้เร็วกว่าในอดีตมาก อาจเป็นเพราะในสมัยนี้มีเทคโนโลยีที่สมัยก่อนไม่มี นั่นคือ สมาร์ทโฟน ทำให้เกิดการเรียนรู้ได้รวดเร็วแบบก้าวกระโดด และในยุคของสมาร์ทโฟนคงหนีไม่พ้นแอปพลิเคชันต่าง ๆ แต่เมื่อเราเข้าไปโหลดแอปฯ เราจะพบว่ามันมีแต่แอปฯ สำหรับผู้ใหญ่ แอปฯ สำหรับเด็กยังน้อยมาก ทำไมเราไม่มาทำแอปพลิเคชันสำหรับเด็ก ๆ กันบ้าง ทำเนื้อหาให้เหมาะสมกับวัยของเด็กแต่ละช่วงอายุ

อย่างไรก็ตามเราควรเจาะกลุ่มเป้าหมายไปที่คุณแม่ เนื่องจากแม่ที่ต้องคอยเลี้ยงดูลูกจะต้อง “กรอง” ดูว่า แอปฯ ที่ดาวน์โหลดมาให้ลูกเล่นนั้นเหมาะสมหรือไม่ บางครั้งตัวผู้ปกครอง คุณพ่อ คุณแม่ เองก็ไม่ว่าอย่างไรรู้จักจะเรียกว่าเหมาะสม ดังนั้น ผู้พัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับเด็กต้องให้ความรู้กับผู้ปกครองด้วย หรือให้คำแนะนำในแอปฯ ไปเลยว่าเหมาะสำหรับเด็กช่วงอายุ ไหนบ้าง สำหรับคนที่ชื่นชอบการเขียนโปรแกรมบน โทรศัพท์มือถือสมัยใหม่อยู่แล้ว แนวคิดการประกอบธุรกิจนี้ยังถือว่าเปิดกว้าง เพราะการเกิดขึ้นของโทรศัพท์มือถือยุคใหม่เพิ่มมีได้ไม่กี่ปี แคมโทรศัพท์สมัยใหม่ยังสามารถทดแทนคอมพิวเตอร์ที่ใหญ่เทอะทะได้เป็นอย่างดี ถ้าคุณสนใจละก็ รีบลงมือเถอะครับ เพราะมีหลายคนอาจจะทำอยู่เหมือนกัน

### ไอเดียที่สี่ “บริการดูแลผู้สูงอายุ”

ว่ากันตามสถิติ ในอีกไม่เกิน 20 ปีต่อจากนี้ สังคมไทยจะมีผู้สูงอายุในสัดส่วนเกือบ 20% ของประชากรทั่วประเทศ ซึ่งในสัดส่วนดังกล่าวจะถือว่า ประเทศไทยกำลังก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุในไม่ช้า กระแสสังคมผู้สูงอายุถือเป็น “เมกะเทรนด์” อย่างไม่ต้องสงสัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้สูงอายุในประเทศไทยอาจไม่มีลูกหลาน หรือเป็นโสดเสียด้วยซ้ำ เนื่องจากค่าครองชีพที่สูงในปัจจุบัน และด้วยสังคมที่ดูซับซ้อน ทำให้หลายคนไม่อยากแต่งงาน ไม่อยากมีลูก

อย่างไรก็ดีผู้สูงอายุมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในขณะที่ประชากรในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างช้าๆ ถ้าคิดในแง่ที่ว่าปริมาณเงินในระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย ยังคงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทุกปีตามภาวะเงินเฟ้อ นั่นหมายความว่าประชากรในประเทศควรมีเงินเพิ่มขึ้น และผู้สูงอายุที่ไม่มีคนดูแลก็จะกลายเป็นตลาดขนาดใหญ่

ในอนาคต แนวคิดการทำธุรกิจบริการผู้สูงอายุมีโมเดลต่างๆ ที่น่าสนใจได้แก่ การให้บริการถึงที่บ้าน การให้บริการคำปรึกษาผ่านระบบออนไลน์ หรือแม้แต่การสร้างที่พักสำหรับผู้สูงอายุ ลองศึกษาดู คนทำจริงจังยังน้อยมาก และจะขาดแคลนในอนาคตอย่างแน่นอนครับ

### ไอเดียสุดท้าย “บริการเพื่อนเที่ยว เพื่อนช้อปปิ้งส่วนตัว”

ไอเดียนี้เป็นผลพวงจากการที่ประชากรในประเทศไทยเติบโตน้อยลง เพราะไม่อยากแต่งงาน อยากอยู่คนเดียว อยากเป็นโสด อยากมีเวลาเป็นของตัวเอง หรือด้วยเหตุผลอะไรก็ตามที่ทำให้คนชอบอยู่คนเดียว แต่การอยู่คนเดียวบางครั้งเราต้องเผชิญกับความเหงาที่คืบคลานเข้ามา จึงเกิดเป็นไอเดียธุรกิจบริการเพื่อนเที่ยว เพื่อนช้อปปิ้งส่วนตัว

