

เอสซีจี เผยกลยุทธ์ลงทุน-ติดปีกสตาร์ทอัพฟอร์มเด่น ปี 62-63 เดินทางพลิกโฉมองค์กรด้วยดิจิทัล หวังตอบโจทย์ลูกค้า-สร้างการเติบโตให้ธุรกิจได้ดีขึ้น

กรุงเทพฯ - 31 พฤษภาคม 2562: เอสซีจี เผยความคืบหน้าหลังลงทุนและพัฒนาดิจิทัลสตาร์ทอัพมากกว่า 2 ปี พร้อมแถลงกลยุทธ์ ปี 2562-2563 มุ่งเดินทางเพิ่มขีดความสามารถองค์กรด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Transformation) เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว พร้อมสร้างการเติบโตให้ธุรกิจได้ดีและเร็วขึ้น ผ่านการเปิดรับนวัตกรรมภายนอก โดยบริษัทร่วมลงทุนในสตาร์ทอัพ “AddVentures by SCG” การพัฒนาสตาร์ทอัพในองค์กร โดยสตาร์ทอัพสตูดิโอ “ZERO TO ONE by SCG” และการเสริมขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีดิจิทัลในองค์กรให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

ดร. จาซซวั แพส SCG Corporate Innovation Director และ Managing Director of AddVentures by SCG กล่าวว่า “ช่วง 3-5 ปีที่ผ่านมา จะเห็นได้ว่าเทคโนโลยีรวมถึงโมเดลธุรกิจใหม่ๆ มีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภคก็เปลี่ยนไปอย่างเห็นได้ชัด เอสซีจีจึงต้องปรับวิธีการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมใหม่ นอกเหนือจากการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีเชิงลึก (Deep Technology) ซึ่งดำเนินการมาโดยตลอด ด้วยการทำ Digital Transformation ซึ่งเป็นกระบวนการปรับเปลี่ยนองค์กรด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Technology) โดยเน้นการพัฒนาและสร้างความร่วมมือกับสตาร์ทอัพ (Startup) ซึ่งมีศักยภาพในการเชื่อมโยงเทคโนโลยีดิจิทัลและนวัตกรรมใหม่ๆ เข้ามาเสริมขีดความสามารถทางการแข่งขัน เพื่อให้เอสซีจีสามารถสร้างโซลูชันสินค้าและบริการให้ลูกค้าทุกกลุ่ม ตลอดจนเพิ่มโอกาสในการสร้างการเติบโตใหม่ๆ ให้องค์กรได้ดีและเร็วยิ่งขึ้น”

เนื่องจากการพัฒนาและปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานรวมถึงแนวคิดของคนในองค์กรเป็นจุดเริ่มต้นสำคัญ เอสซีจีจึงเริ่มนำแนวคิดและวิธีการทำงานของสตาร์ทอัพมาปรับใช้ ด้วยการทำโครงการพัฒนาสตาร์ทอัพภายใน “HATCH-WALK-FLY” โดยมี “ZERO TO ONE by SCG” ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพสตูดิโอ (Startup Studio) ที่เน้นการสร้างธุรกิจในรูปแบบสตาร์ทอัพขึ้นมาจากไอเดียใหม่ๆ เป็นผู้พัฒนาสตาร์ทอัพตั้งแต่ระยะเริ่มต้น (Early stage) และแบ่งระยะของการผลักดันสตาร์ทอัพอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่ระยะฟักไข่ (HATCH) ที่เน้นการเริ่มทำความเข้าใจลูกค้า ค้นหาปัญหา และทดสอบความเป็นไปได้ในการแก้ไขปัญหา นั้น ระยะเดิน (WALK) ที่เน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ พร้อมทั้งทดสอบตลาดและโมเดลธุรกิจ และระยะบิน (FLY) ที่เน้นการขยายฐานลูกค้าเพื่อการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในแบบฉบับของธุรกิจสตาร์ทอัพ

