

จับกระแสการลงทุนสตาร์ทอัพไทยปี 2019

สตาร์ทอัพกลุ่มใดจะเนื้อหอมสำหรับนักลงทุน



สตาร์ทอัพไทยยังเติบโตกันอย่างต่อเนื่อง ข้อมูลจาก Techsauce Startup Report 2018 ระบุว่า ในปี 2558 มีสตาร์ทอัพไทย 27 รายที่ได้รับทุน รวมกันแล้วจำนวน 36.30 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2559 มีสตาร์ทอัพไทย 31 รายได้รับทุนรวมกัน 78.17 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2560 มีสตาร์ทอัพไทย 31 ราย ได้รับทุนรวมกัน 10.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ส่วนในปี 2561 มีสตาร์ทอัพไทย 35 รายที่ได้รับทุนรวมกัน 61.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

โดยสตาร์ทอัพที่น่าจับตาในปีที่ผ่านมาได้แก่ eko สตาร์ทอัพที่ออกแอปพลิเคชันด้านการสื่อสารภายในองค์กร ที่ระดมทุนในรอบ Series B อยู่ที่ 20 ล้านดอลลาร์สหรัฐ, eatigo สตาร์ทอัพที่ออกแพลตฟอร์มจองร้านอาหาร โดยระดมทุนอยู่ที่ 10 ล้านดอลลาร์สหรัฐในช่วง Series B และ gogoprint สตาร์ทอัพบริการส่งพิมพ์ไปป์ลิว นามบัตร และแผ่นพับออนไลน์ได้ 24 ชั่วโมง โดยระดมทุนได้ 7.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐในช่วง Series A

ทิศทางการลงทุนในสตาร์ทอัพไทยปัจจุบัน

การระดมทุนของนักลงทุนในสตาร์ทอัพไทยร้อนแรงขึ้น จากข้อมูลจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) ในเดือนพฤษภาคม 2561 พบว่า มีเงินทุนในสตาร์ทอัพไทยโดยองค์กร (CVC) อยู่ที่ 35 พันล้านบาท เงินทุนจากภาครัฐในสตาร์ทอัพอยู่กว่า 6 หมื่นล้านบาท และอีก 20 พันล้านบาท มาจาก Venture Capitals ทั้งไทยและต่างประเทศ

Makoto Shibuta ผู้บริหารของ Japan Digital Design ซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่ม Mitsubishi UFJ Financial Group (MUFG) เป็นบริษัททางการเงินที่ใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น และเป็นบริษัทที่ใหญ่ที่สุดเป็นอันดับที่ 11 ของโลก บอกกับ Marketing Oops! ว่า “กองทุนของ MUFG ตั้งขึ้นเพื่อลงทุนเชิงกลยุทธ์ และไม่ได้หวังผลตอบแทนในเชิงพาณิชย์เป็นหลัก และเน้นสตาร์ทอัพหรือธุรกิจใหม่ที่เป็น FinTech ขนาดของกองทุนในปัจจุบันอยู่ที่ 185 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ 20 พันล้านบาท”

“เราเฟ้นหาสตาร์ทอัพและธุรกิจใหม่ด้าน FinTech จากทั่วโลก และสตาร์ทอัพไทยเป็นหนึ่งในระบบนิเวศน์ที่เราต้องการเข้ามาลงทุนด้วย รุ่งเฟ้นหาสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพ คือมีศักยภาพในการขยายธุรกิจและผลิตภัณฑ์ออกไปได้ในตลาดอื่น ๆ และสตาร์ทอัพที่จะมาขอทุนจะต้องมีแผนการตลาดที่ชัดเจน” Shibuta กล่าว

ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 ที่ผ่านมา MUFG ประกาศลงทุนกับ Moneytree K.K. โดยไม่เปิดเผยตัวเลขยอดลงทุน Moneytree เป็นสตาร์ทอัพสัญชาติญี่ปุ่น และเป็นสตาร์ทอัพแรกที่ได้รับทุนจาก MUFG จากรอบการระดมทุนรอบแรกของปี 2562 ทั้งนี้ Moneytree ออกแอปพลิเคชันให้บริการการจัดการด้านการเงินส่วนบุคคล โดยนำข้อมูลมาจากธนาคารต่าง ๆ ที่เป็นพาร์ทเนอร์ด้วยมาใช้ อีกทั้งยังมีแพลตฟอร์มข้อมูลด้านการเงิน Moneytree Link มาช่วยให้บริการด้านการเงินแก่สถาบันการเงินและผู้ให้บริการด้านบัญชีอื่นๆ

ส่วนวิธีการเฟ้นหาสตาร์ทอัพของ MUFG นั้น Shibuta กล่าวว่า “MUFG จะไม่เฟ้นหาสตาร์ทอัพด้วยตัวเอง แต่จะสร้างเครือข่ายกับประเทศต่าง ๆ เพื่อให้พาร์ทเนอร์เป็นผู้แนะนำสตาร์ทอัพเข้ามา เช่น MUFG พาร์ทเนอร์กับ ธนาคารกรุงศรี และในประเทศเพื่อนบ้านก็พาร์ทเนอร์กับ Vietbank ในเวียดนาม และ Security Bank ในประเทศฟิลิปปินส์ และในอนาคตยังมีแผนร่วมลงทุนในอีกหลายประเทศในภูมิภาค เนื่องจากเราเห็นอัตราการเติบโตของชนชั้นกลาง ซึ่งคนกลุ่มนี้ไม่ได้หมายความว่าต้องรวย แต่คนกลุ่มนี้เริ่มหันมาสนใจสร้างความมั่งคั่งให้กับตัวเองมากขึ้น”

สำหรับตลาดเมืองไทย MUFG ตั้งกองทุนราว 30 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ให้กับ Krungsri Finnovate เพื่อจัดโปรแกรมบ่มเพาะ และลงทุนในสตาร์ทอัพไทย และเน้นใน FinTech เช่นกัน

แซม ตันสกุล กรรมการผู้จัดการ Krungsri Finnovate กล่าวว่า “ธนาคารซึ่งบ่อนี้ไปแล้ว 2 ใน 3 และกำลังมองหาสตาร์ทอัพเข้ามาร่วมงานด้วยอีกมาก ธนาคารกรุงศรีอยากลงทุนและร่วมงานกับสตาร์ทอัพและธุรกิจใหม่ที่มีโปรเจกต์ ๆ ที่จะมาช่วยธนาคารเพิ่มรายได้ และลดค่าใช้จ่ายในแผนกต่าง ๆ ของธนาคาร”

Krungsri เป็นนักลงทุนประเภทองค์กรที่มีสตาร์ทอัพไม่กี่รายอยู่ในพอร์ต เพราะเน้นสตาร์ทอัพที่ช่วยตอบโจทย์ธุรกิจของตัวเองเป็นหลัก เช่น Finnomena สตาร์ทอัพผู้ให้บริการที่ปรึกษาด้านการลงทุน และการเงินด้วย Robo-adviser และ Omise สตาร์ทอัพผู้ให้บริการด้านดิจิทัลเพย์เมนต์ และ bitkub สตาร์ทอัพการเงินดิจิทัล เป็นต้น

ในขณะเดียวกัน Dmitry Levit ผู้ก่อตั้งและพาร์ทเนอร์ Cento Ventures บอกว่า “Cento ดำเนินธุรกิจในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มา 6 ปี และมุ่งมั่นให้บริษัทด้านเทคโนโลยี ในภูมิภาคประสบความสำเร็จ และด้วยความที่เราเป็น VC เราจึงสามารถเลือกลงทุนในสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยี จากหลากหลายอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม Cento ยังไม่ได้จำกัดการลงทุนเฉพาะสตาร์ทอัพเท่านั้น แต่ผู้เล่นที่อยู่มานานแล้วก็สามารถเข้ามาพูดคุยในเรื่องการลงทุนกับ Cento ด้วยได้”

“เทรนด์ธุรกิจที่ทำให้นักลงทุนอย่างเรา และนักลงทุนหลาย ๆ คนตื่นตัวที่อยากจะมาลงทุนด้วยในอนาคตคือ ทุกอย่างที่เกี่ยวข้องดิจิทัล ที่เกิดขึ้นในทุกอุตสาหกรรมทั่วภูมิภาค เรายังอยากเห็นนวัตกรรม และการสร้างสรรค์ผลงานของสตาร์ทอัพอีกมาก อีกหนึ่งเทรนด์ที่เราอยากเห็นคือ บริษัทที่นำเทคโนโลยีมาใช้และสร้างความแข็งแกร่งให้กับภูมิภาค มากกว่าที่จะเป็นเทคโนโลยีที่ลอกเลียนแบบมาจากที่อื่น แล้วนำมาใช้ที่นี่ เรายังอยากเห็นกรณีศึกษาเพิ่มขึ้นของแผนธุรกิจที่เกิดขึ้นในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ที่สามารถขยายและประสบความสำเร็จในตลาดโลกได้อีกด้วย” Levit กล่าว