ไอเดียนี้เหมาะอย่างยิ่งในสังคมยุคปัจจุบันที่คนเราต่างตั้งหน้าตั้งตาทำงานหาเงิน แต่อาจจะลืมเพื่อน หรือลืมหาคู่ หรืออาจจะไม่เจอคนที่ถูกใจอยากเป็นเพื่อน จึงเกิดเป็นบริการเพื่อนเที่ยว เพื่อนช้อปปิ้งส่วนตัวขึ้นมา โดยโมเดลนี้ในประเทศไทยยังถือว่าน้อยมาก แต่ในต่างประเทศนั้นเป็นที่นิยมอย่างยิ่ง แนวทางการเปิดธุรกิจก็ไม่ยาก อาศัยสื่อออนไลน์เป็นหลัก คนที่สนใจอยากสมัครเป็นเพื่อนเที่ยว - เพื่อนช้อปปิ้งส่วนตัว เข้ามาอัปโปรไฟล์ในแอปพลิเคชัน หรือเว็บไซต์ที่เราจัดทำขึ้น และหาลูกค้ามา Match กันเท่านั้น แม้จะดูไม่ยาก แต่มีรายละเอียด และความละเอียดอ่อน คนที่จะทำกิจการนี้ต้องเป็นคนที่น่าสนใจ และเข้าถึงผู้คนในระดับหนึ่งเลยทีเดียว



# Quick Commerce คืออะไร?

## เหตุใดจึงกลายเป็นเทรนด์ที่มาแรง

Quick Commerce กำลังเฟื่องฟูและเติบโตอย่างรวดเร็วทั้งในบ้านเราและในอีกหลายประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ไม่ต้องสงสัยเลยว่ามันเป็นเทรนด์ที่ได้รับอิทธิพลอย่างต่อเนื่องจากการล็อกดาวน์ของ Covid-19 ที่การเข้าถึงสิ่งของในชีวิตประจำวันและของใช้ในครัวเรือนลดลง และแม้สถานการณ์การระบาดทั่วโลกจะดีขึ้นแล้ว แต่เทรนด์นี้ก็ยังคงอยู่ สิ่งนี้ทำให้อุตสาหกรรมค้าปลีกและการจัดส่งต้องตื่นตัวทันต่อสถานการณ์ วันนี้เราจะมาเจาะลึกว่า Quick Commerce คืออะไร พร้อมเผยเหตุผลเบื้องหลังความนิยมที่เพิ่มขึ้นตลอดจนประโยชน์ที่มีต่อผู้บริโภคและผู้ประกอบการ



### Quick Commerce คืออะไร?

เทรนด์ออนไลน์มาดเดลิเวอรีกำลังได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง การซื้อสินค้าผ่านแพลตฟอร์มแบบออนไลน์มาดเดลิเวอรีกลายเป็นอีกหนึ่งช่องทางสำคัญสำหรับผู้บริโภคยุคใหม่ท่ามกลางการเติบโตอย่างรวดเร็วของอีคอมเมิร์ซในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้สืบเนื่องมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ Covid-19 ที่ไม่อาจปฏิเสธได้ว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาเมื่อโลกเป็นดิจิทัลมากขึ้น Quick Commerce หรือเรียกสั้นๆ ว่า Q-Commerce ที่เป็นรูปแบบธุรกิจส่งซื้อสินค้าและจัดส่งทันทีที่เข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปจึงได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องแม้ว่าการแพร่ระบาดครั้งใหญ่จะคลี่คลายลงแล้วก็ตาม

ทั้งนี้เพราะไลฟ์สไตล์ที่แสนสะดวกสบาย รวดเร็ว ทันใจ ช้อปได้ทุกที่ ทุกเวลา ได้กลายเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อประสบการณ์ของผู้บริโภคในยุคนี้ไปแล้ว หากจะว่าไปแล้ว Q-Commerce ก็คืออีคอมเมิร์ซสายพันธุ์ใหม่ที่มุ่งเน้นในการส่งมอบสินค้าที่จำเป็น อาทิ สินค้าอุปโภคบริโภคต่างๆ เพื่อจัดส่งให้กับผู้บริโภคในกรอบเวลาที่สั้นที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ซึ่งโดยทั่วไปมักจะใช้เวลาเพียงไม่กี่นาทีหรือเต็มที่ไม่เกินครึ่งชั่วโมง ด้วยบริการซื้อสินค้าจากร้านค้ามากมายหลากหลายรูปแบบ ตั้งแต่ ตลาดสด โชห่วย หรือแม้แต่ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านเครื่องเขียนไปจนถึงร้านขายยา (ที่ไม่ต้องสั่งโดยแพทย์หรือเภสัชกร) โดยเน้นที่ความเร็วในการจัดส่ง นอกจากนี้ยังใช้หน่วยในการจัดเก็บสินค้า (SKU) จำนวนไม่มาก ประมาณ 1,000-4,000 หน่วย

