

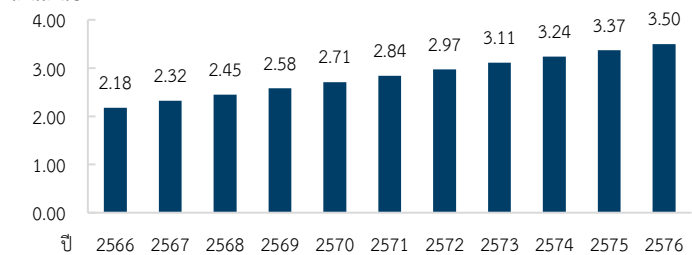
เศรษฐกิจสูงวัย (Silver Economy) และโอกาสใหม่ทางธุรกิจ

การก้าวเข้าสู่สังคมสูงวัยของไทย แม้จะมีความท้าทายเชิงนโยบายแต่ยังเป็นโอกาสทางเศรษฐกิจ ปัจจุบันจึงเริ่มมีการพัฒนาธุรกิจใหม่ ๆ ที่เข้ามารองรับกลุ่มผู้สูงอายุ โดยมีกลไกความร่วมมือในการพัฒนาแนวทางและนวัตกรรมในการช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุควบคู่ไปกับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจสูงวัย (Silver Economy)

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรเข้าสู่สังคมสูงวัยโดยสมบูรณ์ (Complete Aged Society) นับเป็นความท้าทายที่ประเทศไทยต้องเตรียมพร้อมรับมือทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม โดยข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ ปี 2567¹⁹ ระบุว่า ไทยมีจำนวนประชากรผู้สูงอายุมากถึง 14.02 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 20 ของประชากรทั้งหมด และมีแนวโน้มเป็นสังคมสูงวัยระดับสุดยอด (Super Aged Society) ภายในปี 2576 การเพิ่มขึ้นดังกล่าวไม่เพียงเป็นความท้าทายเชิงนโยบาย แต่ยังเปิดโอกาสในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจที่เรียกว่า “เศรษฐกิจสูงวัย” (Silver Economy) ซึ่งผู้สูงอายุสามารถเป็นได้ทั้งผู้บริโภคที่มีความต้องการสินค้าและบริการ และผู้ผลิตที่นำเอาความรู้ประสบการณ์มาใช้ในการทำงาน โดยข้อมูลจากสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI) คาดว่า มูลค่าการใช้จ่ายของผู้สูงอายุจะเติบโตจาก 2.18 ล้านล้านบาท ในปี 2566 เป็น 3.50 ล้านล้านบาท ในปี 2576 โดยร้อยละ 67²⁰ เป็นมูลค่าเศรษฐกิจใหม่ที่เป็นโอกาสให้ภาคธุรกิจสามารถสร้างแบบจำลองธุรกิจใหม่ (New Business Model) ที่สร้างรายได้ควบคู่กับการแก้ไขปัญหาผู้สูงอายุ โดยมีตัวอย่างธุรกิจในแต่ละด้าน ดังนี้

แผนภาพ 10 มูลค่าการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคของผู้สูงอายุในประเทศไทย

ล้านล้านบาท



ที่มา : สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI)

ด้านการจ้างแรงงานสูงอายุ ที่ผ่านมการจ้างงานผู้สูงอายุมักเกิดขึ้นในกลุ่มงานพื้นฐานในโรงงานอุตสาหกรรม งานทำความสะอาด งานบริการโรงแรม และงานบริการและจำหน่ายสินค้าส่ง - ค้าปลีก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นงานที่ไม่ได้ใช้ทักษะสูง ขาดความยืดหยุ่น ไม่ใช่งานที่ผู้สูงอายุจะสามารถนำประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาต่อยอด และอาจไม่ตรงกับความต้องการหรือวิถีดำเนินชีวิต รวมถึงข้อจำกัดด้านอัตราค่าแรงที่เปิดรับและระยะเวลาในการทำงาน อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันมีการพัฒนาธุรกิจที่จะช่วยสร้างความมั่นคงทางรายได้ให้แก่ผู้สูงวัยที่ยังคงมีศักยภาพ ที่ผู้สูงอายุสามารถเลือกงานและเวลาที่ต้องการทำงานได้อย่างยืดหยุ่น ช่วยให้ผู้สูงอายุรู้สึกมีคุณค่าในตนเอง อาทิ แกร็บวัยเก๋า ภายใต้บริษัทแกร็บ (ประเทศไทย) จำกัด



