

タイのエコシステム 調査報告書

ジェトロバンコク事務所

2018年9月

1. エコシステムの現状

- (1) エコシステムの市場規模
- (2) エコシステムのイメージ図
- (3) タイエコシステムの特徴
- (4) エコシステム形成のためのタイ政府の政策、優遇措置等
- (5) スタートアップ振興を図る上でのタイの課題

2. エコシステム関係者：スタートアップ

- (1) スタートアップの状況
- (2) 注目のスタートアップ業種
- (3) 代表スタートアップの概要

3. エコシステム関係者：アクセラレーター

- (1) アクセラレーターの状況
- (2) 代表アクセラレーターの概要

4. エコシステム関係者：ベンチャーキャピタル（VC）

- (1) ベンチャーキャピタル（VC）の状況
- (2) タイCVCの進化

5. スタートアップの成功事例

- (1) Omise Company Limited
- (2) aCommerce Co.,Ltd.
- (3) OokBee Co.,Ltd.
- (4) Wongnai Media Co., Ltd.
- (5) Anywhere2 go Co.,Ltd

6. 主なスタートアップ向けイベント

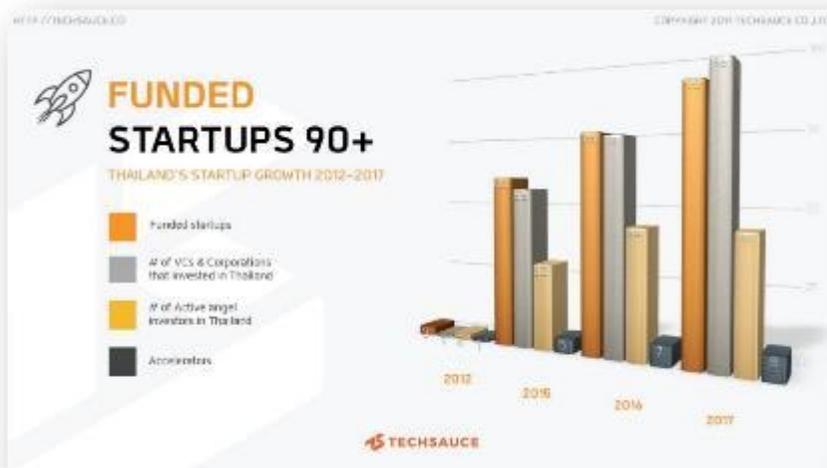
- (1) STARTUP THAILAND (スタートアップタイランド)
- (2) TECHSAUCE GLOBAL SUMMIT (テックソースグローバルサミット)
- (3) angelhack (エンジェルハック)
- (4) HUBBA EVENT (ハブ・バー・イベント)

1. エコシステムの現状

(1) エコシステムの市場規模

タイのエコシステムの市場規模は現在約1、150億バーツ（総合投資金額）。特に2015年より資金調達ができ
たスタートアップ数、タイスタートアップのポテンシャルを信じて投資するVC数も併せて毎年増加しているため、市場が
成長している状況にある。

2012～2017年資金調達した企業
数、投資企業・投資家数の推移



2012～2017年資金調達した企業数、投資企業・
投資家数などの推移（詳細）

	FROM 2012	FROM 2015	FROM 2017
資金調達できたタイ企業数	3	60+	90+
全国でのタイ企業への投資金額	\$2.1M	\$88.728M+	\$280.298M+
タイ企業へ最も多く投資された金額	\$2M	\$10.7M	\$65M
VCによる調達した金額	\$7M+	\$95M+	\$305M+
タイ国内で投資したVC数	1	56+	96+
タイ国内でのエンジェル投資家	2	30+	44+
アクセサレーター数	1	5	8

2011~2017年 各年の資金調達したタイ企業数と投資金額

FUNDING RAISED IN 2011-2012 AT LEAST \$3.104M

FUNDING RAISED IN 2013 AT LEAST \$9.733M

FUNDING RAISED IN 2014 AT LEAST \$42.716M

FUNDING RAISED IN 2015 AT LEAST \$31.295M

FUNDING RAISED IN 2016 AT LEAST \$78.02M

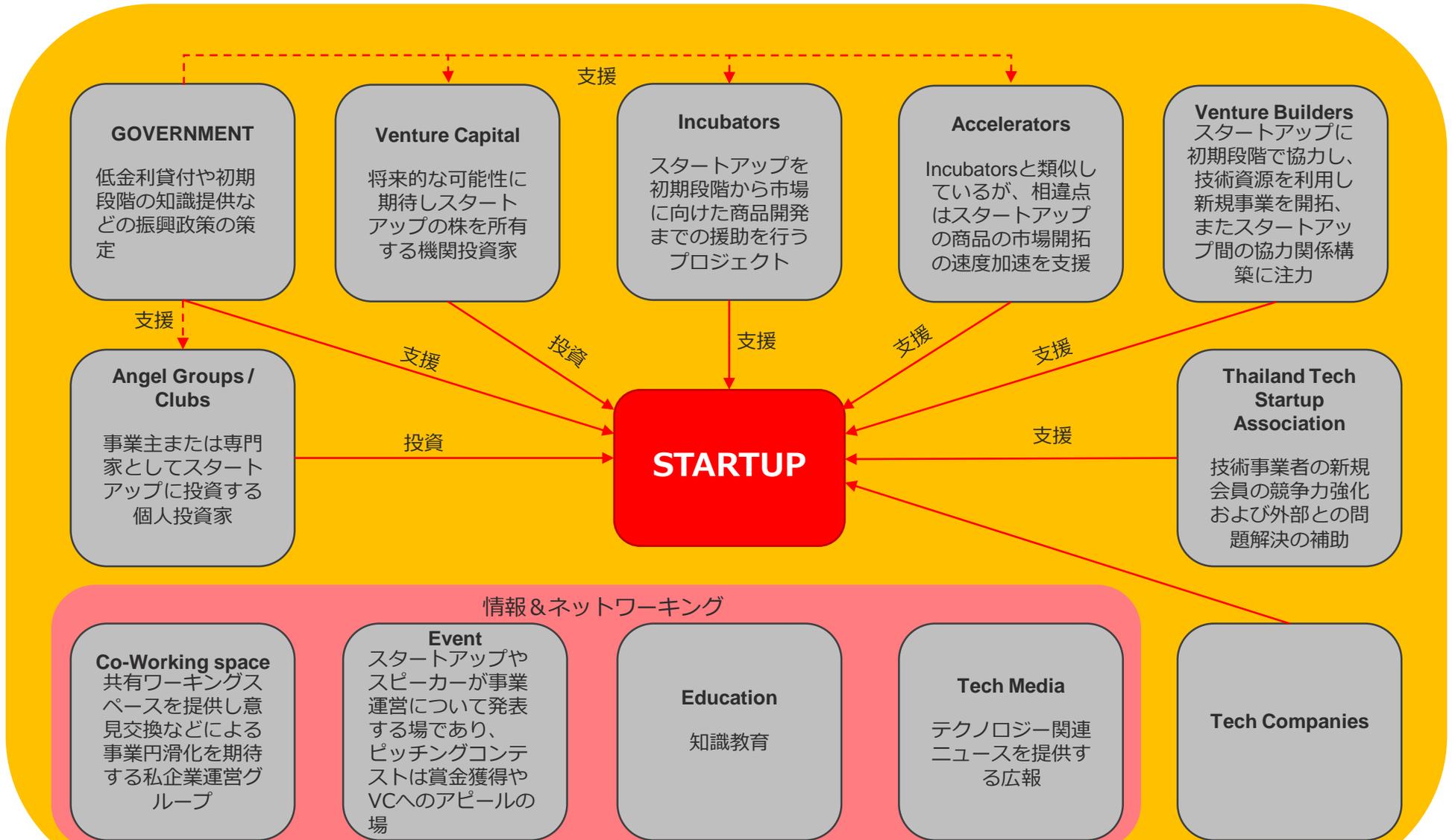
FUNDING RAISED IN 2017 AT LEAST \$105.55M

2018年第2半期 資金調達したタイ企業数と投資金額

FUNDING RAISED IN Q2 2018 AT LEAST \$15.35M (EXCL ICO)



(2) エコシステムのイメージ図



1. エコシステムの現状

(3) タイエコシステムの特性

タイ国でのスタートアップはあらゆる分野で事業を行っており、完全なエコシステムを形成しているというよりも小数かつ小規模にとどまっている。また近年は、主にコーポレート・ベンチャー（企業ベンチャー）が増加してきているが、自社ビジネスに貢献できる技術を持つ企業しか支援しないため、資金調達可能なスタートアップはまだ限られる。

タイ国におけるエコシステム内での スタートアップ企業例			タイ国におけるエコシステム内での ベンチャーキャピタル例		
企業名	業種	資本金	企業名	業種	投資家の種別
SKOOTAR Beyond Co., Ltd	物流	130万バーツ (約453万円)	Siam Commercial Bank	商業銀行	フィンテック / オンライン プラットフォーム / 旅行技 術 (トラベルテック)
Anywhere 2 go Co.,Ltd	自動車 / フィン テック	264万バーツ (約916万円)	Krungsri Finnovate Company Limited	商業銀行	フィンテック・スタート アップ
Blisby Company Limited	家電	133万バーツ (約462万円)	True Corporation Public Company Limited	通信	デジタルプラットフォーム / ビッグデータ / 農業技術 (アグリテック) / デジタ ル・ヘルス / フィンテック / モノのインターネット (IoT)
Impleplus Co.,Ltd	Eコマース	100万バーツ (約346万円)	Total Access Communication Public Company Limited	通信	アグリテック / 保険 / Eコマ ース / トラベルテック / 自 動車 / フィンテック
FlowAccount Co., Ltd.	オンライン会計 プログラム	175万バーツ (約609万円)	Advanced Info Service Public Company Limited	通信	デジタルプラットフォーム / イベント・マーケティング / キャッシュバック・プラット フォーム / エンドツーエン ド・デジタル

(4) エコシステム形成のためのタイ政府の政策、優遇措置等

4. 1 「スタートアップ関連税制」政策

スタートアップ企業は5年間法人税が免除される。100%外国資本企業として設立可能。その他、スタートアップ企業に投資する投資家にも一部の税金が免除される。

4. 2 タイ政府によるスタートアップ支援ファンド

- ◆ 「NIA Venture」 シードレベル企業へ返済義務のない支援金を提供したり、シリーズA企業へ政府のファンドを通じたVC形式での投資も行っている
- ◆ 政府の支援金による低利子ローンキャンペーンを実施する
- ◆ スタートアップコンテストを実施して、Angel Fund形式で資金調達のきっかけづくりを設ける

4. 3 教育・人材育成プログラム

- ◆ イノベーション企業育成するための研修・ワークショップを実施
- ◆ 若者や経営者らを対象としたセミナーや研修の開催、また公務員を対象とした革新技术についてのセミナーなど150以上の事業開催

(4) エコシステム形成のためのタイ政府の政策、優遇措置等

4. 4 ネットワーキングプログラム

- ◆ スタートアップが機関や組織、またはタイ政府組織からの支援を受けられるよう後押しをする為のスタートアップ企業同士を結びつけるワークショップ（Thailand Startup）の開催
- ◆ NIA（NATIONAL INNOVATION AGENCY）の機能や活動を紹介しているサイト（www.startupthailand.org）によるスタートアップと関連機関を連結する為のポータルサービスを開設
- ◆ タイIDC（Industrial Design Center）を立ち上げ、デザインや商品開発に向けたアドバイス、更には国内23カ所に在するITCによるサービスの拡張を提供する事により、Co-Working Space, Maker SpaceからInnovation Spaceに至るまでクリエイティブな思考を共有し結果を生み出せるエコシステムの構築を促す

(5) スタートアップ振興を図る上でのタイの課題

5. 1 スタートアップに関連する課題

- ◆ 市場規模及び顧客面に関する理解不足。「スタートアップ」は技術及びイノベーションの要素に依拠するため、事業者の多くは前述の要素に自信を持ちかつそれらに注目しがちであり、その他詳細を無視あるいは失念してしまいがちである。とりわけ顧客からの実際のニーズが過ちを生じさせてしまうことになっている。
- ◆ 事業開始初期段階でのコストが高い。事業開始当初のコストが高いと、投資回収の機会が低くなることを意味する。例えば、豪華なオフィスを建築したり、不必要に高価な機器を購入するなどである。
- ◆ スタートアップのライフサイクルは比較的短命である。最先端のテクノロジーを参照にしたビジネスのため、隆盛が激しく人気が変わるといった影響を及ぼす。例えば、Pokemon GOなど。
- ◆ ビジネスシュミレーション作成上の問題。投資リソースへのアイデア提案、融資へのアクセス、共同出資者募集、資金調達、および事業開始初期段階での補助金調達。

5. 2 政府に関連する課題

- ◆ 政府は世界の趨勢に従い国民のスタートアップ振興政策を進めているものの、ビジネス成功者の例は何名もおらず、その確率は宝くじ当選確率並みに低い。政府は事業者創出及びその人数を増やし続けているものの買手を十分に同時に創出できていないため、買手より売手の方が多い状況である。

(5) スタートアップ振興を図る上でのタイの課題

5. 3 消費者に関連する課題

- ◆ リピーター顧客の欠如。撤退したスタートアップ事業者の多くは、事業継続できなかったことに原因がある。すなわち、当初は商品あるいはサービスが目新しいために売れるかもしれないが、ある期間が過ぎると売れなくなり、顧客は戻ってこない、あるいは、新規顧客開拓できないために、運転資金面での問題が生ずると廃業を余儀なくされることになる。
- ◆ タイ人消費者動向は、スタートアップビジネスにはまだそぐわない。顧客はスタートアップビジネスの商品とサービスに到達するには、電子技術ツールに力に頼る必要がある。例えば、スマートフォン利用が前提条件ということで顧客ターゲットが狭まってしまう。

(1) スタートアップの状況

タイのスタートアップ数は約1,500社（2017年時点）で、市場規模は約530億バーツ（約1,837億円）。
毎年増加する傾向にある。

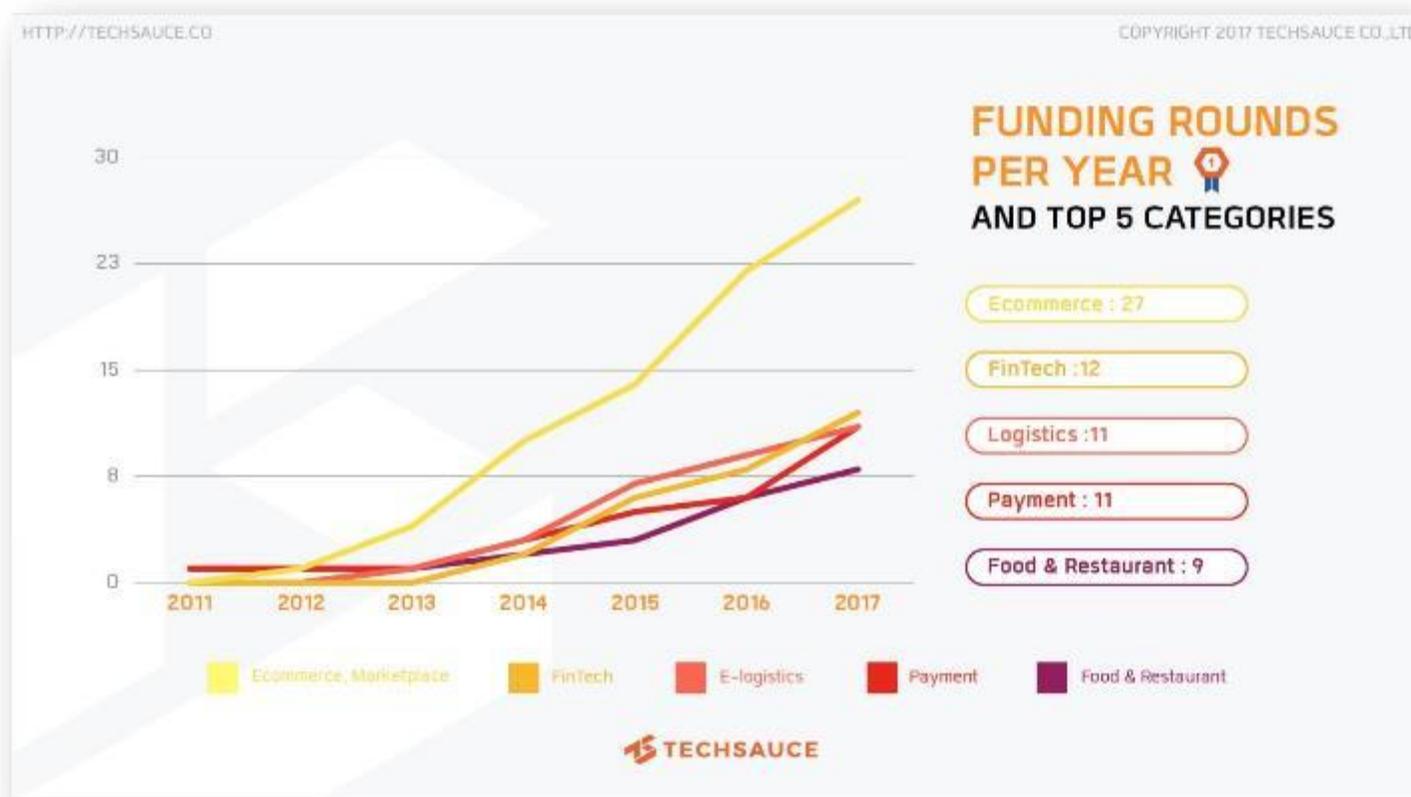
タイ代表スタートアップ企業リスト（業種別）



(2) 注目のスタートアップ業種

最も注目されるスタートアップの業種のうち、「E-Commerce」が1位であり、規模は約2.81兆バーツ。前年より9.86%増加している。次に「Fintech」、「E-logistics」、「Payment」、「Food & Restaurant」となっている。

2011年～2017年資金調達した企業数の推移（業種別）



(3) 代表スタートアップの概要

タイにおける代表的なスタートアップの情報は下記のとおり。

<https://www5.jetro.go.jp/newsletter/iib/2019/JIPThailand/STARTUPLISTinThailand.pdf>

(1) アクセラレーターの状況

アクセラレーターは現在約8社（2017年時点）。今までのアクセラレーターは通信会社、金融機関が立ち上げたものが多いが、近年特定分野のアクセラレーターが増加傾向にある。例えば、飲料メーカー「TIPCO」社や、Depa Accelerator x Techsauce がアグリテック、ヘルステック、サービス業をサポートする。その他ディープテック企業をサポートする「U.reka」等がある。



(2) 代表アクセラレーターの概要

タイにおける代表的なアクセラレーター情報は下記のとおり。

<https://www5.jetro.go.jp/newsletter/iib/2019/JIPThailand/ACCELERATORLISTinThailand.pdf>

（1）ベンチャーキャピタル（VC）の状況

タイにおけるVCの総数は現時点で約11社である。中には大手金融機関や通信会社が立ち上げたVC、いわゆる（CVC：コーポレート・ベンチャーキャピタル）が多い。

タイの代表CVCの概要

Corporate Venture Capital (コーポレート・ベンチャー)	運営会社	投資企業数	合計投資金額 (2018年時点)	投資企業（一部）	投資企業の対象業種
Digital Venture	Siam Commercial Bank PCL	スタートアップ 800 社 海外VC 60 社	1億USD	<ul style="list-style-type: none"> Ripple 米国の決済ソリューションのプロバイダー。ブロックチェーン技術による国際送金が可能にする。 Pulse iD 位置情報をサービスとして提供。ビジネスで利用するためのソリューション開発を得意としている。 PayKey イスラエル出身でキーボード上での決済というプラットフォームを開発。 	<ul style="list-style-type: none"> AI Cybersecurity Big Data / データ分析 ローンや保険等銀行のサービスへ展開できる可能性のある分野
Krungsri RISE	Krungsri Finnovate Company Limited	未公開	3,000万USD	<ul style="list-style-type: none"> Omise オンライン決済サービスのプロバイダー Finnomena オンラインを通じた資金運用ツール開発・運営会社 Baania 不動産鑑定アプリケーション開発・運営会社 SBI Holdings 株の取引を含めたオンラインマルチ電子サービス 	<ul style="list-style-type: none"> Big Data Digital Lending Cyber Security FinTech
Beacon Venture Capital	Kasikorn Bank PCL	スタートアップ 2 社 海外VC 1 社	8,500万USD	<ul style="list-style-type: none"> Ookbee デジタルなライフスタイルのプラットフォームサービスを提供している会社 FlowAccount オンライン決算プラットフォーム開発・運営会社 Dymon Asia シンガポールベンチャー。主にフィンテック企業へ投資 	<ul style="list-style-type: none"> FinTech AI & IT
True Incube	True Corporation PCL	未公開	3,000万USD	<ul style="list-style-type: none"> MEiD 医療履歴情報を保管するためのアプリケーション開発・運営会社 Paiduay 相乗りアプリの開発・運営会社 ArenaHub ゲームとEスポーツのプラットフォーム開発会社 Dolaecareme 高齢者の健康管理と事故防止のためのアプリケーション開発・運営会社 	<ul style="list-style-type: none"> FinTech Big Data Digital Platform Aggr tech, Internet of Thing (IoT)
Invent	Intouch Holdings PCL (AIS)	13社	920万USD	<ul style="list-style-type: none"> Meditech Solution 体不自由者向けにアイトラッキングシステムでコミュニケーション手助けをする技術の開発会社 Computerlogy SNSマーケティングのためのプラットフォーム開発・運営会社 Shop Spot ネット上の通販マーケットプラットフォームの開発・運営会社 	<ul style="list-style-type: none"> Telecom Media Technology 主に自社サービスへ展開できる可能性のある分野

（2）タイCVCの進化

タイのVCはほとんどがCVC（コーポレート・ベンチャーキャピタル）である。多くは2012年以降に登場している。またCVCの業種は3フェーズに分けて発展している。

1. フェーズ①：デジタル最先端技術を推進しているA I Sをはじめとする通信会社が登場
2. フェーズ②：2016年より金融業界でのITが注目されるようになり、タイ金融機関がCVCを立ち上げるようになった。代表CVCは、SCBの「Digital Venture」や、Kbankの「Beacon」などである
3. フェーズ③：タイ大手のセメント製造企業「SCG」や石油企業「PTT」等様々な業種の企業がCVCを立ち上げるようになった。

タイCVCの進化に関する図



(1) Omise Company Limited

企業名: Omise Company Limited

商品・サービス: オンライン決済サービス

設立年: 2013年

資本金: 500,000,000バーツ

年間売上高（2017時点）: 35,353,808バーツ

従業員数: 50人

住所: Crystal Design Center 1448/4 J2 Building 205-211, Praditmanutham Road,
Klongchan, Bangkok, Bangkok, 10240

Tel : +66 (2) 101 2202 | Website : <https://www.omise.co/>

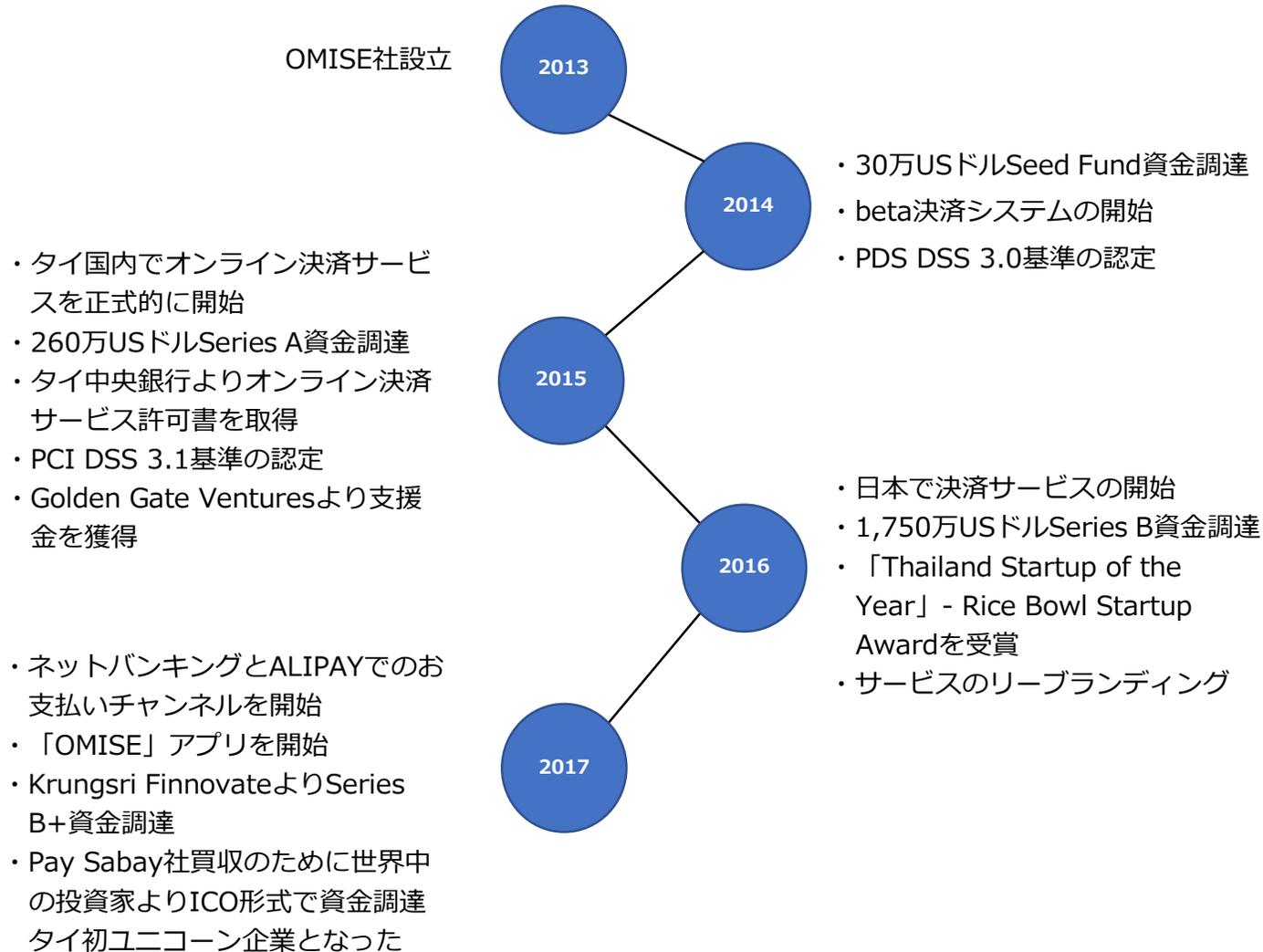


企業概要

Omise社は、オンライン決済サービスを提供している。その他の企業によるサービスと比べてユーザーにとってわかりやすく使い勝手の良いシステムを開発した。当社のサービスは①中小企業向けの汎用ソフトウェアの販売、②タイ大手企業への決済サービス開発③自社決済サービスの提供で分類されている。

2016年にはSeries B資金を1,750万USドルほど調達でき、アジア地域において高額な資金調達企業の一つとなった。また2017年には自社決済サービス「OmiseGO」へ世界中の投資家から資金調達受付を開始し、10億USドルレベルの企業価値に到達した初めてのタイスタートアップ企業となった。

（2）現在までのOMISE社の成長のまとめ



（3）OMISE社の成功要因

- ・各顧客ターゲットに対してサービスを提供

中小企業やスタートアップ同士に対するサービスがあれば大手民間企業に対してもサービスを提供してあらゆる顧客に対してサービスを提供しているため、顧客変化による収益リスクを減らして、より信頼度・ブランド力が高い。

- ・顧客目線から隙間をビジネスに変化

設立当初はeコマースの開発と運営をビジネスとして計画していたが、決済サービスはうまく利用することが出来ず利益の機会損失になることに注目した。この課題を真剣に解決しようと考えている人がまだいないため、2014年に決済サービスの開発に切り替えた。

またシステム開発時にはユーザーにとってわかりやすく、スピードよく利用することを意識して開発した。

- ・信頼性によるブランディングの強化

決済ビジネス行うに当たって信頼度を作ることが非常に難しいが、当社は強い商品サービス、ポテンシャルがあって信頼できるシステム（エラーがない）を作ることによって信頼度とブランド力が高くなり、大口の投資家に興味を引くことができた。



（1）aCommerce Co.,Ltd.

企業名: aCommerce Co.,Ltd.

商品・サービス: eコマースの総合サービス

設立年: 2013年

資本金: 15,375,000 THB

年間売上高（2017時点）: 1,073,401,365 THB

従業員数: 300人（2014年時点）

住所: 689 Bhiraj Tower, 33rd Floor, Sukhumvit Road, Klongton Nua, Wattana,
Bangkok 10110

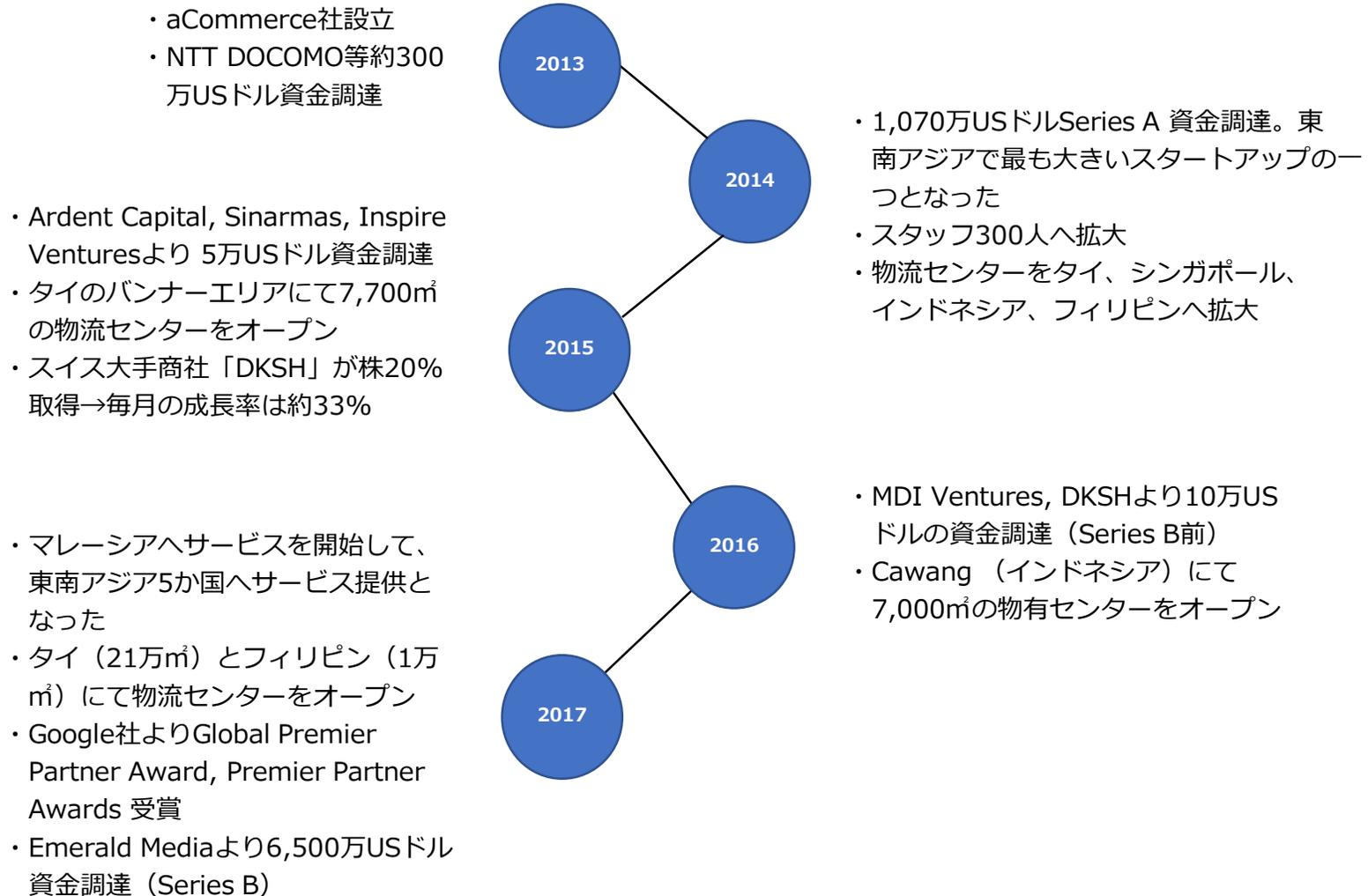
Tel : +66 (2) 106 8220 | Website : <http://acommerce.co.th/>



企業概要

2013年設立のaCommerce社は、東南アジアで中小企業からL'OrealグループやLINE、ユニリーバ、Abbott、ネスカフェなど世界的規模の企業まで様々な企業に対し総合的なeコマース、ウェブデザインおよび作成、オンライン市場開拓、様々な販路への商品卸およびアフターサービスを提供。現在、タイ（本社）、インドネシア、フィリピンおよびシンガポールで事業を展開しており、今年中にマレーシアおよびベトナムにて事業開始予定。会社設立後2016年までの間に事業および販路拡大のために調達した資金は2,000万ドル以上に上り、2017年現在、Emerald Mediaが率いる投資グループからの6500万ドルのシリーズB資金を追加調達。また来年中には、シンガポールまたはタイ株式上場による資金調達の計画をまとめ、2020年にはIPO（新規株式公開）を行う予定。

（2）現在までのaCommerce社の成長のまとめ



（3）aCommerce社の成功要因

- ・ 包括的なイーコマースサービスプラットフォームの提供

aCommerce は市場開拓の目標数値達成に向けた戦略作りからサプライチェーンまで包括的なサービスを提供している。これにより顧客がサービスを利用する上での利便性に富み、また外注にかかる経費や初期投資の負担を軽減する事ができる。

- ・ 有力企業とパートナー組みによって事業拡大

aCommerceは大規模のユーザーを有する「LINE」と協力して、ユーザーをeCommerceへつなげる様々なサービスを展開してきた。2013年にはLINE Flash Saleという商品販売チャンネルをオープンさせ、数百万人の顧客から数分以内で売り切れの現象を起こした。また2016年に「[LINE@Agency](#)」を正式ローンチさせた。
[aCommerceは顧客商品をLINE顧客](#)（2016年では約3,300万人）への広告・ネット販売サービスを提供できるようにした。

- ・ 国際レベルが認められた商品開発

aCommerceの情報分析システムはコンバージョン率の最適化を実現でき、AdidasやL'Oreal等グローバルブランドから認められるほど実際の売上につながっている。2016年にはGoogle社から認定書を取得し、よりブランディング力が強化された。



（1）OokBee Co.,Ltd.

企業名: OokBee Co.,Ltd.

商品・サービス: 「OokBee」デジタルライフスタイルプラットフォーム開発・運営
(ユーザー数: 1,000万人以上、10億PV/月)

