



# ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

๑๑๔ สุขุมวิท ๒๓ แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๔๙-๕๐๐๐  
ภายใน ๑-๕๖๖๖ โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๒๕๙-๖๑๗๒

ข่าวจากหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับประจำวันที ๓๐ เดือนพฤศจิกายน พ.ศ.๒๕๕๘ หน้า ๑,๕ มูลค่าข่าว ๕๓๔,๓๔๔.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ได้ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



‘เจ็คิง’  
กุนเชียง  
สายพันธุ์ใหม่

>5



## ‘เจ็คิง’ กุนเชียงสายพันธุ์ใหม่

“กุนเชียง” รสแกงกะหรี่ วาซาบิ ซาโรโคล ฯลฯ เป็นเมนูคอกเทลเก๋ๆ เสิร์ฟในงาเบร์ดี ผสมอยู่ในสปาเกตตี โรยหน้าพิซซ่า ทานคู่ผักสลัด ฯลฯ สารพัดเมนูและเอากาสนในการทานที่ดูไกลจากคำว่ากุนเชียง ในจินตนาการของใครหลายคน เราได้รู้จักกับกุนเชียงสายพันธุ์ใหม่ ในวันที่เปิดตัว “เจ็คิง” ศูนย์ของฝากสุตฉิค ที่ตระหง่าน

อยู่บนพื้นที่ 5 ไร่ ในแหล่งท่องเที่ยวยอดนิยมอย่างเขาใหญ่ เมืองปากช่อง กับมูลค่าโครงการเบาะๆกว่า 30 ล้านบาท!

ไม่มีอะไรดูคร่ำครึในศูนย์ของฝากเจ็คิง ตั้งแต่งานออกแบบตัวศูนย์ที่ดูทันสมัยไม่ต่างจากคอมมูนิตี้มอลล์ ร้านกาแฟชิปๆ กับบรรยากาศดูๆ เข้ากับไลฟ์สไตล์ชาเที่ยวยุคนี้ แม้แต่ตัว

เจ้าของ “เจ็คิง-สายพันธุ์ เหลืองจางู” ผู้ก่อตั้งบริษัท เจ็คิง ฟู้ดส์ จำกัด ก็ยังดูลุค “วัยระย้า” ผิดจากโฉมภาพของคำเรียก “เจ็”

สิ่งเดียวที่ยืนยันความเก่าแก่ของที่นี่ คือประวัติศาสตร์ “กุนเชียงเจ็คิง” ที่อยู่มาเกินกว่า 2 ทศวรรษ เริ่มจากตัวเจ็คิงซึ่งเบียดแต่เจ้าขี้หมู วันหนึ่งนึกแปรูปกุนเชียงขาย เพื่อเพิ่มมูลค่า



อาหารพื้นๆ คั้นเคี้ยวกับ  
การกินอยู่แค่นี้ไม่ก็วิธี  
ทว่าวันนี้ “กุนเชียง”  
กำลังกลายเป็นของกิน  
สายพันธุ์ใหม่  
ไม่แตกต่างจากไส้กรอก  
อาหารยอดนิยมของ  
คนตะวันตก ที่ทานง่าย  
อร่อยได้หลายโอกาส  
พร้อมมัดใจผู้บริโภค  
ยุคนี้ ติดตามเรื่องราว  
ของ “เจ้เค็ง”  
ผู้ปฏิวัติกุนเชียง  
สู่ธุรกิจร้อยล้าน!

■ จีราวัณ กงแก้ว

เสริมรายได้ ใครจะคิดว่าแค่งุนเชียงแซมขายบน  
แผงหมู จะขายดิบขายดี ชนิดมีลูกค้าสั่งออเดอร์  
แต่ละทีหมักถึง “3-4 ตัน!” แถมผ่านไปไม่กี่วันก็ยัง  
มีลูกค้าเพิ่มอีกเท่านั้นแหละเจ้เค็ง เลิกขายหมูแล้วหันมา  
เอาดีกับการทำกุนเชียงขาย ตั้งแต่ 24 ปีก่อน  
โดยลงทุนทำโรงงานแรกที่ล้านตุง กำลังการผลิต  
ต่อวันอยู่ที่ประมาณ 300-400 กิโลกรัม...แต่เท่านั้น  
ก็เชื่อว่าจจะรอรับความสำเร็จของกุนเชียงเจ้เค็งได้