“นอกจากการสนับสนุนเรื่องเงินทุนแล้ว ทางสตูดิโอยังได้เติมเต็มส่วนอื่นๆ เพื่อช่วยให้สตาร์ทอัพสามารถสร้างธุรกิจได้เร็วขึ้น และเพิ่มโอกาสความสำเร็จได้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการรวบรวมความรู้ กระบวนการทำงาน รวมถึงแนวทางการวัดผลที่เหมาะสมขึ้นเป็น playbook เพื่อปรับใช้กับสตาร์ทอัพในระยะต่างๆ การจัด mentoring session เพื่อให้คำแนะนำและแบ่งปันประสบการณ์โดยบุคลากรผู้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ทั้งจากเอสซีจีและเจ้าของสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จ อีกทั้งยังให้การสนับสนุนด้านการพัฒนาแอปพลิเคชัน และการดำเนินการทางบัญชีและกฎหมาย เพื่อช่วยให้สตาร์ทอัพสามารถใช้เวลาส่วนใหญ่ไปกับการพัฒนาธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจนถึงขณะนี้มีสตาร์ทอัพซึ่งเป็นพนักงานเอสซีจีผ่านเข้าร่วมโครงการ “HATCH-WALK-FLY” แล้วมากกว่า 50 ทีม โดยปัจจุบันมีสตาร์ทอัพที่อยู่ในระยะ WALK 7 ทีม และสตาร์ทอัพในระยะ FLY 4 ทีม โดยหลังจากนี้จะเริ่มขยายฐานลูกค้าและสร้างการเติบโตทางธุรกิจให้มากขึ้นต่อไป” ดร.จาซซวั กล่าว

นอกจากนี้ เพื่อให้การทำ Digital Transformation เป็นไปอย่างรวดเร็วขึ้น เอสซีจีจึงให้ความสำคัญกับการเปิดรับนวัตกรรมจากภายนอก (Open Innovation) โดยมี “AddVentures by SCG” ซึ่งเป็น Corporate Venture Capital หรือ CVC เข้าไปเสริมศักยภาพและร่วมลงทุนในดิจิทัลสตาร์ทอัพ ทั้งในไทยและภูมิภาคที่โดดเด่นอื่นๆ เพื่อสร้างพันธมิตรทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีดิจิทัลโดยเฉพาะ

ดร.จาซซวั กล่าวว่า “AddVentures by SCG มีความคืบหน้าในการร่วมมือกับสตาร์ทอัพตลอด 2 ปีที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็น

- 1.) การลงทุนผ่านกองทุนที่ลงทุนในสตาร์ทอัพ (Fund of Fund) และการลงทุนตรงในสตาร์ทอัพ (Direct Investment)

ที่มีแนวทางสอดคล้องกับกลยุทธ์การเติบโตของเอสซีจีไปทั้งสิ้น 13 ราย แบ่งเป็นการลงทุนผ่านกองทุน 2 ราย และการลงทุนตรงในสตาร์ทอัพ 11 ราย 2.) **การสร้างความร่วมมือแบบธุรกิจร่วมทุน** (Joint venture partnership) กับสตาร์ทอัพที่อยู่ในระยะเติบโต (Growth stage) เพื่อสร้างธุรกิจใหม่ให้เอสซีจี โดยนำเทคโนโลยีและโมเดลธุรกิจที่ได้รับการยอมรับจากต่างประเทศมาใช้ในประเทศไทย หรือต่อยอดไปใช้ในภูมิภาคอื่นด้วย ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการเจรจาและทดลองตลาดกับสตาร์ทอัพทั้งสิ้น 6 ราย และ 3.) **การสร้างความร่วมมือในฐานะคู่ค้า** (Commercial partnership) กับสตาร์ทอัพ โดยนำผลิตภัณฑ์หรือบริการมาใช้กับธุรกิจต่างๆ ของเอสซีจีแล้วกว่า 100 ราย”

