

ผลสำรวจระบบนิเวศ สตาร์ทอัพ

ของประเทศไทย ปี 2561

สอวช.

สำนักงานสภานโยบายการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ



TTSA
THAILAND TECH
STARTUP ASSOCIATION

STARTUP
THAILAND
NATIONAL STARTUP COMMITTEE

ขั้นตอนการดำเนินการศึกษา

1. การออกแบบแบบสำรวจ

จัดทำและทดสอบแบบสำรวจ

รับฟังความคิดเห็นผ่านการสนทนากลุ่ม

เนื้อหา

ข้อมูลทั่วไปและผลการประกอบการ
ของสตาร์ทอัพไทย

ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ
สตาร์ทอัพ

2. กลุ่มเป้าหมาย



558 สตาร์ทอัพ

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล



Web Survey

4. ระยะเวลา การเก็บรวบรวมข้อมูล



สิงหาคม – ตุลาคม
2561

5. จำนวนผู้ตอบแบบสำรวจ



215 สตาร์ทอัพ

(อัตราการตอบกลับ 39%)
68% เป็นผู้ตอบแบบสำรวจเป็นครั้งแรกในปี

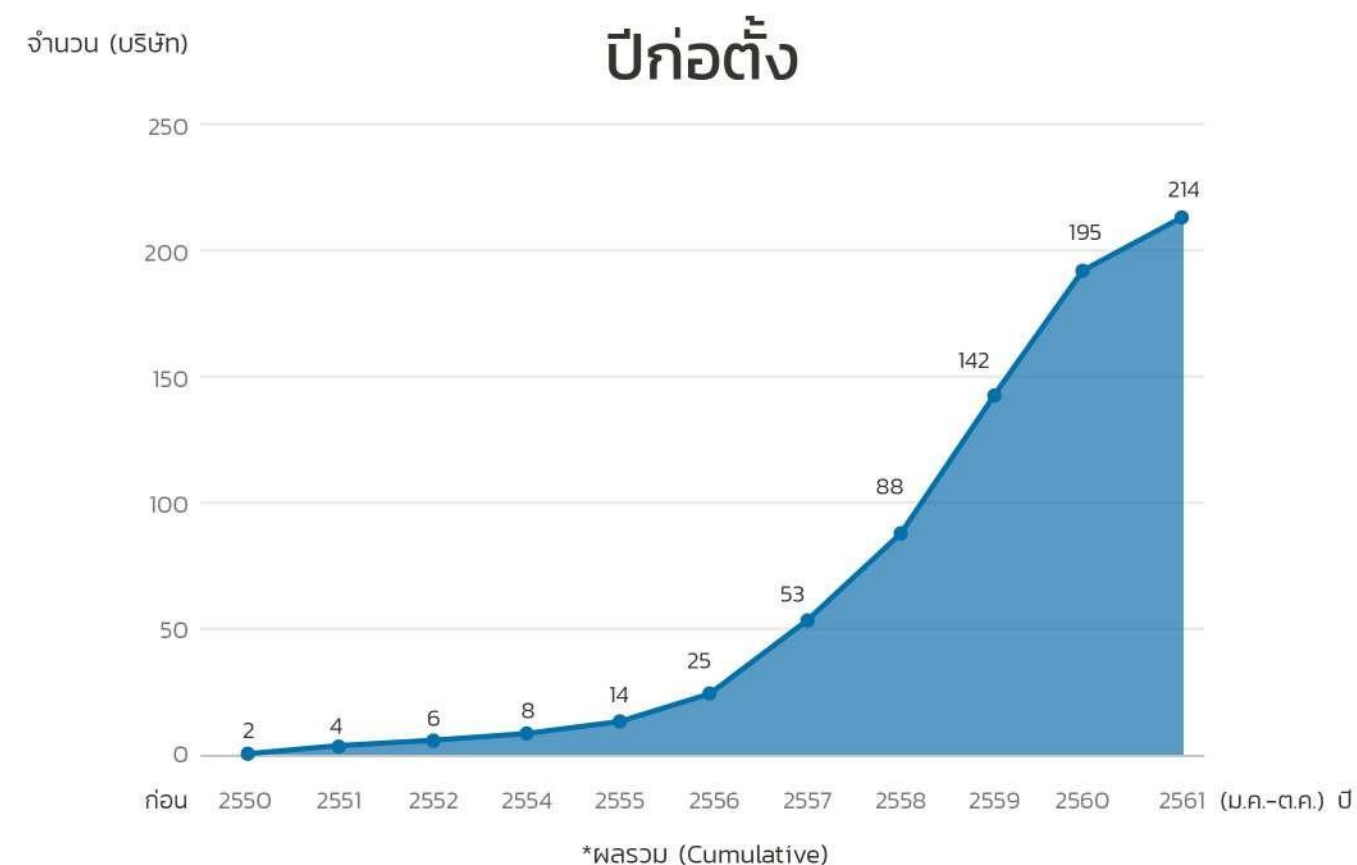
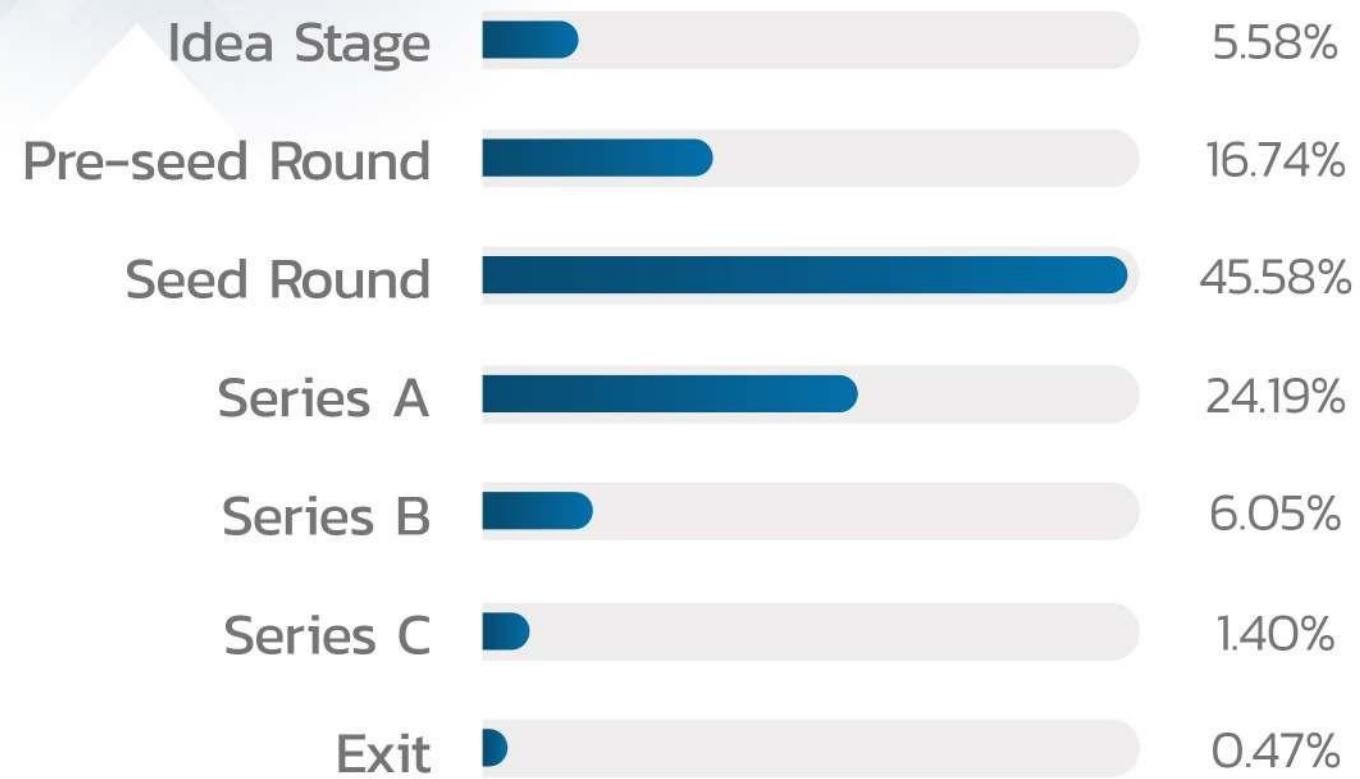
6. การสนทนากลุ่ม (Focus Group)