**“ตอนปี 40 คนอื่นเขาเจอวิกฤติ แต่ปีนั้น  
กุนเชียงเจ้เค็งกลับขายดีที่สุดใน”**

เธอตอบย้ำความสำเร็จที่สวนทางกับสถานการณ์  
วิกฤติ ด้วยเหตุผลว่า ตอนวิกฤติปี 2540 มีคน  
ถูกเลิกจ้างจำนวนมาก หลายคนเงินขาดกระเป๋า  
เลยต้องหาอาชีพเสริม ซึ่งหนึ่งในนั้นก็คือมา  
รับกุนเชียงเจ้เค็งไปขาย ส่งอันส่งสั้ให้กิจการ  
ขายดิบขายดี ขณะการทำธุรกิจของกิน เธอว่า  
ไม่ค่อยได้รับผลกระทบจากวิกฤติเท่าไร เพราะ  
ต่อให้เศรษฐกิจแย่ แต่คนก็ยังต้องกินต้องใช้  
แต่เชื่อว่าขายดีแล้วจะสบายเสมอไป เมื่อ  
อุปสรรคใหญ่โถมเข้าใส่เจ้เค็งอย่างจัง ตัวอุปสรรค  
ที่ว่าคือ “ขาดคนทำงาน” เนื่องจากอดีตการทำ  
กุนเชียงยังใช้ “แรงคน” เป็นหลัก

“ตอนนั้นเกือบล้มไปเพราะพนักงานไม่มี  
มือเดอร์นะแต่ไม่มีคนทำ คนเราไม่พอเลยทำ  
ไม่ทัน จนถูกลูกค้าต่อว่า ก็หือ และอยากจะเลิก  
ทำเหมือนกัน” เจ้เค็งบอกความรู้สึกในช่วงวูบ

แต่เธอไม่เลือกที่จะยอมแพ้ เพราะมีเลือดนักสู้  
อยู่พอตัว เลยหาทางออกให้วิกฤติ ด้วยการ  
“ใช้เครื่องจักร” มาแทนคน

“อดีตทำกุนเชียงใช้แรงงานเยอะมาก ตอนนั้น  
คนงาน 20 คน ผลิตได้แค่วันละ 300 กิโลฯ ปัจจุบัน  
เรามีพนักงานประมาณ 30 คน แต่ใช้เครื่องจักร  
เข้ามาช่วย แล้วลดการใช้คนลง จนมีกำลังการผลิต  
ดีกว่า 80 ตันต่อเดือน” เธอบอกกำลังการผลิต  
ที่มากกว่า 80 ตันต่อเดือน “จุดไม่อยู่”  
ของกุนเชียงเจ้เค็ง

เจ้เค็งชอบพัฒนา และไม่หยุดนิ่งที่จะพัฒนา  
ตัวเองไปเรื่อยๆ ก็พวกซามันประเภท “ไม่ยอมแก่”  
แม้แต่เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต ตลอดจน  
กระบวนการผลิต ก็ยังเลือกเทคโนโลยีที่ทันสมัย  
ได้มาตรฐาน และกล้า “ลงทุนสร้าง” กับเรื่องนี้

“เราใช้เครื่องจักรนำเข้าจากเยอรมัน ใช้เงิน  
ลงทุนไปไม่ต่ำกว่า 30 ล้านบาท” เจ้เค็งบอก  
ความกล้าที่จะลงทุนสร้าง ก็เพื่อต่อยอดหัวใจ

ของการทำธุรกิจอาหาร ที่เธอบอกว่า “คุณภาพ  
สำคัญที่สุด” และการใช้เครื่องจักรดี เทคโนโลยี  
ที่ทันสมัย ก็เพื่อยืดอายุสินค้าให้นานขึ้น พร้อมทั้ง  
ที่จะกระจายความอร่อยไปได้ไกลขึ้น เหตุนี้เอง  
ที่เป็นใบเบิกทางให้กุนเชียงเจ้เค็งไปทำตลาดอยู่  
ทั่วประเทศและไปไกลถึงต่างแดน