ที่มา : Grab, 2567.

¹⁹ สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2567. การสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ. 2567

²⁰ สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, 2568. โครงการศึกษาแนวทางการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคมภายใต้การเป็นสังคมสูงวัยของประเทศไทย

ที่ได้ให้เล็งเห็นและสนับสนุนโอกาสการสร้างรายได้ พร้อมทั้งส่งเสริมคุณค่าของตัวอยู่ในผู้สูงอายุที่ยังมีสุขภาพแข็งแรงสามารถทำงานได้ ด้วยการเป็นพาร์ทเนอร์คนขับรถยนต์เพื่อให้บริการรับ - ส่งผู้โดยสาร หรือจัดส่งอาหารหรือพัสดุบนแพลตฟอร์ม ซึ่งได้รับความร่วมมือจากสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล ในการจัดอบรมทักษะการใช้แอปพลิเคชัน โดยในปี 2565 มีผู้สูงอายุสมัครเข้าร่วม 3,700 คน และเพิ่มเป็นกว่า 1 หมื่นคน ในปี 2567 และมีเป้าหมายที่จะขยายการดำเนินการและเพิ่มสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ สำหรับผู้สูงอายุวัยมากขึ้น นอกจากนี้ ยังมี **บริการเช่าลูก เช่ายาย** ของ JoyLife ที่ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของผู้สูงอายุผ่านการเชื่อมโยงกับคนรุ่นใหม่ โดยเปิดพื้นที่ให้บุคคลทั่วไปสามารถขอรับคำแนะนำ แลกเปลี่ยนมุมมองชีวิต หรือขอกำลังใจจากผู้สูงวัยที่มีประสบการณ์ชีวิตและมีทัศนคติเชิงบวก รวมถึงการทำกิจกรรมร่วมกัน อาทิ การทำบุญ การออกกำลังกาย อันเป็นการสร้างรายได้ควบคู่ไปกับการสร้างปฏิสัมพันธ์ทางสังคมมากยิ่งขึ้น โดยในประเทศไทยปัจจุบันมีธุรกิจลักษณะเดียวกัน คือ การเช่าลูก (Ossan Rental)²¹ ที่ผู้สูงอายุบางคนสามารถสร้างรายได้มากกว่า 27,000 บาทต่อเดือน ซึ่งธุรกิจการจ้างงานผู้สูงอายุรูปแบบใหม่นี้ สะท้อนให้เห็นว่า การทำธุรกิจกับผู้สูงวัยไม่จำเป็นต้องผลิตสินค้าหรือบริการเพื่อตอบสนองผู้สูงอายุเท่านั้น แต่ยังสามารถนำคุณค่าของผู้สูงอายุมาตอบสนองความต้องการของคนกลุ่มอื่นในสังคมได้ด้วย