จากตัวแทน
กลุ่มสตาร์ทอัพ

ข้อมูลทั่วไปและผลการประกอบการของ สตาร์ทอัพ

ข้อมูลทั่วไป



*75% ของสตาร์ทอัพตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร โดยมีจำนวนมากที่สุด ใน เขตวัฒนา เขตบางรัก เขตพญาไท เขตจตุจักร และเขตคลองเตย ตามลำดับ

5 อันดับ
สาขาอุตสาหกรรม



Business /
Services Tech



E-Commerce



EdTech



TravelTech



HealthTech

เทคโนโลยีหลักที่ถูกใช้งาน โดยสตาร์ทอัพ

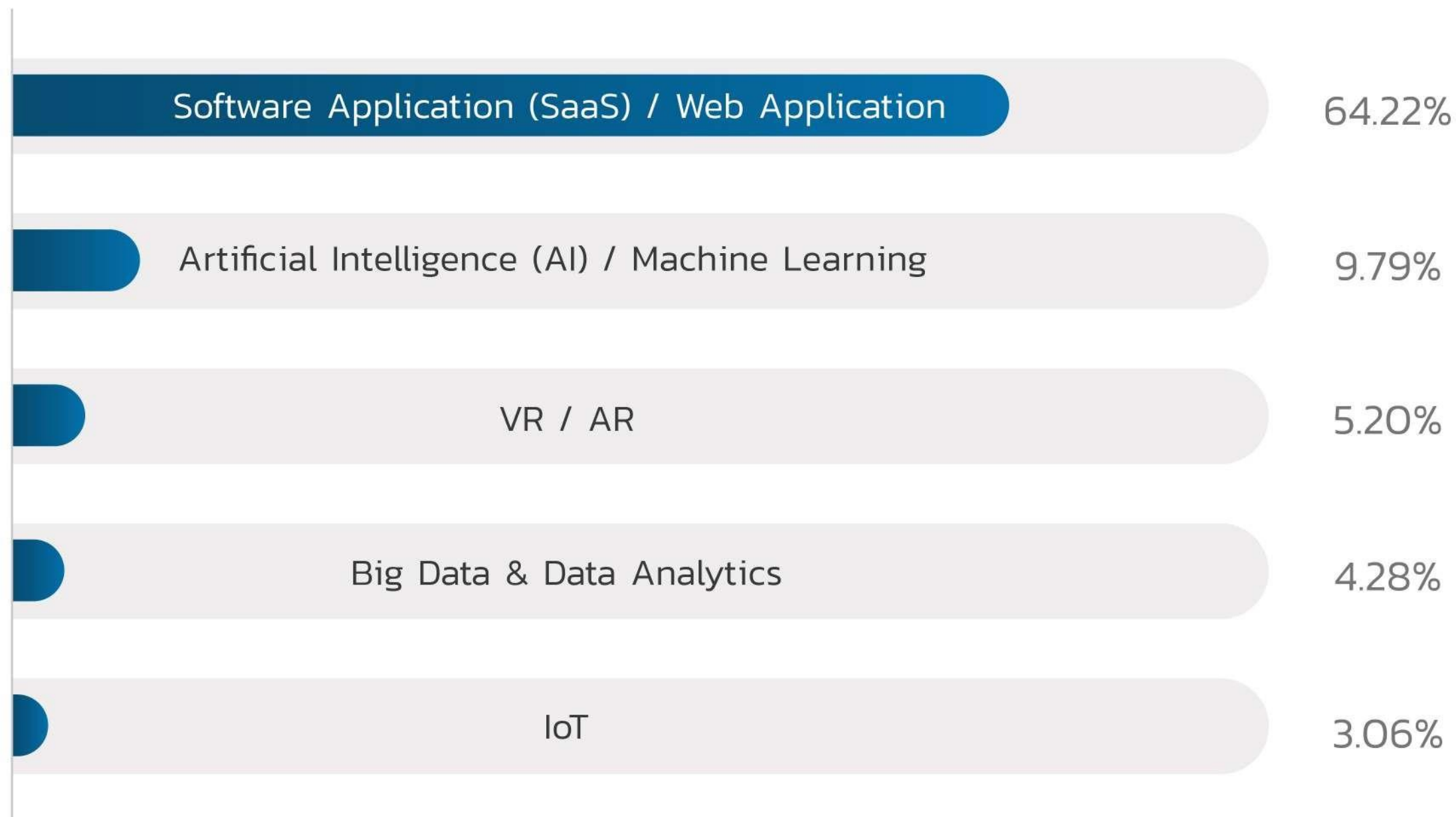


1 ใน 3

ของสตาร์ทอัพ
มีการใช้เทคโนโลยี

Deep Tech

(AI, Machine Learning, VR / AR,
Big Data & Data Analytics, Biotechnology,
Blockchain, Cloud & Security, etc.)