ซึ่งในบ้านเราก็มีผู้ให้บริการหลายเจ้าที่โดดเด่นในตลาดนี้ เรียกว่าง่าย ๆ ว่าแพลตฟอร์ม Food Delivery แทบจะทุกเจ้าในตอนนี้ ต่างก็มีบริการ Q-Commerce ที่จับมือเป็นพันธมิตรกับร้านสะดวกซื้อและซูเปอร์มาร์เก็ตทั้งรายเล็กและรายใหญ่มากมายเพื่อรองรับ

ความต้องการของผู้บริโภคยุค New Normal เรียกได้ว่ามันเป็นโมเดลธุรกิจที่มอบประสบการณ์การช้อปปิ้งระหว่างออฟไลน์กับออนไลน์เข้าไว้ด้วยกันได้อย่างไร้รอยต่อ (Seamless)

### กลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการ Quick Commerce

ผลิตภัณฑ์เฉพาะที่นำเสนอในบริการ Q-Commerce อาจแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับผู้ให้บริการและสถานที่ตั้ง แต่โดยทั่วไป สามารถแบ่งกลุ่มได้ ดังนี้

- **ของชำ**

บริการ Q-Commerce หลายแห่งเสนอรายการขายของชำที่จำเป็น เช่น นม ขนมปัง ไข่ ผัก ผลไม้ ผลิตภัณฑ์เตรียมอาหาร

- **มื้ออาหารในร้านอาหาร**

แพลตฟอร์ม Q-Commerce ร่วมมือกับร้านอาหารท้องถิ่นเพื่อเสนออาหารสำเร็จรูปที่ได้รับการคัดสรร ซึ่งสามารถจัดส่งได้อย่างรวดเร็ว สิ่งเหล่านี้อาจเป็นอะไรก็ได้ตั้งแต่อาหารจานด่วนไปจนถึงอาหารгур์เมต์

- **รายการยา**

ยาที่จำหน่ายหน้าเคาน์เตอร์ ผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพส่วนบุคคล และยาที่ต้องสั่งโดยแพทย์ (หากได้รับอนุญาต) มักจะมีจำหน่ายผ่านบริการ Q-Commerce

- **ผลิตภัณฑ์สะดวกซื้อ**

สินค้าอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน เช่น อุปกรณ์อาบน้ำ อุปกรณ์ทำความสะอาด และอาหารสัตว์เลี้ยง มักเป็นส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์ประเภทสะดวกซื้อ

- **ขนมขบเคี้ยวและเครื่องดื่ม**

บริการ Q-Commerce มักประกอบด้วยของว่าง น้ำอัดลม และเครื่องดื่มแอลกอฮอล์บางรายการในสถานที่ที่อนุญาตให้จัดส่งเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ได้

- **อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์เสริม**

ผู้ให้บริการ Q-Commerce บางรายอาจเสนออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ที่ชาร์จโทรศัพท์ และอุปกรณ์เสริมในจำนวนจำกัดเพื่อการซื้อที่รวดเร็ว

- **ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี**

หมวดหมู่นี้อาจรวมถึงวิตามิน อาหารเสริม มาสก์หน้า และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ

- **เครื่องใช้สำนักงาน**

บริการ Q-Commerce ในบางภูมิภาคจะจัดหาสิ่งของจำเป็นในสำนักงาน เช่น เครื่องเขียน หมึกพิมพ์ และรายการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับงาน

- **รายการเบเกอรี่**

ขนมปัง ขนมอบ และเค้กอบสดใหม่อาจเป็นส่วนหนึ่งของรายการผลิตภัณฑ์ประเภทเบเกอรี่

- **ผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคล**

แชมพู สบู่ มีดโกน และของใช้ส่วนตัวอื่นๆ มักจะพร้อมจัดส่งที่รวดเร็ว

- **ขนมหวานและของหวาน**

ช็อกโกแลต ลูกอม และขนมหวานอื่นๆ เป็นข้อเสนอทั่วไปในบริการประเภทนี้

- **ผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กและทารก**

ผ้าอ้อม อาหารสำหรับทารก และอุปกรณ์ดูแลทารกอื่นๆ อาจมีจำหน่ายสำหรับผู้ปกครองที่มีเด็กเล็ก สิ่งสำคัญที่ควรทราบคือการเลือกผลิตภัณฑ์อาจแตกต่างกันไปในผู้ให้บริการ Q-Commerce รายหนึ่งไปยังอีกรายหนึ่ง และอาจได้รับอิทธิพลจากกฎระเบียบท้องถิ่นและความต้องการของตลาดด้วย บริการเหล่านี้ให้ความสำคัญกับความรวดเร็วและความสะดวก โดยมุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทันทีด้วยผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นและเป็นที่ยอมรับในจำนวนจำกัด

# เปิดแล้ว ระบบเช็ค ที่ตั้งนิติบุคคล



เข้าระบบได้ที่

[www.dbd.go.th](http://www.dbd.go.th)



HOTLINE: 1570



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า DBD