

ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา  
 ประจำวันที่ 29 มกราคม – 4 กุมภาพันธ์ 2565

อาหารโปรตีนทางเลือกเข้าสู่ตลาดเมนสตรีมในแคนาดามากขึ้น

สินค้ากลุ่มอาหารโปรตีนทางเลือกยังนับเป็นสินค้าที่น่าจับตามองท่ามกลางตลาดอาหารในแคนาดา เมื่อบริษัท นีล เสิ่น ประเทศแคนาดา จำกัด ได้รายงานมูลค่าตลาดกลุ่มอาหารจากพืช (Plant base food) ในแคนาดาปี 2564 มีมูลค่ารวม 1,100 ล้านดอลลาร์แคนาดา (ราว 29,700 ล้านบาท) ขยายตัวเพิ่มขึ้น 17% เทียบกับปีก่อนหน้า จากปัจจัยสนับสนุนผู้บริโภคแคนาดาตื่นตัวกับการเลือกอาหารที่ดีต่อสุขภาพ การคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตเนื้อสัตว์ รวมไปถึงนวัตกรรมด้านอาหารชั้นนำ ที่ส่งผลให้อาหารจากพืชมีรสชาติดีและรูปลักษณ์คล้ายผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์ดั้งเดิมมากขึ้น

Ms. Kathlyne Ross รองประธานฝ่ายพัฒนาสินค้าและนวัตกรรม บริษัท Loblaw จำกัด ห้างค้าปลีกชั้นนำของแคนาดา เปิดเผยว่า ขณะนี้กลุ่มอาหารเนื้อสัตว์หรือผลิตภัณฑ์นมทางเลือกนั้น กำลังเป็นที่ต้องการของตลาดแคนาดาเพิ่มขึ้นและได้รับความสนใจจากผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย ไม่ได้เฉพาะเจาะจงในกลุ่มมั่งงิรติเท่านั้น โดยเฉพาะผู้บริโภคแคนาดาหันมาเลือกรับประทานอาหารแบบมั่งงิรติแบบยืดหยุ่น (flexitarian หรือ plant-curious) มากขึ้น และลดการบริโภคเนื้อสัตว์บางมื้ออย่างเห็นได้ชัดเจน จึงกลายเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้อาหาร Plant base เติบโตและเป็นตลาดที่น่าสนใจสำหรับผู้ประกอบการหรือนักลงทุนทั่วไป



จากรายงานข้อมูลของบริษัท นีล เสิ่นฯ กล่าวถึงเหตุผลที่ชาวแคนาดาหันมาสนใจอาหารจากพืชขึ้น พบว่า 32% เพื่อประโยชน์ด้านสุขภาพในกลุ่มผู้สูงอายุ ขณะที่ 23% เพื่อหวังเห็นการใช้ทรัพยากรสิ่งแวดล้อมอย่างคุ้มค่า ซึ่งแนวความคิดนี้มาจากกลุ่มบริโภคยุคใหม่หรือกลุ่มเจน Z

แน่นอนว่าพฤติกรรมผู้บริโภคที่ต้องการลดบริโภคเนื้อสัตว์เพิ่มขึ้น ได้ส่งผลให้ผู้ผลิตอาหารแคนาดาหลายรายต่างเร่งพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารจากพืชในรูปแบบอาหาร เครื่องดื่ม และชีสออกสู่ตลาดเป็นระยะๆ จนพบว่าสามารถหาซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้นในตลาดซูเปอร์มาร์เก็ตทั่วไปกว่าเดิม

- นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มการตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่น ๆ

Call Center 1169  
[www.ditp.go.th](http://www.ditp.go.th)  
[www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com)

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ  
 563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ  
 อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Centre, Vancouver  
 1009-1166 Alberni Street  
 Vancouver BC V6E 3Z3 Canada

Phone: +1 604 687 6400  
 Fax: +1 604 683 6775  
 Email: [vancouver@thaitrade.ca](mailto:vancouver@thaitrade.ca)

## ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา  
ประจำวันที่ 29 มกราคม – 4 กุมภาพันธ์ 2565

โดยคุณ Brittany Hull รองประธานฝ่ายตลาด บริษัท Earth's Own จำกัด ผู้ผลิตเครื่องดื่มนมจากพืชชื่อดังจากนครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา เผยว่า ผู้บริโภคในแคนาดาหันมาบริโภคอาหารจากพืช เพราะกระแสต้องการดูแลสุขภาพที่เพิ่มขึ้นในช่วง 2-3 ปีมานี้ ขณะเดียวกันผู้ผลิตอาหารก็หันมามุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น โดยสร้างความหลากหลายด้านรสชาติ รูปลักษณ์ที่ดูน่ากินเพื่อสามารถดึงดูดผู้บริโภค โดยเฉพาะน้ำมันทางเลือกข้าวโอ๊ต (Oat Milk) ของบริษัทฯ ที่กำลังได้รับความนิยมในตลาด เนื่องจากรสชาติที่ดี มีคุณค่าสารอาหารที่เหมาะสมสามารถนำมาผสมกับเครื่องดื่มร้อน เช่น ชา กาแฟ ได้ลงตัวดีกว่านมจากพืชประเภทอื่นๆ นอกจากนี้ ผู้บริโภคยังเรียนรู้ถึงกระบวนการผลิตธัญพืชข้าวโอ๊ตว่าเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากกว่าการเพาะปลูกธัญพืชชนิดอื่น

ในขณะที่นาย Tony Morello ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) บริษัท Zoglo's Incredible ผู้ผลิตอาหารจากพืชรายใหญ่แห่งหนึ่งในนครโทรอนโต แคนาดา กล่าวถึงเทรนด์สินค้าอาหารจากพืชกำลังเติบโตได้ดีในหลายประเทศ ซึ่งในแง่ของผู้ผลิตเองจำเป็นต้องมีการคิดค้นสูตรอาหารใหม่ๆ เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคในวงกว้างขึ้น ล่าสุดบริษัทฯ ได้มีการลงทุนด้านเครื่องจักรและเทคโนโลยี เพื่อสามารถนำผงโปรตีนถั่วลิสงและถั่วเหลืองมาผลิตเป็นเนื้อไก่เทียม เพื่อให้ได้รสสัมผัสและมีรสชาติใกล้เคียงเนื้อสัตว์จริงที่สุด ซึ่งพบว่าได้รับความนิยมเป็นอย่างดีโดยเฉพาะสินค้าไก่ไร้กระดูกทอด (pub-style chicken tender) นอกจากนี้ บริษัทมีแผนทยอยปล่อยสินค้าออกสู่ตลาดในอนาคต

นอกจากผู้ผลิตอาหารและเครื่องดื่มที่มีผลิตภัณฑ์อาหารจากพืชออกมาในตลาดแล้ว ผลิตภัณฑ์ชีสซึ่งถือว่าเป็นอาหารยอดนิยมในแคนาดา ส่งผลให้มีผู้ประกอบการพยายามที่จะพัฒนาชีสที่มีรสชาติและเนื้อสัมผัสเหมือนกับชีสที่ผลิตจากสัตว์ ซึ่งคุณ Shoshana Price ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด บริษัท Upfield Canada จำกัด ผู้ผลิตชีสจากพืชภายใต้แบรนด์ Violife ที่ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ในตลาด 13 ชนิด เผยถึงวัตถุดิบที่ทำมาใช้เป็นส่วนประกอบหลักคือ น้ำมันมะพร้าวคุณภาพดี ที่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค เพราะหากย้อนกลับไป 2-3 ปีก่อน คุณ Shoshana กล่าวว่าสินค้าชีสจากพืชถือว่าหาได้ยากในตลาดแคนาดา

อย่างไรก็ดี นอกเหนือจากตัวผลิตภัณฑ์เองแล้ว รูปแบบการจัดวางสินค้าให้ขายดีนั้นยังเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึง โดยผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดค้าปลีกมองว่า ขึ้นอยู่กับกลยุทธ์การขายผู้ผลิตแต่ละราย เนื่องจากมีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกันไป เช่น ผู้ประกอบการที่จำหน่ายเนื้อสัตว์จากพืช เห็นว่า ควรวางสินค้าในพื้นที่เดียวหรือใกล้เคียงกันกับที่จำหน่ายเนื้อสัตว์ทั่วไป เพราะสามารถดึงดูดผู้บริโภคที่เป็นมังสวิรัติแบบยืดหยุ่น (flexitarian) ได้ดีกว่า โดยที่ไม่เสียเวลาเดินไปหาสินค้าในแผนกพืชผักโดยเฉพาะ เป็นต้น

ขณะเดียวกัน ผู้ผลิตเครื่องดื่มนมจากพืช บริษัท Earth's Own จำกัด มองว่า การจัดวางสินค้าอาหารจากพืชใกล้เคียงกัน จะสามารถกระตุ้นการซื้อของผู้บริโภคได้ดีกว่า เพราะมองว่าผู้บริโภคที่เลือกซื้อหรือรับประทานอาหารมังสวิรัตินั้น มักมีจุดเริ่มต้นจากการเลือกซื้อเครื่องดื่มก่อนแล้วจึงต่อยอดไปซื้อสินค้าอาหารจากพืชประเภทอื่นๆ ตามมา

## ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา  
ประจำวันที่ 29 มกราคม – 4 กุมภาพันธ์ 2565

ท้ายสุดนี้ คุณ Dana McCauley ผู้อำนวยการสถาบัน Canadian Food Innovation Network ให้ความเห็นเกี่ยวกับตลาดอาหารจากพืชในแคนาดาว่า ยังมีโอกาสเติบโตได้อีก เนื่องจากปัจจัยสนับสนุนด้านรักษ์โลกจากคนรุ่นใหม่ที่เลือกจะลดการบริโภคเนื้อสัตว์ลงในบางมื้อ หรือไม่รับประทานเลย และมาเน้นทานอาหารประเภทพืชผักในชีวิตประจำวัน ซึ่งนอกจากจะส่งผลดีกับสุขภาพแล้ว การทานอาหารจากพืช (Plant-based Food) ยังส่งผลดีต่อโลกและสิ่งแวดล้อมด้วยเช่นกัน จึงเป็นการสร้างโอกาสให้กับผู้ผลิตอาหารรายเดิมและรายใหม่ที่มีความคิดสร้างสรรค์และมีนวัตกรรมใหม่ๆ ต่อไปได้อย่างดี

**ข้อคิดเห็นจากสำนักงานฯ** ท่ามกลางการเพิ่มจำนวนประชากรของโลกที่มีความต้องการอาหารมากขึ้นเรื่อย ๆ ประกอบกับความกังวลด้านมลภาวะจากการทำปศุสัตว์ในระดับอุตสาหกรรม ส่งให้องค์การอาหารนานาชาติเริ่มให้การสนับสนุนและพัฒนาโปรตีนทางเลือกอย่างจริงจังแล้ว ในส่วนของไทยนั้น โอกาสทางการค้าที่มีความเป็นไปได้ไม่ว่าจะเป็นการผลิตและปรุงแต่งโปรตีนจากพืชให้ใกล้เคียงกับเนื้อสัตว์ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสินค้าดังกล่าวถือว่าค่อนข้างใหม่ในตลาด ผู้ประกอบการที่สนใจควรจะต้องทำการศึกษาเกี่ยวกับบริบทและพฤติกรรมของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน รวมถึงศึกษาถึงกฎระเบียบและมาตรการทางการค้าของคู่ค้าอย่างรอบคอบ เพื่อจะได้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาด และวางกลยุทธ์ในการแนะนำสินค้าและราคาได้อย่างเหมาะสมต่อไป

---

ที่มาของบทความ <https://canadiangrocer.com/alternatives-go-mainstream>