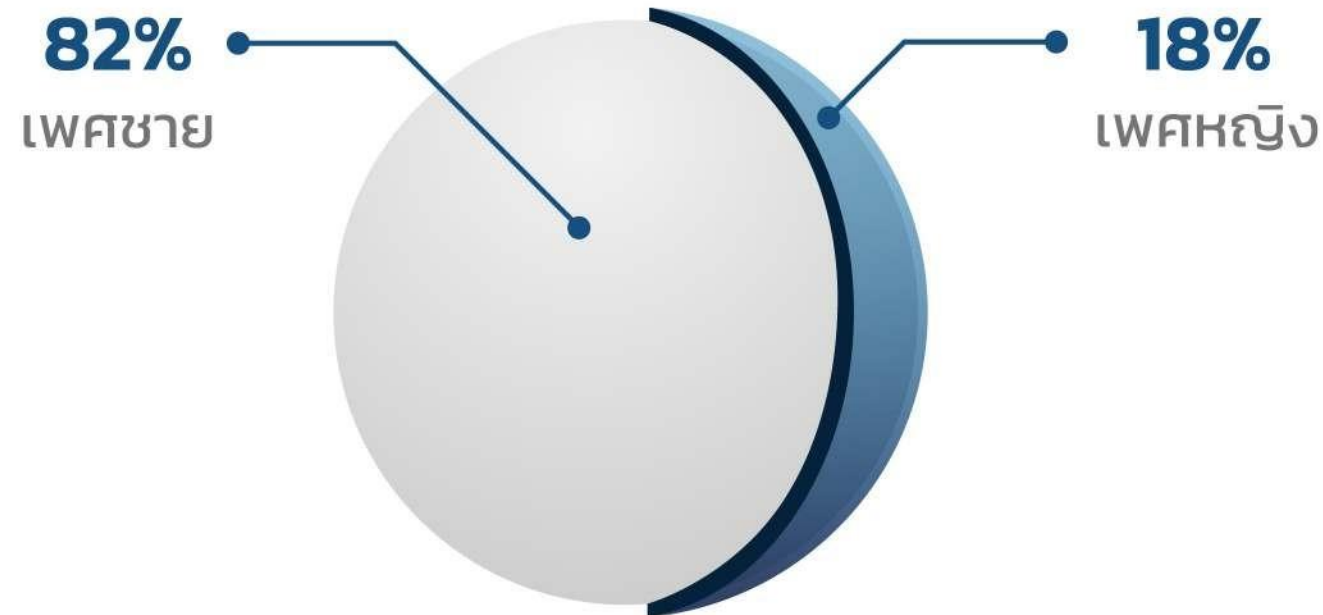


ข้อมูลผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ



สตาร์ทอัพไทยโดยทั่วไป
มีผู้ร่วมก่อตั้ง ประมาณ

3-4 คน



อายุเฉลี่ยเมื่อเริ่มกิจการ : 33 ปี

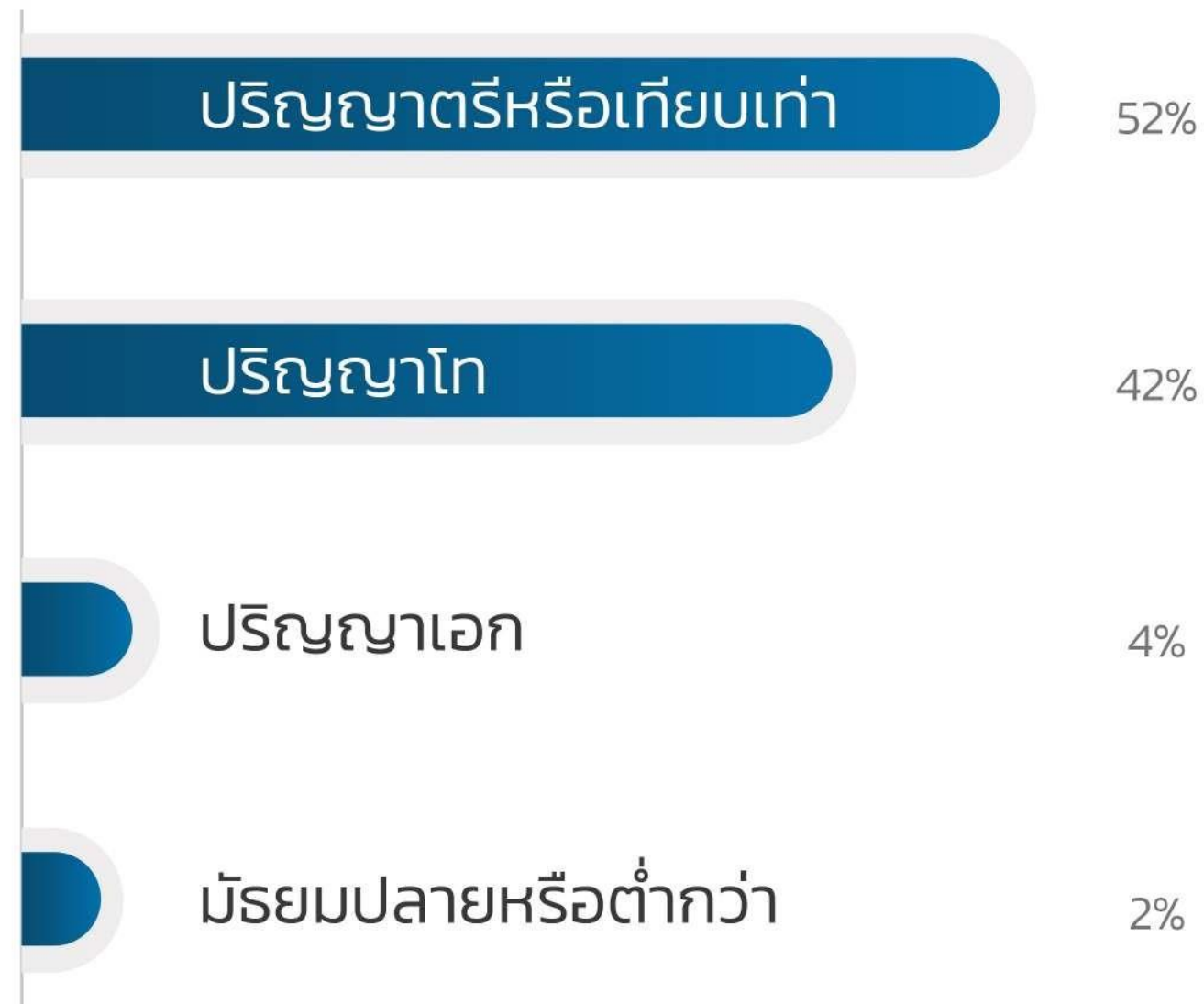
- ประสบการณ์ที่ผ่านมา
- 20% เคยเป็นผู้ก่อตั้ง / เจ้าของสตาร์ทอัพ
 - 6% เคยเป็นพนักงานสตาร์ทอัพ