設立年: 2010年

資本金: 1,594,830 バーツ

年間売上高 (2017時点) : 243,623,229 バーツ

従業員数: 300人

住所: 1104/207-209 Pattanakarn Road, Pattanakarn, Bangkok 10250

Tel : +66 (0) 2 187 2222 Ext.1 | Website : <http://www.ookbee.com/>

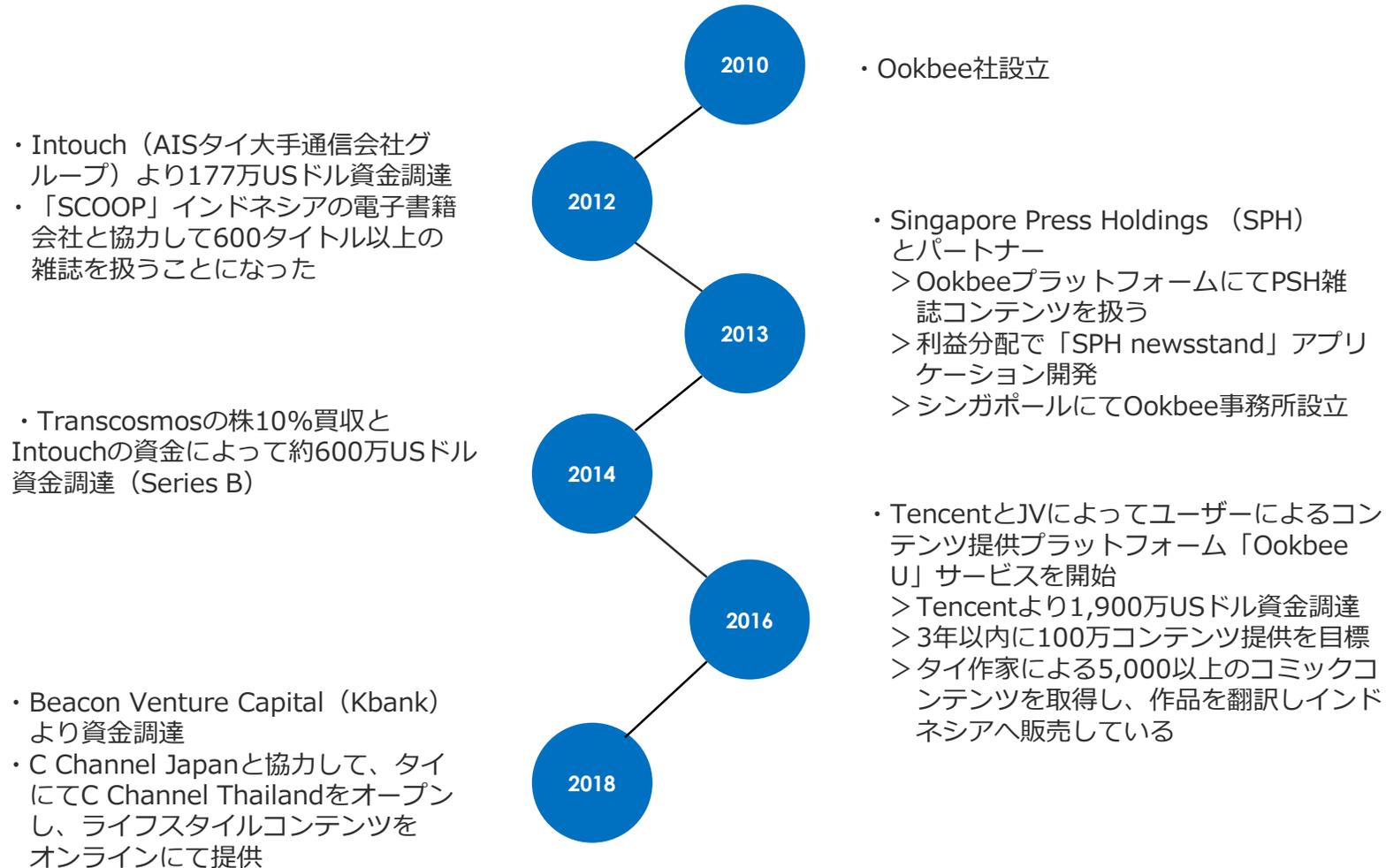


企業概要

Ookbee はデジタルなライフスタイルのプラットフォームサービスを提供する、東南アジアではトップクラスの企業である。本、音楽、ビデオなど様々なエンターテインメントや情報サービスを自社制作チーム並びに利用者のコンテンツを提供している。

2010年にE-Bookサービスを開始し、2012年にはスタートアッププロジェクトに参加。Intouch社（AIS社が運営）より5700万バーツ、2014年にはTranscosmos社から2億バーツの資金提供を受け、2016年にはTenCent（中国のインターネットビジネス大手）とのジョイントベンチャーを立ち上げる。2018年には日本のC Channel Japanと手を組みC Channel Thailandを開始。

（2）現在までのOokbee社の成長のまとめ



（3）Ookbee社の成功要因

- ・タイにおけるデジタルライフスタイル事業のパイオニア

Ookbee社はソフトウェア事業経営の経験を持つ経営者により2010年に設立。過去の経営経験をふまえ、近隣諸国のデジタル情報市場にはE-Bookの巨大企業が未参入であり、しかも市場性が十分にあると判断したことで急成長をなしとげた。

顧客のニーズに合ったプラットフォームを構築するために、

- ・消費者動向の調査を通じてコンテンツの幅に広がりを持たせる
- ・コスト面の負担軽減を図る為に顧客をコンテンツ作成に参加させる
- ・様々な利用者から新しいコンテンツを提供する

などの戦略を実行しており、読者並びにコンテンツディベロッパーは合わせて約700万に上る。なお、現時点でタイ国内の競合相手は不在である。

- ・取引企業への対応

Ookbee社はパブリッシャーなど取引企業との関係において、会員のコンテンツの購読をアプリ上でのみ可能にする事で顧客の権利の侵食を防ぐ体制作りや、情報をデジタルコンテンツに変換する事ができないパブリッシャーに対しては自社のアプリケーション開発の手助けをしたり援助を行っている。



（1） Wongnai Media Co., Ltd.

企業名: Wongnai Media Co., Ltd.

商品・サービス: 「Wongnai」飲食店などの口コミサイト（ユーザー数：300万人）

設立年：2010年

資本金：3,806,610 バーツ

年間売上（2017年時点）：154,932,353 バーツ

従業員数：190人

住所: 117 / 8,13,16,17 Panchit Tower, Soi Sukhumvit 55 (Thonglor) , Sukhumvit Road, Khwaeng Khlong Tan Nuea, Khet Watthana, Krung Thep Maha Nakhon 10110

Tel : +66 (0) 2 713 5922 | Website : <https://www.wongnai.com/>

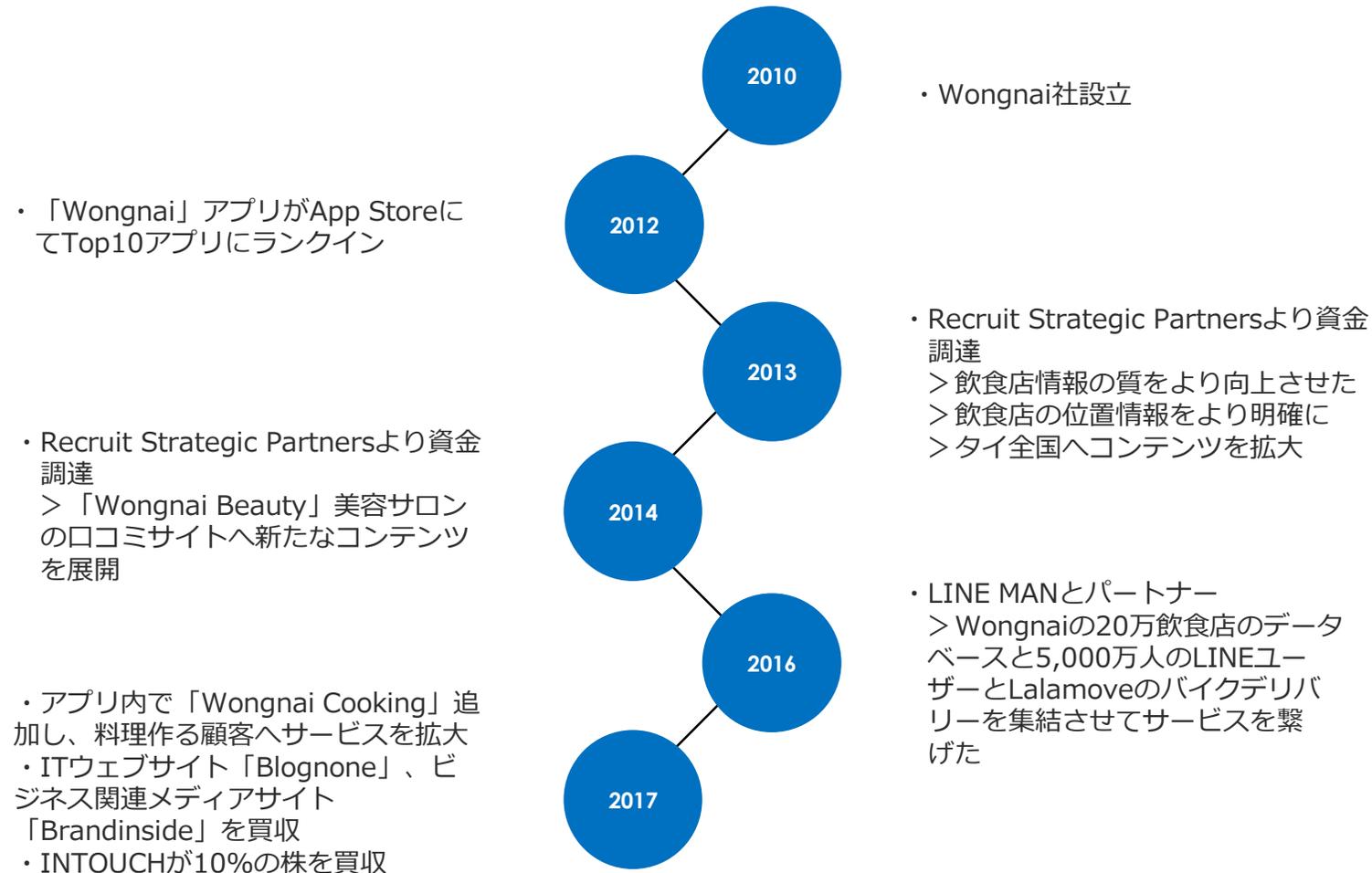


企業概要

Wongnai Media社はウェブサイトおよびレストラン、その他店舗やお出かけスポットを紹介するアプリ開発のスタートアップである。現在の会員数は300万人を超え、月刊アクセス数は800万回を超える。アメリカのYelpのサイトをヒントに2010年から事業を展開。その後2013年に日本のRecruit Strategic Partnersより資金提供を受け、2016年にはINVENT (INTOUCH) からの資金提供を受ける。（注：金額の開示はなし）

現在はLINEmanと共同で同社アプリを通じてバンコク市内1万店舗以上のレストランのデリバリーサービスの開始、E-Paymentを通じた支払いサービスの提供、よりワイドなコンテンツ製作の為にBlongnoneやBrand Insideを買収するなど事業を次々に展開している。最近では、Food Storyに3千万バーツを投資し、“Wongnai POS by FoodStory”の名でレストランの管理を行うシステムを共同で開発中である。

（2）現在までのWongnai社の成長のまとめ



（3）Wongnai社の成功要因

- ・顧客の事業拡大の為の付加価値サービスの提供

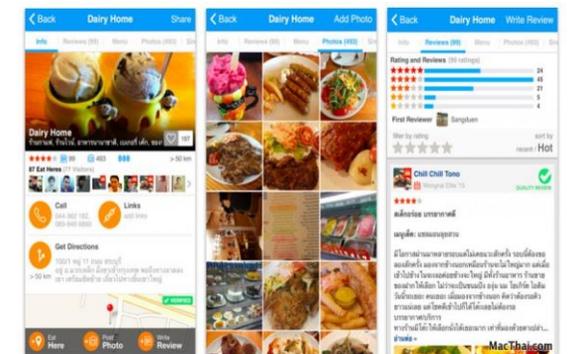
既存のプラットフォームに加え、LineやLalamove（配送会社）と協力することにより、利用者を包括的にサポートするデリバリーやE-Paymentなどの追加サービスの提供を実現。顧客のビジネス基盤が拡大し、アプリからのデリバリー注文、E-paymentでの支払いにより利便性の高いサービスを提供

- ・投資は金額よりも内容を重視

投資家の選択に際し、金額だけでなくノウハウや会社の事業に有利な顧客を有するかなどを判断基準にしている。Recruitgroupからの投資打診において、同社の日本でのレストラン評価レビューに関するノウハウがあるということで受け入れを決定した。また、Invent社からは保有する4千万人のユーザーを獲得する事で顧客基盤を拡大させることに成功した。

- ・継続的なプラットフォーム利用増加戦略

投稿者を利用者が格付けする事により、投稿者が人気を維持する為にレビュー投稿を継続するという投稿者継続獲得システムを設けており、実際の店舗利用者によるレビューである事が消費者からのWongnaiの情報の信頼性を高め、継続的な利用につながっている。



（1）Anywhere2 go Co.,Ltd

企業名：Anywhere2 go Co.,Ltd

商品・サービス：「Claim Di」自動車保険金請求アプリ開発・運営

設立年：2014年

資本金：2,641,200バーツ

年間売上（2016時点）14,725,380バーツ

従業員数：150人

住所：12/1 Din Daeng Road, Din Daeng, Din Daeng, Bangkok 10400 Thailand

Tel：+66 (0) 642 47112 | Website：<https://www.claimdi.com/>



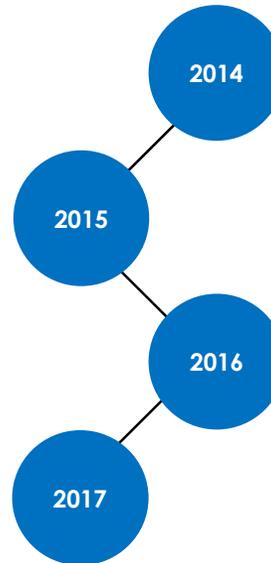
企業概要

Anywhere2 go社はClean Diという自動車保険の申請を行うアプリを開発した。このサービスは2014年にスタートし、dtac Accelerateのプロジェクトに参加し、優勝を収めた。その後18ヶ月の間に3度にわたる増資を行い、2015年にはCyber Agent Venture, 500 Startup, Golden Gate Venture, dtac AccelerateやGlobal Investorなどから2百万ドルの増資を受けた。2016年には、シンガポール政府のAccelerateプロジェクトに選出され、2017年にシンガポール政府の自動車保険会社NTUC Income Insuranceと共同でシンガポールでのサービスを開始した。

（2）現在までのClaim Di社の成長のまとめ

・ Cyber Agent Ventureより200万USドルを資金調達（Series A）

・ NTUC Income Insurance シンガポール政府運営の自動車保険会社と協力して、シンガポールにてサービスを展開



・ Claimdi社設立
・ Dtac Accelerate Batch2 より100万USドルの資金調達

・ シンガポール政府のスタートアップ支援プログラム「Income Future Startup Accelerate」に支援企業として選ばれた

（3） ClaimDi社の成功要因

- ・ 保険ビジネスのデジタル化を牽引するタイでの第一人者

Claim Diはタイで初めて自動車保険申請のビジネスモデルをデジタル化に変換した企業である。ITを使用し契約者と保険会社との間のやりとりを簡素化する事でコストダウンを図り、ソフトウェア開発会社としての枠を超え、利用者は毎月400件以上増加している。

- ・ Individual Business Modelを活用

Individual Business ModelとはClaim diのことを指し、保険申請を受け付けを行うごSurveyor社員の運営を行う事で人件費の削減、処理の加速化を図る事で社員が申請を受理作業をスムーズにし、また件数を増やす事で収入が増え、一方の契約者は処理がスムーズに進む事で満足度が上がるというビジネスモデル。

- ・ 遠くを見越すビジョンを持ち迅速に進める事で事業の拡大を図る

Claim Diは、スタートアップは成長の早さと独占性が必要であると考え、まずタイ国内で事業を行うことが可能かを調査し、他者よりも早くビジネスを開始する。また事業展開は国内にとどまらずマレーシア、韓国や日本など海外までを視野に置き、海外の保険会社ともパートナーシップを組んでいる。