โดยปัจจุบันส่งออกผ่านพาร์ทเนอร์  
ไปยังฮ่องกง บรูไน และมาเลเซีย  
ขณะที่ปีหน้าเจ้เค็งว่า จะเริ่ม  
ทำตลาดส่งออกเองเป็นครั้งแรก

ปัจจุบันกุนเชียงเจ้เค็ง  
ขึ้นแท่นเบอร์ 1 ของเมือง  
ปากช่อง จากผู้ผลิตที่มี  
อยู่ประมาณ 10 ราย  
มูลค่าตลาดรวมอยู่ที่  
ที่ประมาณ 120  
ล้านบาท เจ้เค็ง  
ครองส่วนแบ่งอยู่ที่  
50% ทว่าพวกเขายัง  
ไม่จบเกมแค่นั้น  
และครั้งนี่ดูจะสนุก  
กว่าเดิมเสียด้วย

“เราไม่ได้ทำ  
ตลาดที่มีอยู่แล้ว  
แต่จะไปทำตลาดที่  
ยังไม่มี”

เจ้เค็งบอกแผนการ  
รับฉบับใหม่ ที่จะ  
พลิกโฉมกุนเชียงเจ้เค็ง

## สูตรเด็ดธุรกิจกุนเชียง ‘เจ้เค็ง’

### Key to Success

- คิดในสิ่งที่คนอื่นไม่คิด  
ทำในสิ่งที่คนอื่นไม่ทำ
- ทำของดี มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน  
เป็นที่ยอมรับ
- เปลี่ยนรสชาติ รูปลักษณ์ และ  
วิธีการกินให้เข้ากับคนรุ่นใหม่
- พัฒนาไม่หยุดนิ่ง หาโอกาส  
ในตลาดใหม่ๆ
- เปิดโอกาสให้คนรุ่นใหม่ได้เข้ามา  
สานต่อธุรกิจ
- ไม่ได้มองแค่ตลาดไทย แต่คือ  
ตลาดโลก

ไปจากเดิมโดยสิ้นเชิง แน่แน่นอนว่าไม่ใช่พันธกิจ  
ของเธอ แต่เป็นเวลาของทายาททั้ง 3 “พลอย-  
สุภัทรจรี”, “แพรว-แพรวพรรณ” และ “พี-  
วิรัชกร ศิริยุทธ์” วัย 24, 21 และ 19 ปีโดยที่  
คนโต “พลอย” เรียนจบการจัดการธุรกิจ  
ไซเบอร์ จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ  
เข้ามาสานต่อธุรกิจครอบครัวทันที  
หลังเรียนจบ โดยมาดูแลเรื่องการตลาด  
ออนไลน์ และพัฒนาช่องทางขายใหม่ๆ  
เพื่อให้กุนเชียงเจ้เค็งเข้าถึงคนรุ่นใหม่  
ได้มากขึ้น

ส่วนน้องคนกลาง “แพรว” ที่กำลัง  
จะจบการศึกษาจากคณะนิเทศศาสตร์  
เอกประชาสัมพันธ์ที่เอแบค จะมา  
รับหน้าที่ดูแลเรื่องการสร้างแบรนด์  
“เจ้เค็ง” ขณะทักษะด้านภาษาอังกฤษ  
ที่มีติดตัวมากกับการมีเพื่อนต่างชาติ  
จำนวนมาก คือแต้มต่อสำคัญในการ  
มารับพันธกิจดูแลตลาดต่างประเทศ  
ให้เจ้เค็งนับจากนี้

ปิดท้ายกับน้องเล็ก “พี”  
ที่ยังอยู่ระหว่างเรียนบริหารธุรกิจ  
ก็จะมารับหน้าที่ดูแลภาพรวมพร้อม  
ร่วมขับเคลื่อนเจ้เค็งให้เติบโตและ  
ยิ่งใหญ่ต่อไปในอนาคต

“กุนเชียงในยุคของพวกเขา  
เราจะเปลี่ยนไปจะไม่ได้อาไปทำเมนู



เจ้เค็ง - สายสุรีย์ เทลิ่งจกรู



แบบเดิมๆ แต่จะปรับให้เข้ากับคนรุ่นใหม่  
มากขึ้น”

นั่นคือที่มาของรสชาติกุนเชียงที่จะหลากหลาย  
พร้อมเปลี่ยนพฤติกรรมคนรุ่นใหม่ในการทาน  
กุนเชียง ให้ทานง่ายเหมือนของทานเล่น ทดแทน  
ไส้กรอกของคนตะวันตก ซึ่งอนาคตพวกเขาบอกว่า  
สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นแบบพร้อมรับประทาน  
(Ready to Eat) คือแคโยนเข้าเวฟ ก็ลิ้มรส  
ความอร่อยได้ ส่วนตลาดก็จะขยายมาจับตลาด  
กลาง-บน และส่งออกให้มากขึ้น

“กุนเชียงเจี๊เจียงจะต้องเติบโตไปมากกว่านี้  
เพราะเราสามารถเจาะกลุ่มลูกค้าได้กว้างมาก  
อย่างไรคำว่า ‘ตลาดโลก’ เราจะไปถึงแน่นอน”  
ทายาทเจี๊เจียงประกาศความเชื่อมั่น

ไม่มีทายาทคนไหนแตกแถวไปทำอย่างอื่น  
และพร้อมมากๆ ที่จะเข้ามาสานต่อธุรกิจครอบครัว  
เหตุผลหนึ่งคือการที่เจี๊เจียงให้ลูกๆ เข้ามามี  
ส่วนร่วมกับธุรกิจครอบครัวตั้งแต่เล็ก

“คุณแม่ท่านเป็นคนที่ยึดมั่นมาก ปล่อยให้  
ลูกๆ ได้คิด ได้ออกไอเดีย และรับฟัง จำได้ว่าตั้งแต่เด็ก  
เวลาทานข้าวกันเราจะมานั่งคุยว่า ธุรกิจจะเป็นอย่างไร  
ต่อไป ท่านจะให้พวกเรามีส่วนร่วมอยู่ตลอด ทำให้  
ค่อยๆ ซึมซับธุรกิจของครอบครัวมา”

วันนี้เจี๊เจียงเลยได้ลูกๆ ที่พร้อมเข้ามาสานต่อ  
ธุรกิจ เข้าใจ และผูกพันกับธุรกิจของครอบครัว  
เธอบอกว่า ที่รับฟังลูกและเปิดโอกาสให้ได้แสดง  
ความคิดเห็น ก็เพราะธุรกิจต้องเป็นการเจอกันของ  
“คนรุ่นเก่า” และ “คนรุ่นใหม่”

“มองว่า รุ่นใหม่กับรุ่นเก่าต้องเจอกัน ธุรกิจ  
ถึงจะไปได้ และเราจะไปเจอคนรุ่นใหม่ข้างนอก  
ไม่ได้ด้วย ก็เจอกับลูกๆ นี่แหละ แล้วเรียนรู้  
ตลาดจากเขา ถามว่าเจี๊เจียงกลัวเสี่ยงไหม กล้านะ  
เพราะคิดว่าอนาคตจะมีคนมาสานต่อแล้ว ฉะนั้น  
วันนี้ลูกคิดอะไรให้ลูกลองเต็มที่ ปัจจุบันนี้  
เทคโนโลยีต่างๆ เข้ามา ต้องให้เขาทำ เพราะเป็นยุค  
ของเขา”

ปัจจุบันกุนเชียงเจี๊เจียงมีรายได้ต่อปีหลัก  
ร้อยล้านบาท เติบโตปีละไม่ต่ำกว่า 15% ในปีหน้า  
คนขายกุนเชียงบอกเราว่า ยังมีอะไรใหม่ๆ ให้ได้  
ติดตามอีกมาก พร้อมๆ กับการพิสูจน์ตัวเองของ  
คนรุ่นลูก อย่างการทำตลาดต่างประเทศด้วยตัวเอง  
ที่จะเริ่มในปีหน้า เมื่อกุนเชียงสะเทือนวงการที่  
จะปล่อยมาในปลายเดือนธันวาคมนี้ กับ “ทีเด็ด”  
ที่ยังซุกซ่อนอยู่ในธุรกิจของพวกเขา

เพื่อก้าวข้ามความจำเจ สู้กุนเชียง  
สายพันธุ์ใหม่ ที่ยังเติบโตและไปต่อได้ในโลก  
ยุคต่อจากนี้ ●