3 เหตุผลหลัก
ของการตัดสินใจ
ก่อตั้งสตาร์ทอัพ

- เพราะมองเห็นโอกาสในการสร้างธุรกิจและการทำกำไร
- เพราะเห็นถึงความต้องการของผู้คนที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง
- เพราะมีทักษะและความสามารถที่อยากนำมาขยายเป็นธุรกิจ

พื้นฐานด้านการศึกษาของผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ

ระดับการศึกษา



สาขาการศึกษา



ระดับความสามารถในการสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษ



การจ้างงานของสตาร์ทอัพ

*รวมผู้ก่อตั้ง

จำนวนพนักงานเฉลี่ยช่วงเริ่มกิจการ



จำนวนพนักงานเฉลี่ย 2 ปีหลังเริ่มกิจการ



โดยเฉลี่ยแล้ว จำนวนพนักงานในแต่ละสตาร์ทอัพ
เพิ่มขึ้น 50% จาก 4 คน เป็น 6 คน ในช่วง 2 ปีแรก

สัดส่วนพนักงาน
เพศชาย – หญิง



74% ของสตาร์ทอัพไม่มีพนักงานทักษะที่เป็นชาวต่างชาติ

3 อันดับ พนักงานที่ขาดแคลน



ผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี
(Developer, Programmer and Data Scientist)



นักวิจัย



นักการตลาด

การเข้าร่วมโครงการ มาตรการส่งเสริมของภาครัฐ

เคยเข้าร่วม 56%

ไม่เคยเข้าร่วม 44%

ประโยชน์ที่ได้รับ



เงินทุน



เครื่องข่าย

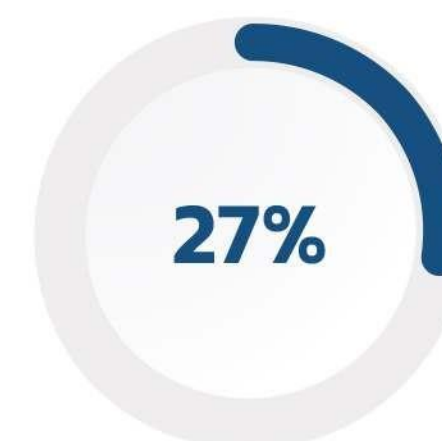


Branding

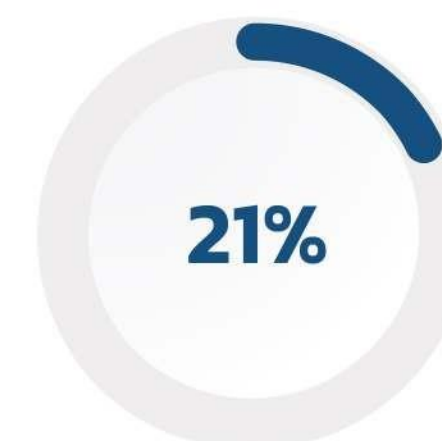
เหตุผลที่ไม่เคยเข้าร่วม



ไม่ทราบข้อมูล



ไม่สนใจ
หรือไม่มีเวลา



ไม่มีสิทธิเข้าร่วม

5 อันดับ

1. Startup Voucher
2. NIA คู่มือผู้ประกอบการ และ NIA Venture
3. TED Fund
4. Depa Digital Startup Fund
5. มาตรการยกเว้นภาษีเงินได้ Startup 5 ปี

การเข้าร่วมโครงการ Incubator / Accelerator

(ภาครัฐและภาคเอกชน)

เคยเข้าร่วม 61%

ไม่เคยเข้าร่วม 39%

ประโยชน์ที่ได้รับ



เครือข่าย



การอบรม / ความรู้



Branding

เหตุผลที่ไม่เคยเข้าร่วม



ไม่สนใจ
หรือไม่มีเวลา



ไม่มีสิทธิเข้าร่วม



ไม่ทราบข้อมูล

เงินทุน

5 ล้านบาท
ต่อสตาร์ทอัพ

จำนวนเงินทุนเริ่มต้นโดยเฉลี่ย: ≤ 5 ล้านบาท

สัดส่วนแหล่งที่มาของเงินทุนของสตาร์ทอัพในปัจจุบัน

61%

เงินทุนของตัวเอง

9%

เงินทุนจากครอบครัว
เพื่อน หรือญาติพี่น้อง

9%

Angel Investors

6%

โครงการภาครัฐ

15%

อื่น ๆ

(Venture Capital, เงินกู้ธนาคาร,
Incubator & Accelerator)

**เครื่องมือทางการเงิน
และการลงทุน**
ที่สตาร์ทอัพต้องการจะใช้



1. Preferred Shares
(24%)



2. Crowdfunding
(23%)



3. Vesting
(15%)

ตลาดและการดำเนินกิจการในต่างประเทศ

รายได้จากลูกค้าต่างประเทศ

โดยที่สัดส่วนของรายได้
จากลูกค้าต่างประเทศ
คิดเป็น 28%
ของรายได้ทั้งหมด



31%
ของสตาร์ทอัพไทย
มีรายได้จากลูกค้าต่างประเทศ

การดำเนินกิจการในต่างประเทศ

โดย 90% มีแผน
ที่จะขยายกิจการ
สู่ต่างประเทศ



19%
ของสตาร์ทอัพไทย
มีการดำเนินกิจการ
ในต่างประเทศ

ปัจจุบัน

อาเซียน	42%
เอเชีย (นอกเหนือจากอาเซียน)	24%
ยุโรป	14%
อเมริกาเหนือ	10%
ออสเตรเลีย	7%
อเมริกาใต้	3%

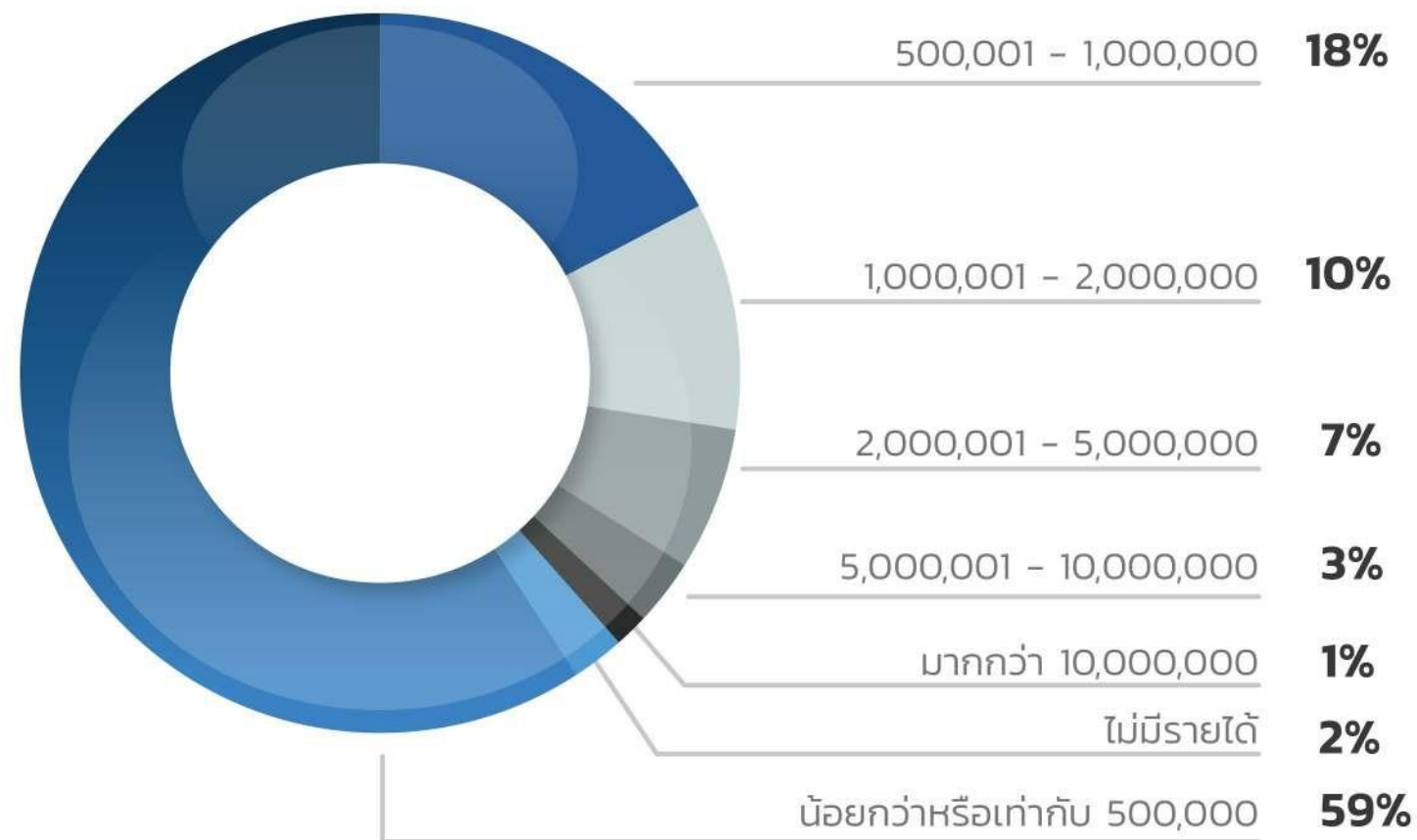


แผนการขยายกิจการ

45%	อาเซียน
19%	เอเชีย (นอกเหนือจากอาเซียน)
12%	ยุโรป
9%	อเมริกาเหนือ
10%	ออสเตรเลีย
5%	อเมริกาใต้

