

**รายงานการเยี่ยมพบผู้นำเข้า  
บริษัท Jay International Foods**

**1. ข้อมูลกิจการ**

- 1.1 ชื่อกิจการ: Jay International Foods
- 1.2 ที่อยู่: 3172 S Grand Blvd, St. Louis, MO 63118  
T. 314-722-2552 F. 314-772-8258  
Email: [l-vinai@msn.com](mailto:l-vinai@msn.com)

**2. บุคคลที่เข้าพบ: Mr. Vinai Liamsiriwatna (Co - Owner)**

**3. ข้อมูลธุรกิจ:**

- 3.1 ปีที่จัดตั้ง: ค.ศ. 1975 (พ.ศ. 2518)
- 3.2 จำนวนพนักงาน: 20 คน
- 3.3 ยอดขาย: ประมาณ 6 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ
- 3.4 ประเภทของกิจการ: ผู้นำเข้า/ค้าส่ง (Importer/Grocery/Retail)
- 3.5 กลุ่มลูกค้า: Asian Restaurant, End user

**4. สินค้าหลักของบริษัท : Grocery items, Dried Food, Frozen products, , Spices**

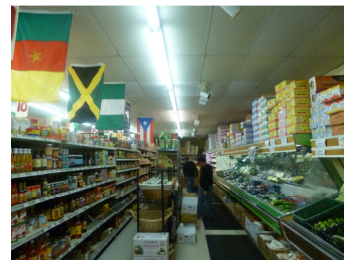
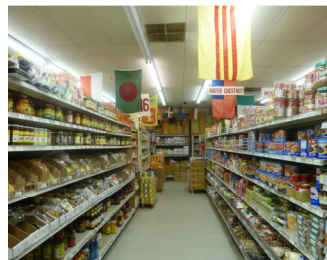


**5. ข้อมูลที่ได้รับจากการเข้าพบ**

**5.1 ภาพรวมบริษัทและสินค้า**

Jay International Foods ก่อตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2518 ดำเนินกิจการมานานกว่า 37 ปี เป็นผู้นำเข้าและร้าน Asian Grocery แห่งแรกในเขต Saint Louis โดยเจ้าของเป็นคนไทย เริ่มแรกขายสินค้าอาหารเฉพาะของไทยเท่านั้นจึงมีการขยายสินค้าให้มีความหลากหลายชนิดมากขึ้น ซึ่งในปัจจุบันมี สินค้า Ethnic groceries นานาชนิด จากนานาชาติ ประมาณ 15 ประเทศ เช่น ไทย ญี่ปุ่น จีน อินเดีย การ์น่า ไอซ์แลนด์ อังกฤษ เยอรมัน เกาหลี ฟิลิปปีนส์ และประเทศแถบ Middle Eastern เป็นต้น ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นร้านอาหารเอเชีย และชาวเอเชียตามเชื้อชาติต่าง เช่น อินเดีย จีน ไทย เวียดนาม กาน่า อัฟริกา และมิดเดิ้ลอีสต์ เป็นต้น

สินค้าที่จำหน่ายของบริษัทฯ สั่งจากผู้นำเข้าสหรัฐ ประมาณร้อยละ 95 ส่วนของสินค้าไทยที่จำหน่ายในร้านคิดเป็นร้อยละ 40 มีตั้งแต่ เส้นผัดไทย บะหมี่สำเร็จรูป ซอสปรุงรส น้ำปลา เครื่องแกงกระป๋อง กะทิกระป๋อง ข้าวหอมมะลิ ขนมหอมเคี้ยว น้ำมะพร้าวสด น้ำมะพร้าวกระป๋อง ฯลฯ และนำเข้าโดยตรงจากต่างประเทศประมาณร้อยละ 5 ซึ่งนำเข้า แหล่งนำเข้าสำคัญ คือ ไทย เวียดนาม และลาว ปัจจุบัน บริษัทฯ ลดการนำเข้าสินค้าอาหารจากประเทศไทยเหลือเพียงสินค้าข้าวหอมมะลิ เท่านั้น (สั่ง 1 ตู้คอนเทนเนอร์/เดือน) เนื่องจากต้นทุนราคาสินค้าไทยสูงขึ้น โดยเฉพาะราคาข้าวไทยซึ่งสูงกว่าประเทศคู่แข่งอื่นร้อยละ 30 คือ (เวียดนาม อินเดีย กัมพูชา และลาว) ทำให้แข่งขันได้ยากในอนาคต



## 6. สรุปผลการเข้าพบ:

Mr. Vinai ได้ให้ข้อคิดว่า ผู้ผลิต/ส่งออกไทยควรจะต้องปรับทิศทางและกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสภาพตลาดสหรัฐในปัจจุบัน ควรทำตลาดเชิงรุกมากขึ้นและลดต้นทุนการผลิตเพื่อสามารถแข่งขันได้ ถึงแม้ว่าเศรษฐกิจตลาดสหรัฐยังอยู่ในช่วงทรงตัว แต่ความต้องการสินค้าอาหารเอเชียในเขต Saint Louis ยังคงมีความต้องการสูงอย่างต่อเนื่อง Mr. Vinai มีความยินดี ถ้าผู้ผลิต/ส่งออกไทยต้องการเสนอขายสินค้าสามารถติดต่อได้ตามที่อยู่ที่ได้แจ้งไว้ข้างต้น

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ นครชิคาโก

11 ธันวาคม 2555