สำหรับกลยุทธ์และทิศทางการพัฒนาต่อไปในปี 2562 – 2563 ของ AddVentures by SCG นั้น ดร.จาชชว กกล่าวว่า “หนึ่งปีต่อจากนี้ จะรุกสร้างเครือข่ายกับสตาร์ทอัพทั่วโลก ทั้งการลงทุนผ่านกองทุนและสตาร์ทอัพในภูมิภาคใหม่ๆ เช่น จีน อิสราเอล สหรัฐอเมริกา และอื่นๆ ซึ่งมีลักษณะของตลาดที่น่าสนใจต่างกันไป ส่วนในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้นั้น จะเน้นการลงทุนที่อินโดนีเซีย สิงคโปร์ ไทย และเวียดนาม โดยมุ่งขยายการเติบโตไปในภูมิภาคอื่นๆ ให้สตาร์ทอัพเหล่านี้ด้วยเครือข่ายและความเชี่ยวชาญของเอสซีจี พร้อมหวังสร้างธุรกิจที่เป็นแรงขับเคลื่อนใหม่ๆ ให้เอสซีจีมากขึ้น โดยภายในปี 2562 นี้ คาดว่าจะมีการลงทุนในสตาร์ทอัพเพิ่มอีกประมาณ 4-6 ราย

ส่วนการสร้างความร่วมมือแบบธุรกิจร่วมทุน จะยังทำอย่างต่อเนื่อง โดยร่วมกับ ZERO TO ONE by SCG เพื่อทดสอบความเป็นไปได้ของตลาด (Market validation) และปรับผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ (Localization) โดยภายในปี 2562 นี้ คาดว่าจะสามารถสร้างธุรกิจใหม่จากสตาร์ทอัพในกลุ่มนี้ได้ประมาณ 4-6 ราย

ด้านการสร้างความร่วมมือในฐานะคู่ค้า จะปรับรูปแบบการทำงานให้เป็นระบบและคล่องตัวมากขึ้น พร้อมทั้งยังเดินหน้าค้นหาสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพผ่านเครือข่ายที่มีทั่วโลก เพื่อผลักดันโครงการสำคัญๆ ที่จะช่วยให้เอสซีจีได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจในอนาคตให้เห็นผลเป็นรูปธรรมได้ประมาณ 10 โครงการ

ขณะที่กลยุทธ์และทิศทางต่อไปของ ZERO TO ONE by SCG นั้น นอกจากความมุ่งมั่นในการช่วยพัฒนาสตาร์ทอัพที่ AddVentures by SCG มีอยู่ใน Portfolio ให้ดีขึ้นแล้ว ยังมีแผนที่จะพัฒนาสตาร์ทอัพภายในองค์กรให้ดีและเร็วยิ่งขึ้น รวมถึงมองหาโอกาสในการสร้างสตาร์ทอัพ ผ่านการร่วมมือกับหน่วยงานภายนอกที่สนใจจะพัฒนาธุรกิจร่วมกัน (Venture Builder Program) นอกจากนี้ ยังจะนำความรู้และประสบการณ์จากการพัฒนาสตาร์ทอัพที่ผ่านมา กลับไปช่วยสร้างนวัตกรรมให้เกิดขึ้นในกลุ่มธุรกิจหลัก และภาพรวมของเอสซีจีได้อย่างรวดเร็ว ผ่านการสนับสนุนการสร้างและพัฒนาสตาร์ทอัพสตูดิโอในหน่วยธุรกิจย่อยด้วย”

“อย่างไรก็ตาม การพัฒนาความสามารถด้านเทคโนโลยีดิจิทัลให้บุคลากรภายในองค์กรเป็นสิ่งที่เอสซีจีให้ความสำคัญเช่นกัน เพื่อให้การทำ Digital Transformation ประสบผลสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น ทั้งการใช้ Data Analytics วิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ เพื่อพัฒนาสินค้า บริการ และกระบวนการทำงานให้ตอบโจทย์ปัญหาของหน่วยงานต่างๆ ตลอดจนตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค รวมทั้งการประยุกต์ใช้ AI (Artificial Intelligence), ML (Machine Learning), AR (Augmented Reality), VR (Virtual Reality) และ Blockchain เพื่อให้กระบวนการทำงานและบริการต่างๆ มีประสิทธิภาพมากขึ้น” ดร.จาชชว กล่าวปิดท้าย

สำหรับสตาร์ทอัพที่สนใจร่วมงานกับ AddVentures by SCG สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ทาง www.addventures.co.th และ facebook.com/AddVenturesbySCG หรือ LinkedIn: AddVentures by SCG หรือสามารถดูรายละเอียดเกี่ยวกับ ZERO TO ONE by SCG ได้ที่ www.scg.com/zerotoone