รายได้และค่าใช้จ่าย

ช่วงรายได้ (บาท)



* 64% ของสตาร์ทอัพมีรายได้
หลังจากดำเนินการได้ 6 เดือนโดยเฉลี่ย

* 30% ของสตาร์ทอัพมีกำไรจากการดำเนินการ
หลังจากเริ่มกิจการได้ 1-3 ปี

ค่าใช้จ่ายสูงสุด 3 อันดับแรก

ค่าจ้างพนักงาน



ค่าจ้างผู้เชี่ยวชาญ



ค่าใช้จ่ายทางการตลาด



ปัจจัยที่ส่งผลต่อสตาร์ทอัพ

ปัจจัยที่ส่งผลต่อ
การมีกำไร
ของสตาร์ทอัพ



การเข้าร่วม
Incubator / Accelerator



การเข้าร่วมโครงการ
มาตรการสนับสนุนของภาครัฐ



ระดับการศึกษาของผู้ตั้ง

ปัจจัยที่ส่งผลต่อ
รายได้
ของสตาร์ทอัพ



การเข้าร่วม
Incubator / Accelerator

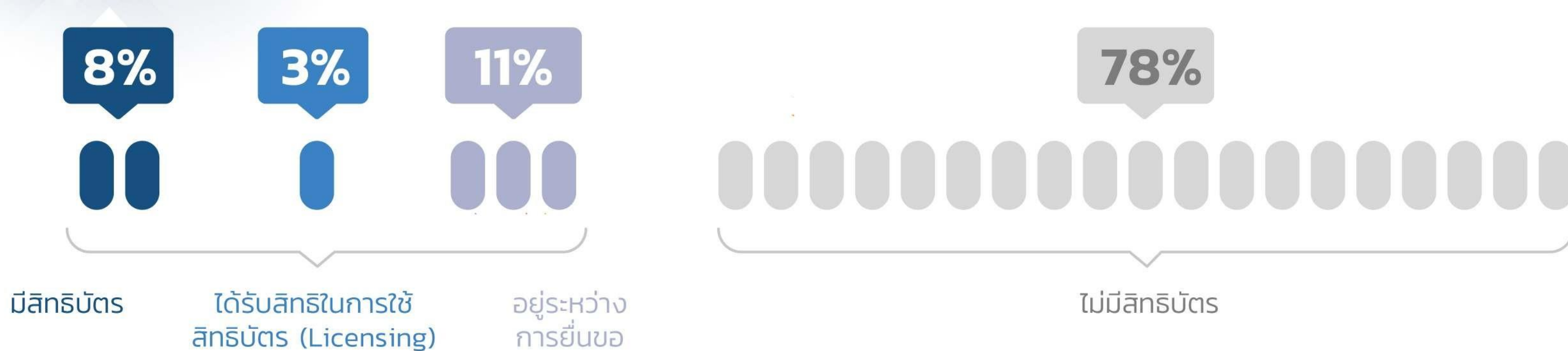


การเข้าร่วมโครงการ
มาตรการสนับสนุนของภาครัฐ



อายุของสตาร์ทอัพ

การถือครองสิทธิบัตร



● สิทธิบัตรการประดิษฐ์ 44%

● อนุสิทธิบัตร 37%

● สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ 19%

● ไม่มีเทคโนโลยีที่สามารถจดสิทธิบัตรได้ 30%

● ไม่มีความจำเป็นต่อธุรกิจ 24%

● ขั้นตอนมีความวุ่นวาย ใช้เวลานาน 16%

ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ สตาร์ทอัพ

3 อันดับความช่วยเหลือที่ต้องการ

จาก ผู้ประกอบการ ที่ประสบความสำเร็จ



การสร้างเครือข่าย



การให้ความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี



การพัฒนาบุคลากรและแรงงาน

จาก ภาครัฐ



การเพิ่มแหล่งเงินทุน



การแก้ไขกฎหมาย หลักเกณฑ์
ข้อบังคับในการประกอบธุรกิจ



การเพิ่มมาตรการทางภาษี

จาก ภาคเอกชน



การสร้างเครือข่าย

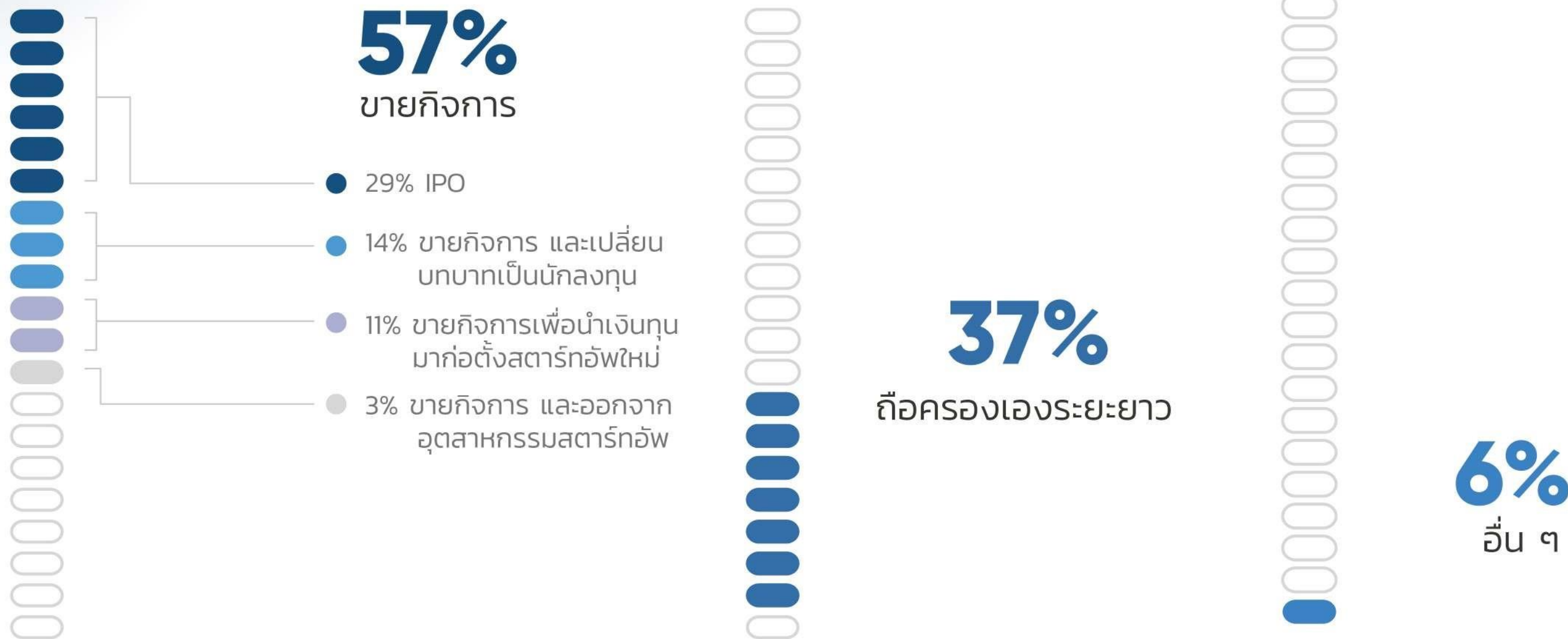


การให้ความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี



การอบรมสร้างความเข้าใจ