ด้านสุขภาพกายและบริการดูแล จากเดิมธุรกิจดูแลสุขภาพผู้สูงอายุมักเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับสถานพยาบาลหรือธุรกิจส่งเสริมสุขภาพขนาดใหญ่ แต่จากปัญหาด้านสุขภาพภาวะพึ่งพิง และการอยู่ลำพัง สะท้อนให้เห็นถึงความจำเป็นของการดูแลสุขภาพของผู้สูงอายุที่มีความใกล้ชิดยิ่งขึ้น โดยเฉพาะการมีผู้ดูแลชั่วคราวที่เข้ามาตอบโต้การอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน อาทิ Go MAMMA ในเครือข่าย Care Connect²² ที่เห็นถึงความลำบากในการเดินทางของผู้สูงอายุ ปัญหาหลากหลายไม่มีเวลาร่าง และผู้ให้บริการรถสาธารณะที่ยังขาดความเข้าใจในการช่วยเหลือผู้สูงอายุ จึงจัดให้มีบริการรถแท็กซี่สำหรับผู้สูงอายุแบบครบวงจร ตั้งแต่รับจากบ้าน รอระหว่างทำธุระ ไปจนถึงส่งกลับ แก่ผู้สูงอายุที่ต้องการเดินทางไปพบแพทย์ ทำธุระส่วนตัว หรือเยี่ยมญาติ แต่ไม่สะดวกในการขับรถเอง หรือไม่มีผู้ดูแลร่วมเดินทาง โดยมีคนขับรถที่ผ่านการอบรมหลักสูตรช่วยชีวิต (CPR) และจิตวิทยาเบื้องต้นที่สามารถดูแลผู้โดยสารสูงวัยได้อย่างถูกต้องเหมาะสม โดยมีการรับส่งผู้สูงอายุแล้วกว่า 500 ราย และกว่า 5,000 เที่ยวเดินทาง นอกจากนี้ **บ้านตัดเล็บสุขภาพ ตลาดน้อย**²³ ที่ให้บริการดูแลสุขภาพเล็บโดยพยาบาลวิชาชีพวัยเกษียณ เป็นผู้ให้บริการตัดเล็บตามหลักทางการแพทย์ เพื่อช่วยรักษาผู้สูงอายุที่มักประสบปัญหาเล็บงอก/งอผิดปกติ รวมถึงผู้สูงอายุป่วยติดเตียงและเสี่ยงติดเชื้อที่ไม่สามารถตัดเล็บได้เอง อาทิ ผู้ป่วยโรคเบาหวาน ผู้ทานยาละลายลิ่มเลือด ซึ่งได้รับความร่วมมือจากสำนักงานเขตในกรุงเทพฯ และกลุ่มพยาบาลจิตอาสา เพื่อส่งเสริมสุขอนามัยและคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้สูงอายุในชุมชน



ที่มา : Go MAMMA, 2568.



ที่มา : มนุษย์ต่างวัย, 2567

²¹ ลงทุนเกิร์ล, 2565. กรณีศึกษาธุรกิจเพื่อคนเหงา กับบริการให้เชาคุณลุงในญี่ปุ่น.

²² Care Connect เป็นเครือข่ายที่เชื่อมโยงบริการด้านสุขภาพและดูแลผู้สูงอายุ ประกอบด้วย 5 บริษัท ได้แก่ 1) บริษัท อาร์เอฟเอส จำกัด 2) LogHealth: ศูนย์การจัดการโรคติดตื้อและโซลูชันสุขภาพ 3) บริษัท ดี เฮลธ์ โซลูชั่น จำกัด 4) บริษัท บางกอกเนชั่นเซ็นเตอร์ จำกัด (Go Mamma) และ 5) ศูนย์ Prompt Care Academy ซึ่งมีการนำร่องเครือข่าย 4 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพมหานคร เชียงใหม่ ขอนแก่น และสงขลา