（1）STARTUP THAILAND（スタートアップタイランド）

イノベーションを通してタイ経済を発展させるというタイ政府の方針から展開されたイベント。スタートアップ企業はもちろん、エコシステム関連企業の出展・活動の参加によって、スタートアップ同士での情報交換ができるほか、スタートアップを成長させたプロから話を聞くことが出来て有力な情報を取得することができる。

主催者： NATIONAL STARTUP COMMITTEE

タイ国科学技術省主管轄で関連機関との協力による、国立スタートアップ企業委員会（National Startup Committee: NSC）の政策に基づく、スタートアップ企業およびスタートアップ企業エコシステムの構築促進を支援する、国家レベル組織。

実施目的：

タイスタートアップの成長につながることを目的としている。

参加人数： 2016年35,000人 2017年 36,000人 2018年 50,000人



活動時期：5月～7月

イベント内アクティビティ：

- ◆ 展示ブースはゾーン別で配置される
 - Startup Development スタートアップの成長レベルを映像を通してわかりやすく解説
 - Government Support 起業する方向けの相談窓口や資金調達のための行政サービスなど
 - コワーキングスペース
 - 業種別の展示会（ライフスタイル、健康と医療、IT関連教育、アグリテック、フィンテックなど）
- ◆ 会議セミナー
- ◆ スタートアップ・エコシステム・ショーケース
- ◆ ピッチング・チャレンジ



（2） TECHSAUCE GLOBAL SUMMIT （テックソースグローバルサミット）

国際IT知識とノウハウを集めた大規模イベント。中には業種別10ステージほどのセミナーが開催され、世界中からIT業界に詳しい講師が約200名が集約して、各ステージにて参加者に情報交換を行う。

主催者： Techsauce Media Co.,Ltd.

テックソース・メディア株式会社は、ウェブサイト「techsauce.co」の開発者であり、東南アジア地域のスタートアップ業界のパイオニアであり、タイ国内のテクノロジー分野での指導者的メディアである。テクノロジーイベント・オーガナイズ分野では6年以上の経験を有し、東南アジア地域の事業者がグローバルレベルに達するべくスタートアップ企業が集合する基本プラットフォームを開始し、スタートアップ企業成長への知識提供、インスピレーション、ネットワーク構築に貢献している。技術革新、ベンチャーキャピタル（投資グループ）、投資家、エージェンシーのリーダーであり、2016年度タイ国内外で初めて企業（諸機関）出身の賢人として選出された。

イベント実施目的：

知識やノウハウ蓄積、エコシステム間のネットワーク構築を通して、タイに限らず東南アジアのエコシステムのレベル向上させる目的として実施

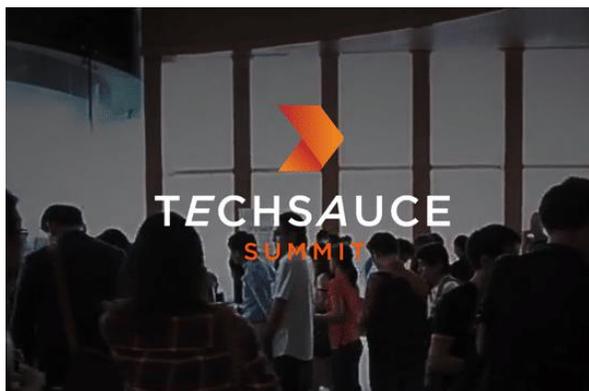
参加人数： 2016年 3,500人、2017年 5,500人、2018年 10,000人



活動時期：6月頃

イベント内アクティビティ：

- ◆ 業種別の展示ブースにてスタートアップ、VC出展
- ◆ 各分野の有識者スピーカーによるセミナー・トークセッション
(Fintech, Blockchain/Crypto, Data&AI, Foodtech, Agtech, Biotech, Health Tech, Deep Tech)
- ◆ ビジネスマッチング
- ◆ ワークショップ
- ◆ スタートアップピッチング大会
- ◆ アフターパーティー（ネットワーキング）



（2）angelhack（エンジェルハック）

エンジェルハックはグローバル規模の革新コンペで、42か国76都市で開催されており、世界中で115社以上のスタートアップ企業を創出してきた。エンジェルハックはコーダー、ビジネス、デザイナーであり、一緒に何か発明し新しい変化を起こそうという熱心な人々の集まりである。各グループはそれぞれの分野での専門家であり、望み通りの変革を起こすのにたった2日間しか時間を与えられない。この2日間で、潤沢な知識の蓄積モデル、リアルビジネスモデルおよび戦略と実用最小限の製品（MVP）の実際の創作が行われる。最終的に全候補者が専門家および専門審査官にイノベーション作品を提出するのである。

主催者： Getlink Co.,Ltd.

アジア地域でIT技術の知識を持っている人とスタートアップ企業やイノベーション推進企業のマッチングさせるためのウェブ開発・運営会社。現在タイ、ベトナム、シンガポール、インド、韓国、香港にてサービスを提供

イベント実施目的：

スタートアップとして起業したいと考えている人向けに起業方法やアイデアからどのようにビジネスとして発展させるかを学んでもらって、将来ポテンシャルの高いスタートアップを発掘するために実施。

参加人数： 約100人



活動時期：9月頃

イベント内アクティビティ：展示ブースがなくコンペと意見交換がメイン

- ◆ アイデア：発明物についての意見交換。面白いアイデアには一人当たり30秒で個人およびグループに定式でMVPを創作させる。
- ◆ チーム：参加者自身あるいはその他の参加者よりの面白いアイデアを投票する。6から8項目。
- ◆ コーチ：専門家は助言を受け参加者に対して提言を行う。
- ◆ ピッチ：最終日に全参加者グループが集まり作品創出のためにそれぞれが創作した作品についての意見を交わす。



（2）HUBBA EVENT（ハブ・バー・イベント）

ハブ・バー（HUBBA、「バカげたハブ」）は、新規起業家が協働で成功をおさめて、完全なエコシステムに成長するための空間として、起業家を支援し目標達成するスタートアップのためのプログラムにより始まった。バンコクを中心に3か所の協働ハブを有している。HUBBAはエコシステムのコミュニティ強化、ノウハウ獲得のきっかけ作りのために、自社コーワーキングスペースに限らずタイ国内で定期的に様々なイベントが実施されている。

主催者：HUBBA

活動期間：通年。5～6回／月

具体的な活動：

（1）サミット

◆Techsauce Global Summit 2018

自社スタートアップ業界メディア運営会社「Techsauce」とのコラボレーションした大規模イベント

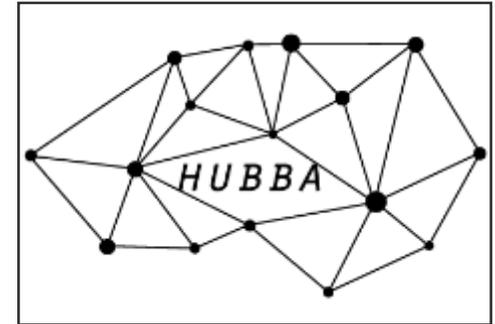
◆Thailand Startup Week 2018 スタートアップ企業間で情報交換

できるためのワークショップを一週間にわたって実施

（2）スタートアップ業界別のアクティビティ（基本的にHUBBAコーワー

キングスペースにて実施）参加者 10～30人／回

- ピッチング
- ワークショップ
- アクセラレーターによる支援プログラム



本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。
ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心がけておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。