ทางด้านธุรกิจ

เป้าหมาย ของการดำเนินสตาร์ทอัพ



ประเทศสิงคโปร์

40% ขายกิจการ

- 10% IPO
- 30% ควบรวมกิจการ / ขายกิจการ

30% ถือครองเองระยะยาว

30% อื่นๆ

ข้อเสนอแนะสำหรับ ภาครัฐ



การประชาสัมพันธ์ และช่องทางการติดต่อ

ปรับปรุงการประชาสัมพันธ์โครงการ
รวมถึงช่องทางการติดต่อ
ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
รวมถึงการประชาสัมพันธ์
ผ่านช่องทางอื่น ๆ เพิ่มเติม



การพัฒนาความสะดวก ในการประกอบธุรกิจ

1. การจัดตั้งศูนย์บริการ
หรือ หน่วยงานแบบ
One-Stop-Service
2. การแก้กฎหมายที่เอื้อต่อการลงทุน
3. การให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษี



การรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

1. ความสะดวกในการเข้าถึงข้อมูล
และบริการของภาครัฐ
2. การจัดทำแหล่งความรู้กลาง



การสนับสนุน และพัฒนา บุคลากรที่มีทักษะสูง

การพัฒนาบุคลากร
ทักษะสูงอย่างต่อเนื่อง
โดยเฉพาะในกลุ่ม Developers
และ Programmers เพื่อให้มีคุณภาพ
และประสบการณ์ที่เพียงพอ

ข้อเสนอแนะสำหรับ ภาคเอกชน



การสร้างเครือข่าย

ช่วยเหลือสตาร์ทอัพในการขยาย
เครือข่าย ผ่านกิจกรรม
สร้างเครือข่ายต่าง ๆ
ระหว่างสตาร์ทอัพ
นักลงทุน และลูกค้า



การได้รับสนับสนุน คำแนะนำ และคำปรึกษา

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
และผู้เชี่ยวชาญ สามารถช่วยเหลือ
สตาร์ทอัพในด้านการวางแผนธุรกิจ
กฎหมาย กรัฟยากรบุคคล
เทคโนโลยี ฯลฯ



การส่งเสริมภาพลักษณ์ และด้านการตลาด

บริษัทขนาดใหญ่อาจใช้แบรนด์
ที่แข็งแกร่งของตนในการสนับสนุน
สตาร์ทอัพ ผ่านการร่วมเป็นพันธมิตร
การให้การรับรอง หรือโครงการ
Incubator / Accelerator