²³ ก่อตั้งโดยคุณจุฬารัตน์ กังวานภูมิ พยาบาลเกษียณชำนาญการ

ด้านการส่งเสริมสุขภาพจิต ผู้สูงอายุส่วนใหญ่ มักได้รับผลกระทบทางด้านจิตใจจากการขาดกิจกรรม หรือต้องอาศัยอย่างโดดเดี่ยว และขาดการมีส่วนร่วมต่าง ๆ ถึงแม้ว่าไทยจะมีธุรกิจด้านนันทนาการและบริการท่องเที่ยว อยู่มากมาย แต่การจัดกิจกรรมและโปรแกรมการท่องเที่ยว ที่เป็นมิตรกับผู้สูงอายุโดยเฉพาะนั้นยังมีอยู่ค่อนข้างจำกัด จึงเกิดธุรกิจด้านนันทนาการที่ช่วยส่งเสริมสุขภาพจิตผู้สูงอายุ อาทิ **ทัวร์สูงวัย หัวใจพรั่งพรั่ง** โดยบริษัท ทัวร์ฟ้าใส จำกัด ที่ได้จัดโปรแกรมการท่องเที่ยวที่ออกแบบสำหรับผู้สูงวัย ทั้งในไทยและต่างประเทศ โดยเน้นให้ความสำคัญกับ



ที่มา : ทัวร์ฟ้าใส, 2568.

ความสะดวกสบาย ความปลอดภัย และการดูแลอย่างใกล้ชิด เนื่องจากข้อจำกัดด้านกายภาพ โดยจะมีทีมงาน ที่ผ่านหลักสูตรการปฐมพยาบาลประจำอย่างน้อย 2 คนต่อกลุ่ม คอยช่วยเหลือหากเกิดเหตุฉุกเฉิน ตลอดจน การรายงานสถานการณ์ระหว่างเดินทางแก่ครอบครัวผ่าน LINE อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความมั่นใจและลดความกังวล นอกจากนี้ ในโปรแกรมยังจัดกิจกรรมนันทนาการที่หลากหลายเพื่อกระตุ้นให้ผู้สูงอายุได้สร้างความสัมพันธ์ ระหว่างเพื่อนวัยเดียวกัน ขณะเดียวกัน **ยังแฮปปี้ (YoungHappy)** ยังเข้ามามีบทบาทส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดี โดยการสร้างพื้นที่ให้ผู้สูงวัยได้เรียนรู้และมีส่วนร่วมทางสังคมด้วยการทำกิจกรรมร่วมกันทั้งในรูปแบบนอกสถานที่ และออนไลน์ อาทิ คลาสศิลปะ อบรมกายภาพบำบัด โดยมีทั้งที่เสียค่าใช้จ่ายและไม่เสียค่าใช้จ่าย เพื่อให้ผู้สูงอายุ ที่มีข้อจำกัดด้านทุนทรัพย์สามารถเข้าถึงได้ ซึ่งปัจจุบันมีสมาชิกเข้าร่วมกว่า 6 หมื่นคน ครอบคลุม 74 จังหวัด

เชชวนวัยเก่าที่มีบ้านว่าง อย่าปล่อยเฉย มาเรียนรู้วิธีสร้างรายได้กัน



ที่มา : ยังแฮปปี้ Younghappy, 2568.

และดำเนินกิจกรรมไปแล้วกว่า 800 รายการ นอกจากนี้ ยังแฮปปี้ได้จัดโครงการ **House to Homestay เปลี่ยนบ้านสร้างรายได้**²⁴ สำหรับผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่สนใจ อยากรับเป็นผู้ประกอบการโฮมสเตย์ ได้เรียนรู้วิธีการปรับปรุง บ้านเพื่อรองรับผู้เข้าพัก การให้บริการและพัฒนาการบริหาร จัดการ การเข้าถึงแหล่งทุน ทักษะความรู้ทางการเงิน ตลอดจนขั้นตอนการจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย ให้สามารถเปลี่ยนบ้านให้กลายเป็นแหล่งสร้างรายได้ ซึ่งปัจจุบันมีผู้สูงอายุจำนวนมากที่เป็นผู้ประกอบการ โฮมสเตย์ที่บริการทั้งที่พัก การนำเที่ยว การถ่ายทอด เรื่องราว/วัฒนธรรมท้องถิ่น และกิจกรรมพักผ่อนหย่อนใจ