Cento Ventures เป็นบริษัทกองทุนเอกชนที่ลงทุนในสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยี ในหลากหลายอุตสาหกรรม สำหรับสตาร์ทอัพไทยที่ได้มีโอกาสร่วมงานกับ Cento Ventures แล้วได้แก่ WearYouWant สตาร์ทอัพด้านรีเทล ที่เน้นแฟชั่นและความสวยงาม และ Medical Departures สตาร์ทอัพที่เป็นมาร์เก็ตเพลสสำหรับจองบริการด้านสุขภาพและการแพทย์ เพื่อรองรับตลาดการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์



เม็ดเงินลงทุนไหลไปยังทิศทางใด

สำนักนวัตกรรมแห่งชาติ ภาครัฐและเอกชน ต่างมุ่งมั่นปั้นยูนิคอร์นในประเทศภายใน 5 ปีข้างหน้า แต่มีสตาร์ทอัพไม่กี่กลุ่มเท่านั้นที่ดูจะได้รับความสนใจจากนักลงทุนมากหน่อย

ในปี 2561 สตาร์ทอัพ 49% อยู่ในช่วง Seed โดยมีการระดมทุนรวมกันแล้วได้ 2.5 แสน ถึง 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ กว่า 26% อยู่ในช่วง Series A โดยระดมทุนรวมกันได้เกินกว่า 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ อีก 9% อยู่ในช่วง Series B ที่มีการระดมทุนเกินกว่า 10 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และอีก 6% ถูกซื้อและควบรวมกิจการ

ข้อมูลจาก Techsauce ล่าสุดยังเผยอีกว่า กลุ่มอุตสาหกรรมของสตาร์ทอัพที่มีการลงทุนมากที่สุดได้แก่ กลุ่มอาหารและร้านอาหารที่มียอดลงทุน 14%, อี-คอมเมิร์ซ 11% และ 9% ไปลงใน FinTech และ PropTech

สตาร์ทอัพไทยยังดึงดูดนักลงทุนได้เสมอ โดยเฉพาะสตาร์ทอัพด้าน Tech Shibuta กล่าวว่า “Deep-tech ก็น่าสนใจเสมอ และบริษัทด้าน Techฯ ก็ไม่จำเป็นต้องทำ FinTech กันเสมอไป ซึ่ง MUFG ก็มองหา synergies บางอย่างจากสตาร์ทอัพด้าน Techฯ เช่น เทคโนโลยีใหม่ ๆ จาก Deep-tech ได้แก่ Artificial Intelligence (AI) และพวก Internet of Things (IoT) หรือพวก Quantum Computing อาจมาช่วยงานของเราได้ในระยะยาว”

“ในแง่ของ win-win situation ทาง MUFG อาจช่วยนำสตาร์ทอัพด้าน Techฯ ของญี่ปุ่นเข้ามาจับมือกับสตาร์ทอัพในตลาดหลักในภูมิภาค เช่น ไทย มาเลเซียหรืออินโดนีเซีย เพื่อช่วยเสริมกำลังซึ่งกันและกันในการทำธุรกิจ” Shibuta กล่าวว่า

การระดมทุนในปี 2019 ไม่ว่าจะมาจากองค์กร (CVC) และนักลงทุนรายย่อย (VC & Angel Investors) ประเภทอื่นๆ เป็นไปอย่างดุเดือด และยังคงแข่งขันเพื่อให้ได้สตาร์ทอัพดีๆ มาไว้ในพอร์ตของตัวเอง อย่างไรก็ตาม การค้นหาสตาร์ทอัพดีๆ ก็เป็นปัญหาที่หนักใจของนักลงทุนทั้งไทยและต่างประเทศเช่นกัน เพราะปัจจัยหลักๆ คือ ระบบนิเวศน์สตาร์ทอัพไทยขาดทalentในการทำสตาร์ทอัพและพัฒนาเทคโนโลยี นอกจากนี้ สตาร์ทอัพส่วนใหญ่พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ไม่สามารถขยายไปยังนอกประเทศได้ ดังนั้น ความท้าทายในการสร้างยูนิคอร์นในประเทศจึงมีสูงมาก สัญญาณการร่วมมือกันระหว่างสตาร์ทอัพไทยและเทศ หรือการลงทุนนอกประเทศจึงเกิดขึ้นและอาจร้อนแรงขึ้นในอนาคตอีกด้วย

ที่มา : Marketing Oops!

<https://www.marketingoops.com/news/tech-update/startups/startup-2019/>