ใกล้ชิดธรรมชาติสำหรับทุกกลุ่มวัยกระจายอยู่หลายจังหวัด²⁵ อาทิ ลุงชวนปาร์โฮมสเตย์ จ.พะเยา ริมธารท้ายสวนลุงเดิม จ.ราชบุรี สะหวั่นสำราญ จ.มุกดาหาร และโฮมสเตย์ลุงสนั่น บ้านปากประ จ.พัทลุง ซึ่งธุรกิจเหล่านี้ นอกจากจะช่วย สร้างเสริมสุขภาพจิตและลดความรู้สึกโดดเดี่ยวของผู้สูงอายุได้แล้ว ยังช่วยให้เกิดการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคม พร้อมกับการสร้างรายได้เพิ่มเติมให้แก่ผู้สูงอายุได้อีกทางหนึ่งด้วย

²⁴ ยังแฮปปี้, 2568. โครงการอบรม House to Homestay เปลี่ยนบ้านสร้างรายได้ โดยเกิดจากความร่วมมือยังแฮปปี้ ระหว่างคณะบริหารธุรกิจเพื่อสังคม มศว. และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)

²⁵ ตัวอย่างธุรกิจโฮมสเตย์ของผู้ประกอบการสูงอายุ รวบรวมโดยมนุษย์ต่างวัย

จากตัวอย่างข้างต้น สะท้อนถึงโอกาสทางธุรกิจที่เกี่ยวกับผู้สูงอายุที่ไม่จำเป็นต้องมีขนาดใหญ่ ซึ่งควรมีกลไกสนับสนุนการขับเคลื่อนและยกระดับศักยภาพเศรษฐกิจสูงวัยของไทย ได้แก่ การจัดทำยุทธศาสตร์ด้านเศรษฐกิจสูงวัยที่ชัดเจน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (growth engine) รวมทั้งกำหนดหน่วยงานหลักในการขับเคลื่อนการดำเนินงาน อาทิ กรมกิจการผู้สูงอายุที่เป็นหน่วยงานสำคัญที่มีบทบาททั้งการส่งเสริม สนับสนุน และประสานความร่วมมือกับองค์กรเครือข่ายทุกภาคส่วนในการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ/คุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุ รวมถึงมีการบริหารจัดการกองทุนผู้สูงอายุ และยังมีศูนย์พัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมอาชีพผู้สูงอายุ (ศพอส.) ในทุกภูมิภาคของประเทศไทย ขณะเดียวกัน ต้องสร้างโอกาสและพัฒนาศักยภาพให้ผู้สูงอายุคงอยู่ในตลาดแรงงาน โดยส่งเสริมการฝึกอบรม reskill/upskill/newskill ในทักษะที่จำเป็นและเป็นที่ต้องการของตลาดตั้งแต่ก่อนเข้าสู่วัยสูงอายุ การสร้างอาชีพจากความเชี่ยวชาญและภูมิปัญญาของผู้สูงอายุ การสร้างกลไกสนับสนุนการทำงานเพื่อให้ผู้สูงอายุเข้าถึงตลาดงานและสามารถพัฒนาเป็นกำลังแรงงานได้ตลอดช่วงชีวิต ตลอดจนการสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและระบบสนับสนุนที่จำเป็นสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจเป็นผู้ประกอบการสูงวัย (Olderpreneur) รวมถึงพัฒนาฐานข้อมูล ที่ครอบคลุมทั้งข้อมูลสินค้าและบริการสำหรับผู้สูงอายุที่มีอยู่ในระบบเพื่อเผยแพร่และสร้างการรับรู้ให้แก่ประชาชน รวมถึงข้อมูลการวิจัยและพัฒนาที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงตามความต้องการของตลาด ทั้งนี้ การดำเนินการต่าง ๆ เหล่านี้ต้องอาศัยการมีส่วนร่วมจากทุกภาคส่วน เพื่อต่อยอดให้เศรษฐกิจสูงวัยสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว