

JETRO

大学等を中心としたマレーシアの スタートアップ・エコシステムと活躍する若手起業家

日本貿易振興機構（ジェトロ）
クアラルンプール事務所
イノベーション部

2024年1月



はじめに

デジタル・トランスフォーメーションや脱炭素などの重要性が指摘され、産業構造や社会環境が大きく変化する中、新しい時代の担い手としてスタートアップが注目されている。マレーシア政府は、デジタルエコノミーの成長を目指す10カ年計画「マイデジタル」（2021年発表）で「今後5年間で5,000社のスタートアップの創業を支援する」という目標を掲げており、スタートアップを経済成長のエンジンとして位置づけている。

本調査では、そのスタートアップの孵化を支援する機関の一つである「大学」に着目し、スタートアップ・エコシステムで果たす役割を明らかにする。また、大学在学中や卒業後短期間で起業した企業も併せて調査し、市場のニーズに合った商品やサービスを提供するモデルケースについてまとめた。本報告書が、マレーシアの大学や若手起業家との連携を考える日本企業、関係者の方々の参考となれば幸いである。

2024年1月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

クアラルンプール事務所

イノベーション部

本報告書は、ジェトロ・クアラルンプール事務所が YCP Solidiance に委託し、2023年10月時点で入手している情報に基づき作成されました。各ウェブサイト（URL）については、変更・閉鎖等により今後リンク切れとなる場合があります。本レポートで提供している情報は、利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、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、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。本報告書においては、換算レートは2023年10月時点（1ドル=約150円、1リンギ=約32円）を使用します。

目次

- I. ASEANとマレーシアのスタートアップに関する基礎情報
- II. マレーシアのスタートアップエコシステム概観
- III. 各大学の起業やスタートアップ支援への取組 - 13大学
- IV. 大学発のスタートアップ - 8社
- V. 大学発スタートアップ支援における課題と日本企業との連携への提言

1-1 | ASEANの統計 - グローバルスタートアップエコシステムランキング

- 「スタートアップエコシステム指数」によると、ASEAN6カ国の中では、シンガポールがスタートアップのエコシステムという観点で、最も整った環境にあり、事業の革新性も高い。また、この5年間でグローバルに見ても、大きく順位が改善されている。
- マレーシアは40～48位で推移し、スタートアップの可能性を生き切れていないとの評価。

国別の世界ランキング

	2019	2020	2021	2022	2023
シンガポール	21	16	10	7	6
マレーシア	47	48	40	42	43
インドネシア	41	54	45	38	41
タイ	33	50	50	53	52
ベトナム	72	59	59	54	58
フィリピン	54	53	52	57	59

重要なポイント

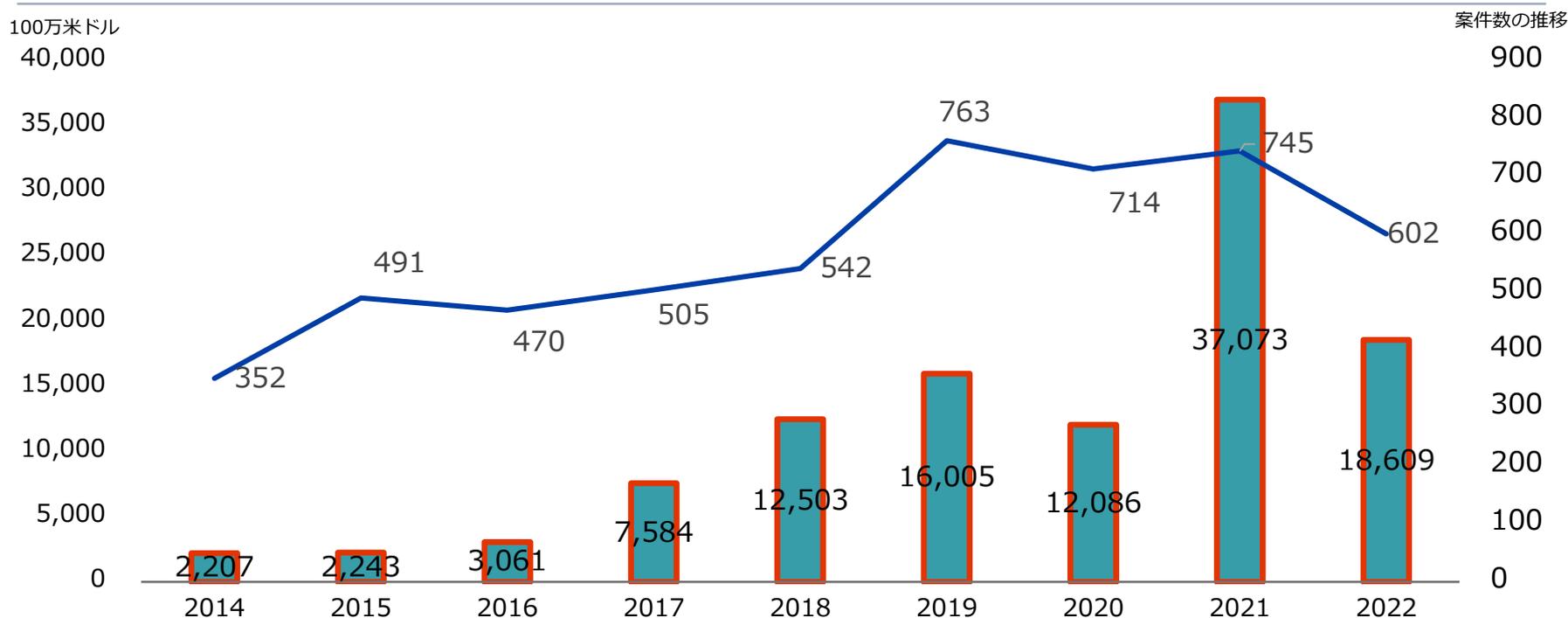
- イスラエルの調査会社スタートアップブリンクが、「スタートアップエコシステム指数」を毎年発表。同指数は、スタートアップの革新性に加え、アクセラレータやシェアードオフィス、投資家、ユニコーン、イグジット等の数を考慮し、スタートアップのエコシステムを順位付けするもの。
- ここ5年間の推移をみると、マレーシアは40～48位の間を上下しており、可能性を活かしきれていない、との評価。
- 人材は豊富で、政策や政府機関が他のアジア諸国と比較しても、エコシステムの拡大に貢献しているにもかかわらず、官僚主義や規制が成長を阻んでいるという。
- 一方、この5年間でASEAN6で大きく順位を改善しているのはシンガポールで、ASEANだけでなく、アジア大洋州でも中国や日本、韓国をおさえて地域で首位。

(出所) Global Startup Ecosystem Index

1-2 | ASEANの統計 - スタートアップへの投資額と投資案件数 (2014-2022年)

- 新型コロナウイルスのパンデミックの影響により、デジタル化の需要が急速に高まったことで、2021年はスタートアップへの投資が急増、2022年もパンデミック前以上の水準を保っている。
- 他方で、1案件当りの規模は縮小しており、アーリーステージでの投資が増えたことがうかがえる。

東南アジアにおけるスタートアップ投資額

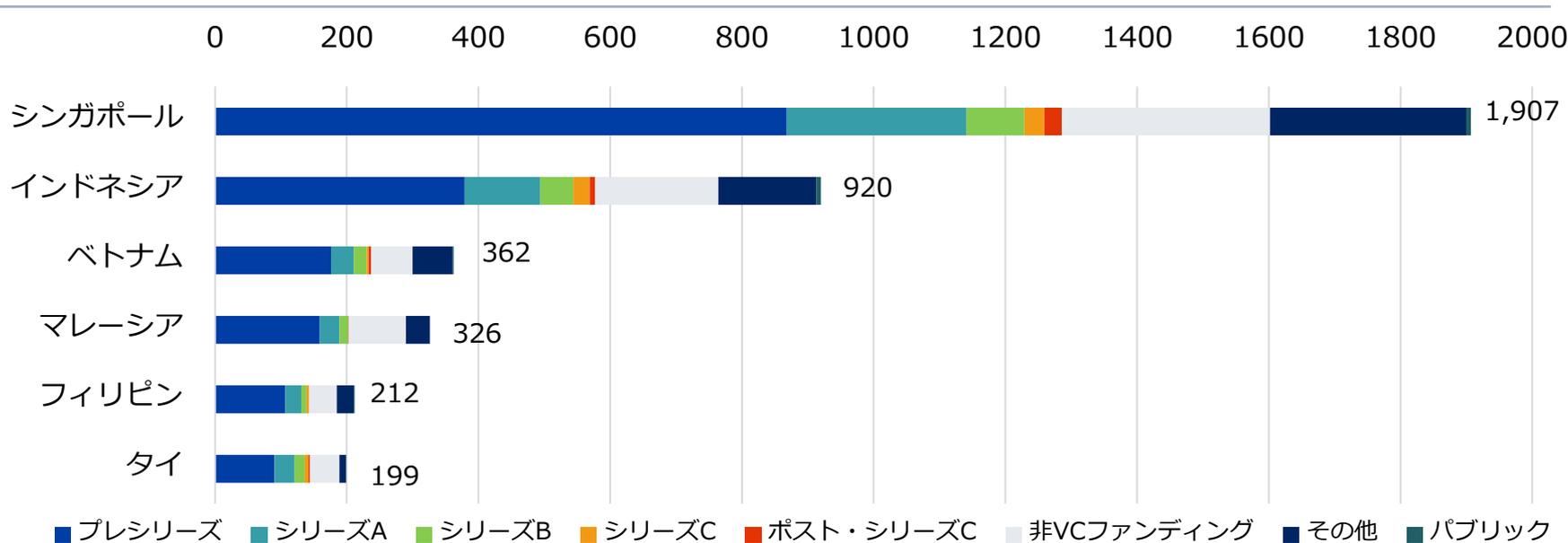


(出所) Tech In Asia “SEA Tech Ecosystem Report”

1-3 | ASEANの統計 - 調達ステージ別・国別スタートアップ数

- シンガポールがASEAN6のスタートアップの半数を、インドネシアが4分の1弱を占める。
- マレーシアでは、2022年にCarsomeがマレーシア初のユニコーンとして、ポスト・シリーズCの資金調達に成功したが、シリーズC以降の投資がほぼない。

各国のスタートアップ数と調達ステージによる内訳（2023年12月時点）



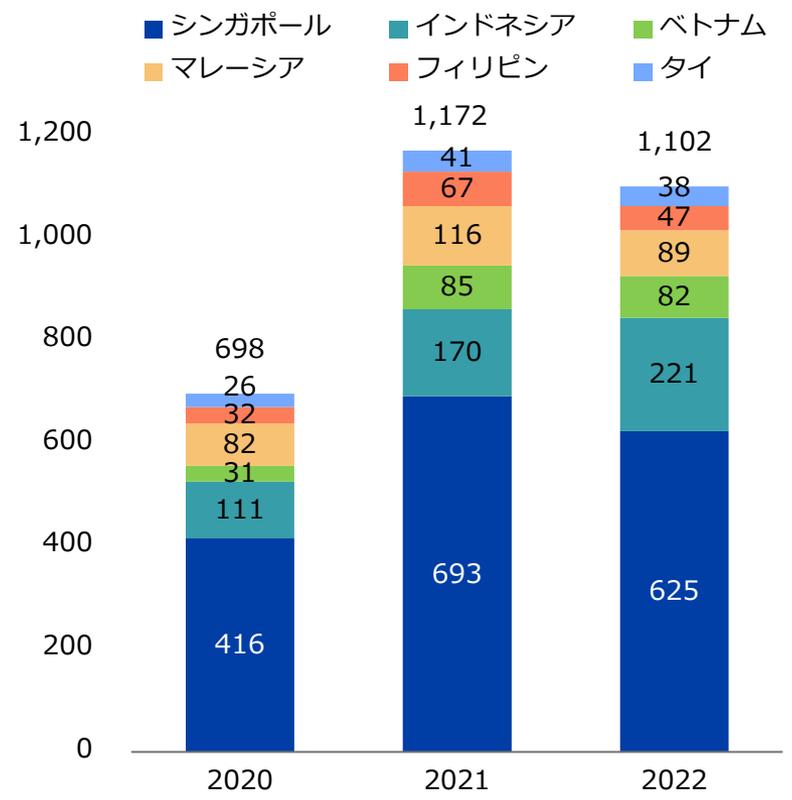
(注)
 プレシリーズ：創業前後のプロダクトやサービスが形になっていないアイデア段階、またはビジネスの大枠は決まったものの、プロトタイプを開発している状態のスタートアップに対する投資を示す。調達額は数千万円～数億円程度。
 シリーズA：ビジネスを開始した直後のスタートアップに対する投資。調達額は数億円から十数億円程度が多い。
 シリーズB：提供する製品やサービスが評価され、ビジネスが軌道に乗り始めたスタートアップに対する投資。十数億円から数十億円程度が多い。
 シリーズC：黒字経営が安定化を始めたスタートアップに対する投資。数十億円規模がほとんど。
 ポスト・シリーズC：安定的な収益が出せるようになったスタートアップに対する投資。金額は数億円規模。
 非VCからの調達：ベンチャーキャピタル以外からの調達
 パブリック：上場による調達。

(出所) Tech in Asia “SEA tech ecosystem report”

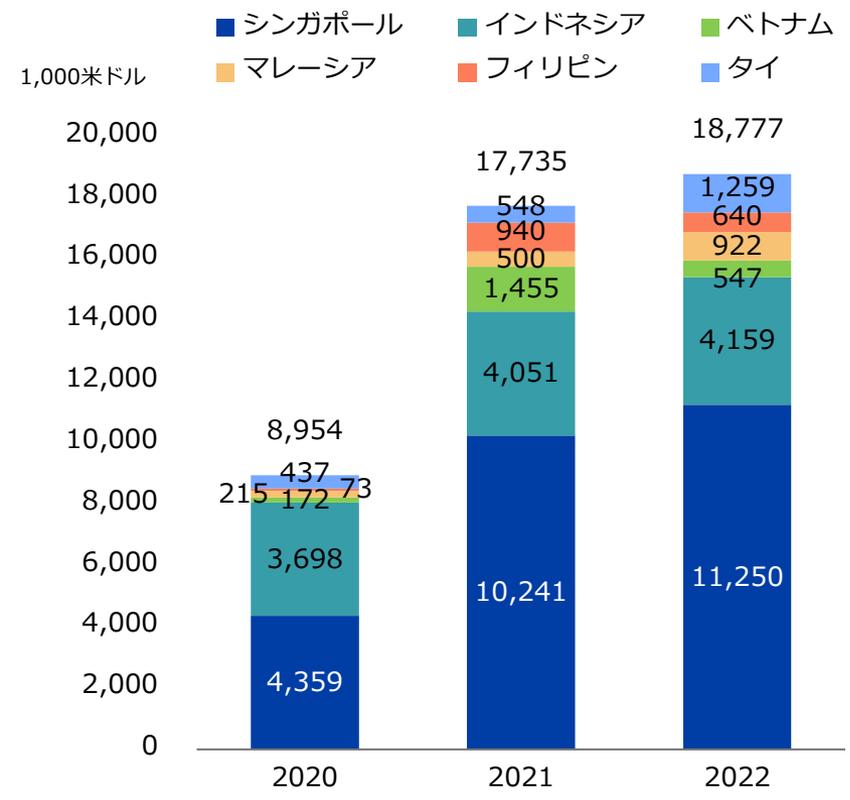
1-4 | ASEANの統計 - スタートアップへの投資額と案件数 (2020-2022年)

- パンデミックの影響により、デジタル化の需要が急速に高まったことで、2021年、2022年とスタートアップへの投資が急増。
- シンガポールが案件と金額ともにASEAN6の半分以上を占める。2020年から2021年にかけては、ベトナムの伸びが顕著。

国別スタートアップ投資案件数



国別スタートアップ投資額

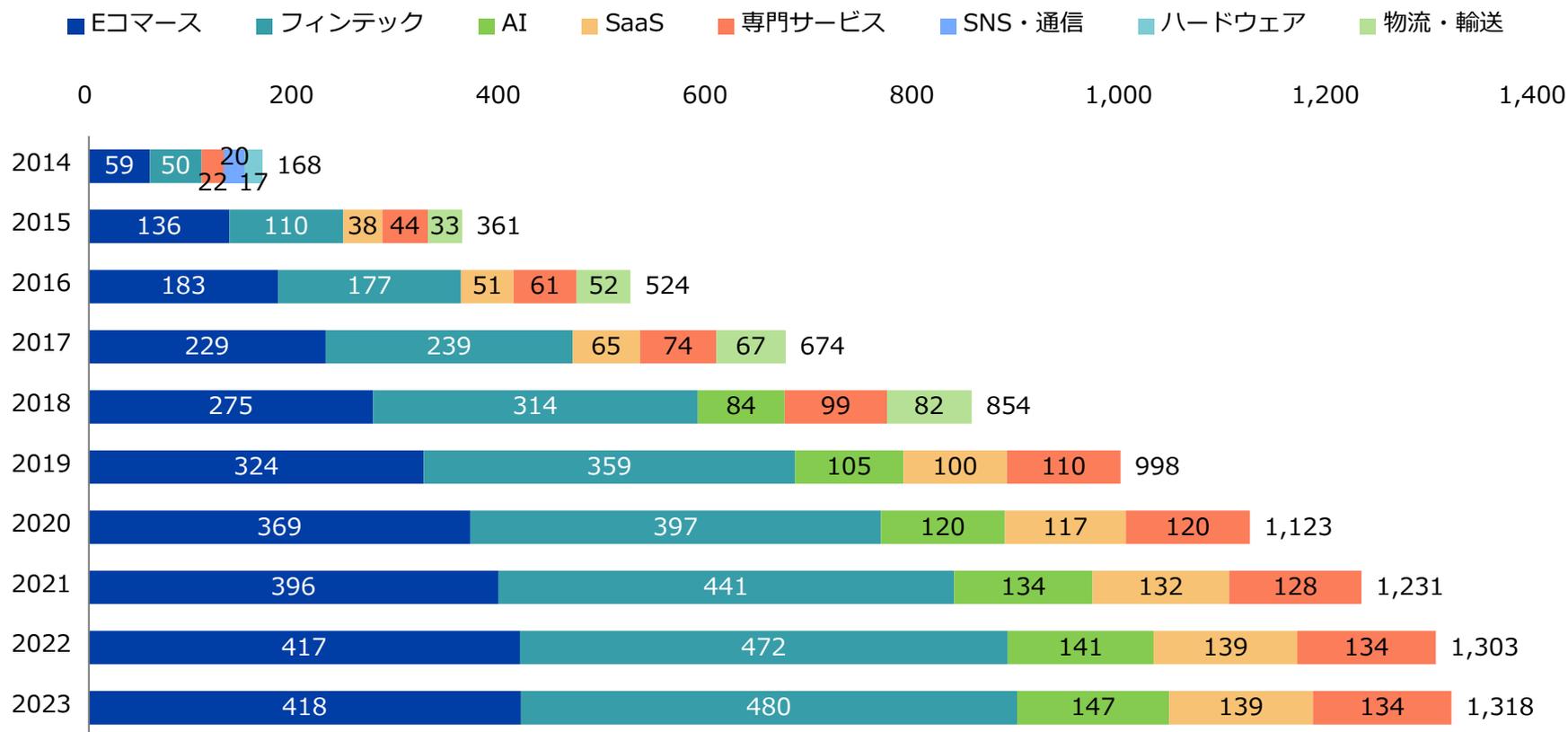


(出所) Tech in Asia "SEA tech ecosystem report"

1-5 | ASEANの統計 – 分野別トップ5のスタートアップ数 (2014-2023年)

- 2014年から2023年までの分野別スタートアップ累積数を見ると、Eコマースとフィンテックが10年を通じて最も多い。
- フィンテックは引き続き強い伸びを示す一方、2018年以降に出現したAIは直近3年間でやや伸び悩んでいる。

東南アジアにおける分野別スタートアップ累積数推移



(出所) Tech in Asia “SEA tech ecosystem report”

1-6 | ASEANの統計 - 買収されたスタートアップの数

- マレーシアはユニコーンやIPOを行ったスタートアップは少ないものの、M&Aによるエグジットの数が多い。スタートアップ総数に占める被買収企業の割合は、シンガポールが13.0%であるのに対し、マレーシアは17.1%。
- なお、これらの企業には大学発スタートアップは見られない。

2013～2023年の間に設立し、買収された企業数

国	企業数
シンガポール	241
インドネシア	84
マレーシア	54
タイ	30
ベトナム	29
フィリピン	21

(出所) Crunchbase

マレーシアにおける主要な買収されたスタートアップ

	スタートアップ企業名	買収金額 (1,000万米ドル)
1	Fave (クーポンアプリ)	45
2	Common Ground (コワーキングスペース)	非公開
3	Iflix (動画ストリーミングサービス)	20-30
4	iPrice Group (オンラインショッピングアグリゲータ)	非公開
5	Vidi (Touristly) (旅行アプリ)	23
6	Mason games (モバイルゲーム開発)	1
7	Troopers (バイト探しアプリ)	非公開

(Source) News articles, Crunchbase, Tech In Asia

1-7 | ASEANの統計- 大学発スタートアップの数 (シンガポールとマレーシア)

- 大学発スタートアップに関する公式の統計は存在しない。
- シンガポールとマレーシアの主要大学の発表やインタビューによると、以下の通り。大学によってスタートアップの定義が異なることに留意。

シンガポール主要大学発スタートアップの数

大学名	スタートアップの数
National University of Singapore	241
Singapore Management University	30
Nanyang Technological University	12 (2018/2019)
Singapore University of Technology and Design	1 (2021/2022)

(注) 各国とも公的な統計ではなく、あくまで担当者へのヒアリングベースの数値であることに留意。大学や担当者によっても「大学発スタートアップ」の定義が異なるため、シンガポールとマレーシアの単純比較はできない。

(出所) 各大学のウェブサイト、大学とのインタビュー

マレーシア主要大学発スタートアップの数

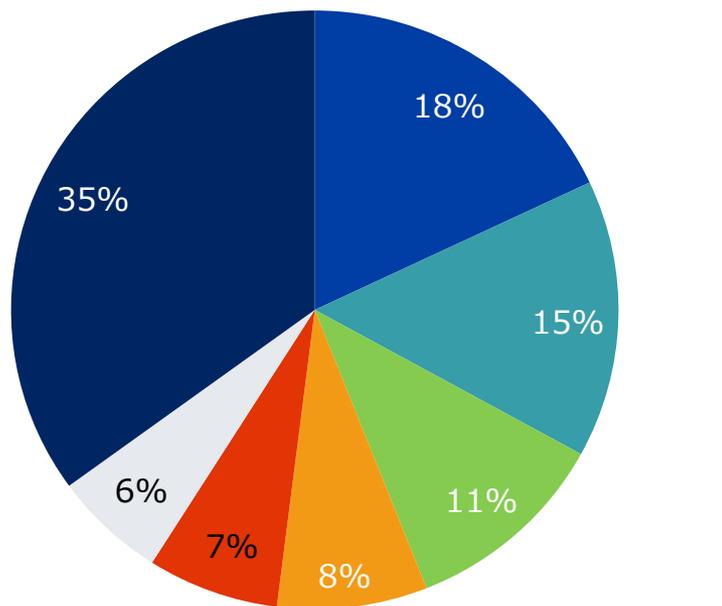
大学名	スタートアップの数
Sunway University	200
Multimedia University	150 (2021-2023)
Universiti Putra Malaysia	105 (2014-2023)
Universiti Teknologi Mara	70以上
Taylor's University	62
Universiti Malaya	30

1-8 | マレーシアの統計 – 分野別スタートアップ数

- マレーシアのスタートアップ数を分野別にみるとASEAN全体のトレンドと同様、フィンテックとEコマースがトップ2を占める。
- エドテックが多いことが特徴。フィンテックは、マレーシアがイスラム金融のハブであることが投資を集める一つの理由。

マレーシアにおける分野別スタートアップ数（2022）

考察



■ フィンテック ■ Eコマース ■ エドテック ■ ヘルステック

■ アグリテック ■ AIと機械学習 ■ その他

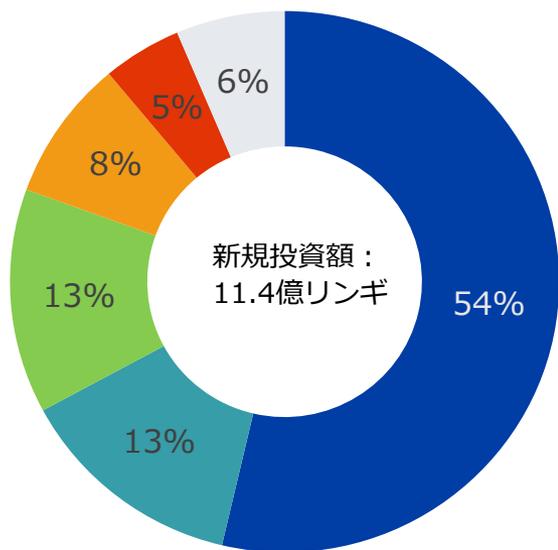
- マレーシアは2019年時点で、世界で発行されたイスラム債の48%を保有するなど、イスラム金融のリーダーとみなされている。
- MDECのイスラム・フィンテック・レポート（Islamic Fintech Report）によると、マレーシアには英国やアラブ首長国連邦、インドネシアなどより多い、26のイスラム金融フィンテック企業が存在する。
- またマレーシアのスタートアップを分野別にみると、エドテックが3番目に多い。PandaiやReSkillsといった、オンラインで教育ツールを提供する企業が、コロナ禍で在宅学習が急激に増えたことで成功。それぞれ2019年と2020年の創業だが、既に2百万米ドルを調達。
- ヘルステックでは、NaluriやHealthMetrics、ThoughtFullといった、従業員の福利厚生に着目し、健康管理プラットフォームを提供する企業が市場を牽引。特にNaluriは、2022年に実施したシリーズBまでで合計15百万米ドルを調達。

（出所） MDEC Malaysia Tech Entrepreneur Programme, MDEC Islamic Fintech Report

1-9 | マレーシアの統計 – PE及びVCによる投資分野

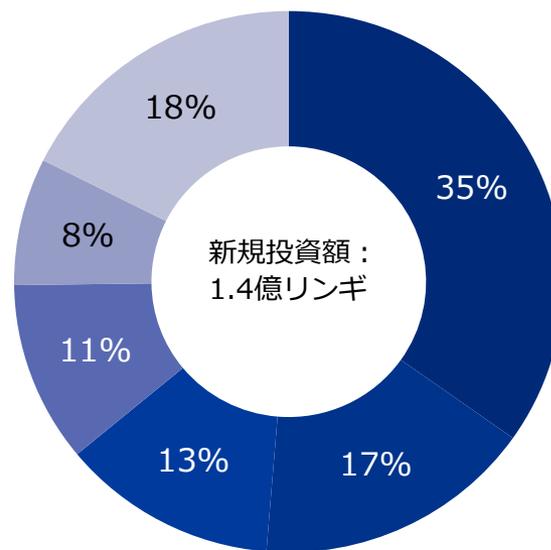
- 2022年に行われたPE及びVCによる新規投資の分野別内訳は以下の通り。
- アーリーステージに投資が集中するVCにおいては、医療・バイオテクノロジーでの投資が最多。

PEによる分野別投資額内訳（2022年）



■ 卸・小売 ■ ヘルスケア ■ 製造 ■ 金融・保険 ■ 情報通信 ■ その他

VCによる分野別投資額内訳（2022年）



■ 医療・バイオテクノロジー ■ 情報通信
 ■ 金融・保険 ■ 建設
 ■ 農林水産 ■ その他

(注) PEはプライベートエクイティファンド、VCはベンチャーキャピタル。

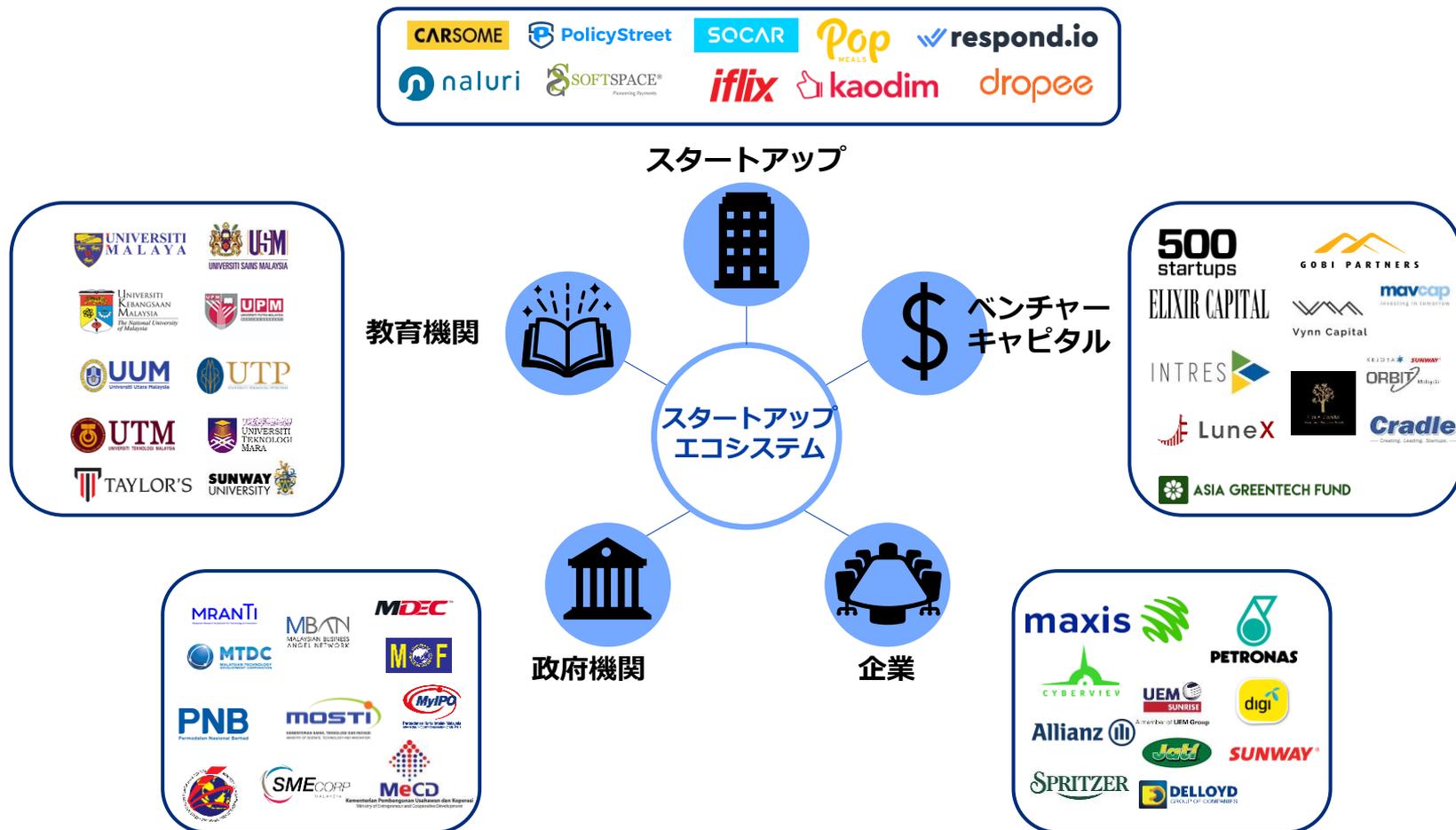
(出所) [Securities Commission Malaysia Annual Report 2022](#)

目次

- I. ASEANとマレーシアのスタートアップに関する基礎情報
- II. マレーシアのスタートアップエコシステム概観
- III. 各大学の起業やスタートアップ支援への取組 - 13大学
- IV. 大学発のスタートアップ - 8社
- V. 大学発スタートアップ支援における課題と日本企業との連携への提言

2-1 | スタートアップ・エコシステム – 主要プレイヤー

- マレーシアのスタートアップエコシステムは政府機関がベンチャーキャピタルと協力してファンドを設立するなど、特にプレシードやシードの段階のスタートアップを支援する上で非常に大きな役割を果たしている。
- 教育機関も、公立大学はMDECやMrantiといった政府機関と、私立大学は企業と協力、大学発スタートアップを支援。



2-2 | スタートアップ・エコシステム - 主要な政府機関

- 学生によるインキュベーションや知的財産の商業化を促進するという目的において主要な役割を果たしているのは、MRANTI（マレーシア・テクノロジー・イノベーション・リサーチ・アクセラレータ）とMDEC（マレーシアデジタルエコノミー公社）の2機関である。

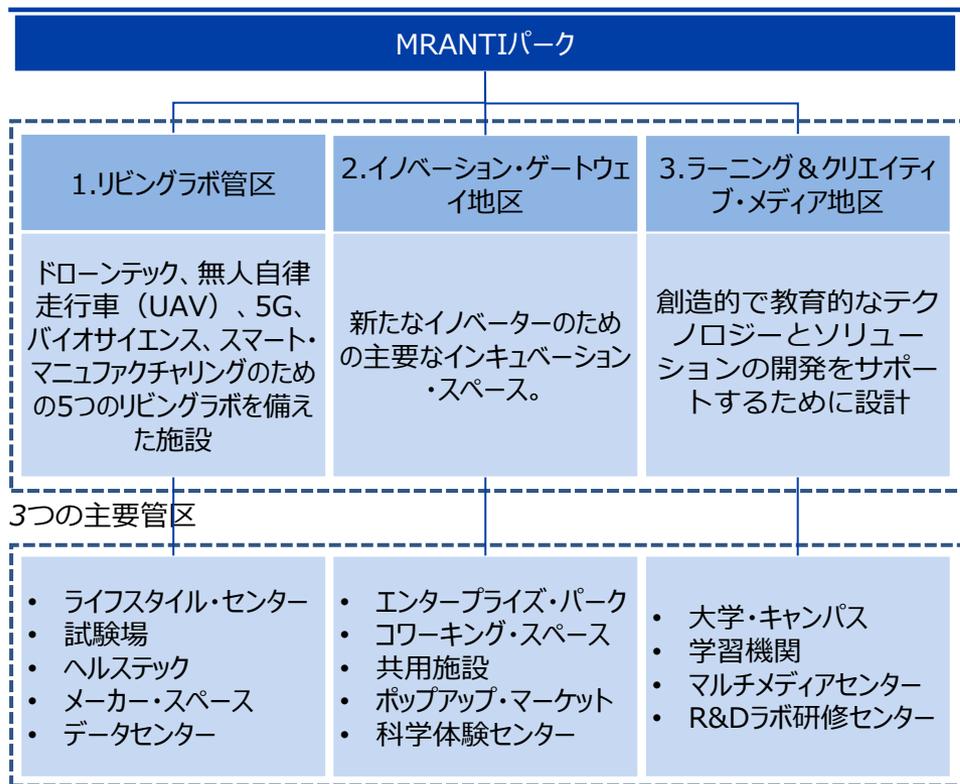
	MRANTI	MDEC
概要	<ul style="list-style-type: none"> MRANTIはマレーシアの政府機関で、テクノロジー・パーク・マレーシア公社（TPM）とマレーシア・グローバル・イノベーション創造性センター（MaGIC）の2つの政府機関が統合し、設立された。 統合の目的は、革新的なスタートアップの成長をより良くサポートし、彼らの製品やサービスの商業化を支援する、より効率的な組織を作ること、とされている。 	<ul style="list-style-type: none"> マレーシアの政府機関で、デジタル経済を推進する役割を担う。 MDECのイニシアチブは、マレーシアが世界中のデジタル・イノベーションを推進する人材の育成に重要な役割を果たすことを中心に据えており、同時に、最先端のデジタル&クリエイティブ・ソリューションを開発するグローバルICT企業のマレーシアへの投資を誘致している。
担当省	<ul style="list-style-type: none"> 科学技術・イノベーション省（MOSTI） 	<ul style="list-style-type: none"> 通信デジタル省（MOCD）（※2023年12月の省庁再編で、「通信省」と「デジタル省」に分離。MDECはデジタル省傘下）
役割と責任	<ul style="list-style-type: none"> MRANTIのイニシアチブは、研究開発および商業化とイノベーションのバリューチェーンを合理化し、インパクトをもたらす革新的アイデアの商業化を加速することを目的としている。 その重要なイニシアチブであるMRANTIパークは、土地、賃貸、不動産開発のマスタープランであり、イノベーターや起業家のために、第4次産業革命対応のインフラと統合施設を提供する。 	<ul style="list-style-type: none"> MDECの主な取り組みは、投資の促進、地域のテック・チャンピオンの育成、デジタル・イノベーション・エコシステムの触媒機能、デジタル・インクルージビティの実現である。 その取組の一つとして、スタートアップや起業家がつながり、協力し、ビジネスを成長させるためのプラットフォームを提供する「マレーシア・デジタル・ハブ」などがある。
スタートアップ支援のための学術機関との連携	<ul style="list-style-type: none"> Universiti Malaysia Sarawak（UNIMAS）と戦略的パートナーシップを締結。 UNIMASとのパートナーシップでは、MRANTIが学術界と産業界の架け橋となることを目指しており、マレーシア技術開発公社（MTDC）のリソースや指導、資金提供の機会を活用することで、同大学の起業家を支援する態勢を補完する。 加えて、Universiti Teknologi Malaysia（UTM）を始めとする他の大学とも、個別のイベントを共催している。 	<ul style="list-style-type: none"> マレーシアの様々な大学とパートナーシップを確立。 MDECは、高等教育機関省（MoHE）およびUniversiti Kebangsaan Malaysiaと共同で、若手イノベーターの育成を目的としたデジタル・イノベーター・プログラム（Digital Innovator Programme : DIP）を導入。DIPはプロジェクトベースの学習カリキュラムを中心に展開され、技術系の才能を育成するように設計されている。

（出所）[MRANTIウェブサイト](#)、[MDECウェブサイト](#)、各種報道

2-3 | スタートアップ・エコシステム - MRANTIパークの概要

- テクノロジー・パーク・マレーシア（TPM）は統合後、MRANTIパークと名称が変更された。以下のような施設、サービス、ソリューションを提供しており、マレーシアではまだ数少ない5Gを整備したテクノロジーパーク。
- Asia Pacific University of Technology and Innovationは同パーク内にキャンパスを構えている。

MRANTIパークの構造



各管区内の主要施設

(注) MySTI は、国内および海外市場向けに地元の研究開発製品やサービスの商品化率を高めるための政府の取り組みの1つ。認証とMySTIロゴを取得した商品とサービスは、MySTIインベントリに掲載され、政府調達において優先されるケースがある。

(出所) MRANTIウェブサイト、MySTIウェブサイト

主要ソリューション

アイデア&リサーチ	<ul style="list-style-type: none"> アイデア発想、リサーチ、プロトタイピング、IP保護 アイデア出しから調査まで、イノベーション・ジャーニーの初期段階をサポートするように設計されている。
プロトタイピングと検証	<ul style="list-style-type: none"> 商業化アプローチ、統合とコラボレーション、産業とビジネスのプロトタイプ、テストと検証から構成される。 イノベーターがプロトタイプの産業適合性と商業的可能性を評価することを支援する。
スケーリングと市場準備	<ul style="list-style-type: none"> 規制当局の認証、製造とスケールアップ、商業的展開からなる。 認証された製造技術に投資し、関連市場へのアクセスを獲得することで、イノベーターが市場対応のソリューションを拡大できるよう支援する。
パートナーシップ	<ul style="list-style-type: none"> 5Gサービス、イノベーション・サンドボックス、MySTI*からなる。 イノベーションを促進し、新しいアイデアを市場に投入するために、関係者（イノベーターや学者など）間の協力を促進する。

2-4 | スタートアップ・エコシステム - 主要なベンチャーキャピタル

- マレーシアのスタートアップ、特に大学発のプレシードのステージの企業を支援する主要なベンチャーキャピタルとして名前が挙がるのは、Cradle（クレイドル）、MTDC、Vynn Capital（ヴィン・キャピタル）の3社。
- 投資だけでなく、メンターシップとネットワーキングの機会を提供し、マレーシアのスタートアップエコシステムに貢献。

	Cradle	MTDC	Vynn Capital
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ アーリーステージのスタートアップへの支援を通じ、国内のスタートアップエコシステムを発展させる役割を担っている 	<ul style="list-style-type: none"> ・ MTDCは、技術開発における戦略的投資機関として、シード資金、アーリーステージ資金、グロースステージ資金を含め、マレーシアのテックベースのビジネスに投資している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 東南アジアのテック系スタートアップに投資するセクター特化型のアーリーステージ・ベンチャー・キャピタル。相乗効果のある産業に焦点を当て、有望なテック系企業を支援する。
関連省庁	<ul style="list-style-type: none"> ・ 財務省（MOF） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 科学技術イノベーション省（MOSTI） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 該当なし（民間資本）
投資方針と目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ 財務面でのサポートに加え、アクセラレータプログラムやメンターシップを通じて、アーリーステージのテック系スタートアップを支援する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ マレーシアにおけるテック系企業の成長を支援するための資本と資金の提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・ サプライチェーン、モビリティ、ロジスティクス、FMCG業界におけるアーリーステージのテック系スタートアップがターゲット
資金規模	<ul style="list-style-type: none"> ・ 13億リンギ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ NIL 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3.25億リンギ以上
経済効果	<ul style="list-style-type: none"> ・ 34億リンギ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ NIL 	<ul style="list-style-type: none"> ・ NIL
出資したスタートアップの総数	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1,000社以上 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 850社以上 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 9社
代表的な出資先			

(出所) [Cradle](#)、[MTDC](#)、[VynnCapital](#)各社ウェブサイト、[Crunchbase](#)、[Digital NewsAsia](#)による報道

2-5 | スタートアップ・エコシステム - 主要な政府ガイドライン

- スタートアップの育成とアントレプレナーシップの醸成に向け、高等教育機関の役割に関してマレーシア政府や関係機関が発出した主要なガイドラインは以下の通り。
- マレーシアには158の高等教育機関がある。公立大学72、私立大学25、ポリテクニク36、ユニバーシティ・カレッジ25。

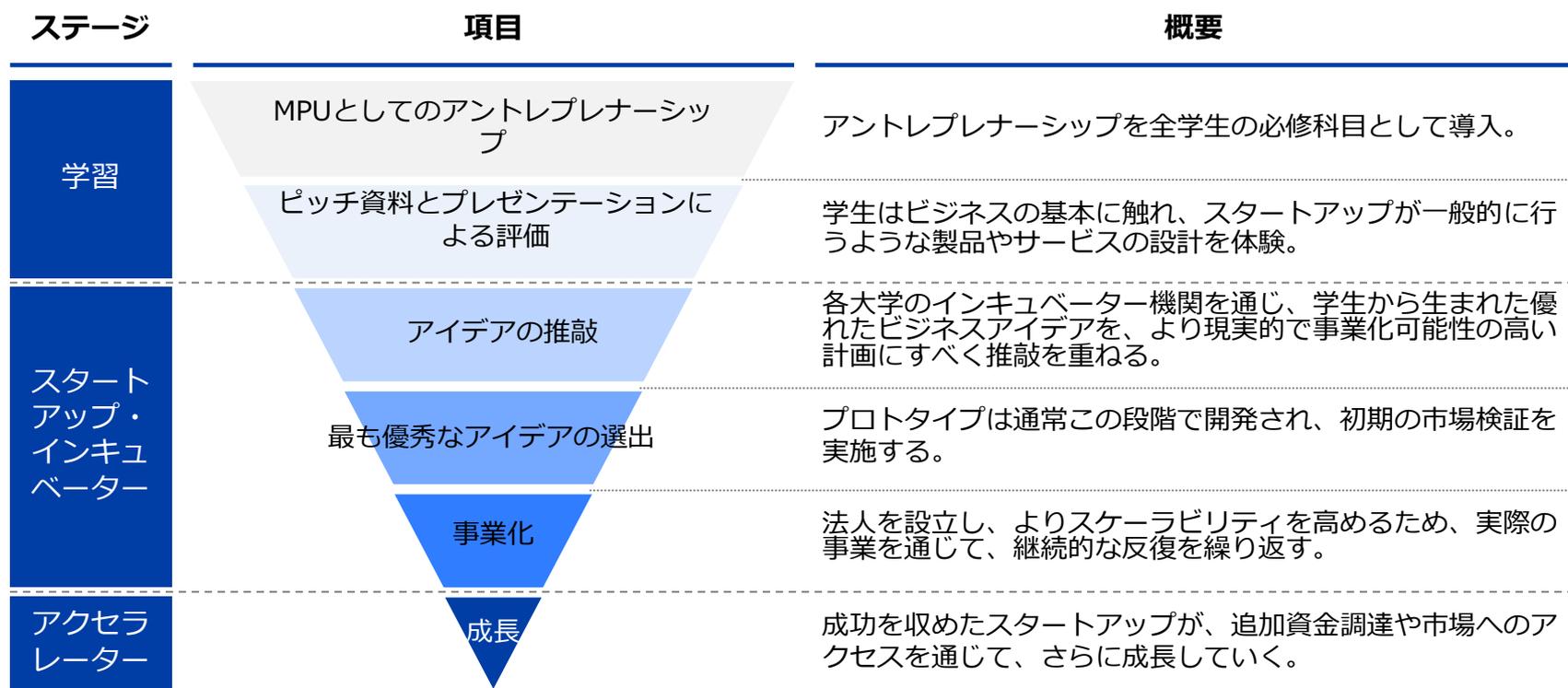
	国家アントレプレナーシップ政策2030	マレーシア・スタートアップ・エコシステム・ロードマップ (SUPER 2021-2030)	アントレプレナーシップ統合教育 (EIE) に関するMoHEガイドライン
発行主体	<ul style="list-style-type: none"> 起業家開発・協同組合省 (MEDAC) 	<ul style="list-style-type: none"> MaGIC (当時※) 	<ul style="list-style-type: none"> 高等教育機関省 (MoHE)
発行年	<ul style="list-style-type: none"> 2020年 	<ul style="list-style-type: none"> 2021年 	<ul style="list-style-type: none"> 2020年
目的	<ul style="list-style-type: none"> 2030年までに、マレーシアが傑出した起業家国家となるための長期戦略。スタートアップ育成という観点から重要な意味を持つ政策の一つ。 アントレプレナーシップの文化を根付かせ、起業家セクターが国の経済成長に大きく貢献するよう推進することを目指す。 	<ul style="list-style-type: none"> ダイナミックな国のスタートアップ・エコシステムを発展させ、2030年までにマレーシアを世界のトップ20スタートアップ・ハブにすることを目的としている。 同計画では、マレーシアの活気あるスタートアップ・エコシステムを発展させるために取り組むべき5つの課題を概説。 	<ul style="list-style-type: none"> 高等教育機関がアントレプレナーシップ教育を取り入れるため、起業家教育プログラムや活動を、包括的かつ効果的に設計するためのガイドライン。 学生起業家や新卒起業家の数、学生による企業設立数を増やすというゴールを掲げている。
高等教育機関の役割	<ul style="list-style-type: none"> 高等教育機関に対しては、産業界と協力するために必要な知識とスキルを学生に身につけさせるための、アントレプレナーシップ教育プログラムを開発・実施することが期待される。 	<ul style="list-style-type: none"> 起業家精神を支援するエコシステムを構築するため、業界関係者やスタートアップとの協力が奨励される。 このコラボレーションは、共同研究プロジェクト、産業界とのパートナーシップ、メンターシップ・プログラムなど、さまざまな形をとることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> EIEに規定されたガイドラインに準じたアントレプレナーシップ教育プログラムの開発を担う。 アントレプレナーシップに関連するコース、モジュール、活動を既存のカリキュラムに統合することが期待される。
政府機関と政府系VCの役割	<ul style="list-style-type: none"> 起業家育成プログラム、イニシアティブ、スタートアップへの資金提供に対し責任を負う。 	<ul style="list-style-type: none"> 起業家育成プログラム、イニシアティブ、スタートアップへの資金提供に対し責任を負う。 	<ul style="list-style-type: none"> 高等教育機関におけるアントレプレナーシップ教育の取り組みに資金を提供し、支援する。

(注) 2021年に科学技術イノベーション省は、TPMとMaGICを統合しMRANTIを設立。イノベーションと技術の商業化に注力。

(出所) NEP 2030、MIDAウェブサイト、MoHEウェブサイト

2-6 | スタートアップ・エコシステム – 大学における支援の道筋

- 学生に起業を促し、スタートアップの数を増やすため、アントレプレナーシップに関する授業を学位取得のために必須化。MoHEが認定する必修科目「Matapelajaran Pengajian Umum (MPU)」として導入した。
- これが起業数の上昇に貢献しており、各大学が以下のようなプロセスを経て、さらなる成長を支援する。



(出所) エキスパートインタビュー、[MoHEウェブサイト](#)

目次

- I. ASEANとマレーシアのスタートアップに関する基礎情報
- II. マレーシアのスタートアップエコシステム概観
- III. 各大学の起業やスタートアップ支援への取組 - 13大学
- IV. 大学発のスタートアップ - 8社
- V. 大学発スタートアップ支援における課題と日本企業との連携への提言

3-0 | 主要大学の起業やスタートアップ支援体制

- 本章では国内13大学の概要、起業支援体制、イベント、大学発の代表的スタートアップをまとめた。
- 世界的な教育評価機関クアクアレリ・シモンズ社が毎年発表する、「QS世界大学ランキング」の上位校を抽出。

大学名	資金提供	メンター シップ	ネット ワーキング	インキュベーター			アクセラレーター	
				ワーク ショップ	ピッチング	コンペ	VCへの アクセス	市場 アクセス
3.1 Asia Pacific University of Technology & Innovation (APU)	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
3.2 Asia School of Business	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
3.3 Multimedia University (MMU)	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
3.4 Sunway University	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3.5 Taylor's University	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
3.6 Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM)	✓		✓	✓	✓	✓		
3.7 Universiti Malaya (UM)	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
3.8 Universiti Malaysia Kelantan	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
3.9 Universiti Putra Malaysia (UPM)	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
3.10 Universiti Sains Malaysia (USM)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
3.11 Universiti Teknologi Malaysia (UTM)	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
3.12 Universiti Teknologi Mara (UiTM)	✓		✓	✓	✓	✓		✓
3.13 Universiti Teknologi Petronas (UTP)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

(注) ①上記は各大学における、項目ごとのサポート体制の有無を示している。②3.2 Asia School of Businessのみ経営大学院だが、スタートアップ支援への注力度に鑑み追加。(出所) 大学とのインタビュー、各大学ウェブサイト

3-1 | Asia Pacific University of Technology and Innovation (APU)

大学について	Asia Pacific University of Technology and Innovation (APU)はマレーシアでも有数の私立大学。ビジネスマネジメントやエンジニアリング等の標準的な学問分野だけではなく、保険数理学やコンピューターゲーム開発等のユニークなコースも提供、学生の多様な興味に対応している。
所在地	セランゴール州・クアラルンプール
同大学のスタートアップ支援における特色	経験豊富な起業家やメンター、企業関係者を招聘、学生へ知見や経験を共有することで、学生の起業に対する意欲やアイデアを探求するプラットフォームを構築。起業家としてのスキルを高め、持続可能なスタートアップを形成するため、プログラムやブートキャンプを数多く企画している。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	Enterprise@APU
同大学発スタートアップの累積数	不明
ピッチイベント	UNIIC Demo Day, Start-Up Weekend
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	不明
スタートアップ向け提供資金累積額	不明
国内企業または政府機関との連携	Malaysian Mobile Content Provider Association, Red Hat Malaysia
外資企業または海外の大学との連携	Cisco, Tecforte, KPMG, XR Stage, Lemon Sky, Motorola Solutions
大学発の主なスタートアップ	Quadby, Rent Guard, Bee bag

(出所) [同大学ウェブサイト](#)、Innovation Labs、[Digital News Asia](#)

3-1 | Asia Pacific University of Technology and Innovation - 取り組み/プログラム

エンタープライズスピーカーシリーズ Enterprise Speaker Series

- スタートアップの創業者達を招き、起業を志す学生たちにビジネスのアイデアを実行に移すための知恵を伝授する座談会。いわゆる「ファイヤーサイド形式(*)」で開催される。
- 過去の講演やトピックとしては、スタートアップの創業者になる方法、フィンテック企業の経営、スタートアップはなぜ失敗するのか、など。
- 主催：Enterprise@APU



ASBXスタートアップインターンシッププログラム

- 同プログラムは、学生がスタートアップや起業家としての経験を得ることで、就職の代替案として、起業を検討できるようになることを目的としている。16週間の実務を通じて、スタートアップを設立し、運営するためのスキルを取得する。
- また、メンターや産業界の人々との対話を通じて、学生が持つアイデアの事業性について検証することも可能である。
- 主催：Enterprise@APU
- 期間：学部生2年目の第3学期



(注) 「ファイヤーサイド形式」とは、暖炉の横でリラックスしているような、カジュアルな形式の座談会のことを意味する。
(出所) [Enterprise@APUウェブサイト](https://www.enterpriseapu.com/) (写真含む)

3-1 | Asia Pacific University of Technology and Innovation - イベント

バイトサイズワークショップ Bite-sized Workshops

- 同ワークショップは、学生が起業家として必要な知識をさらに深めるため、貴重な洞察やガイダンスを得られるよう、実践的な情報や実用的なスキルを提供することを目的としている。
- 過去のワークショップで取り上げられたテーマは、3Dプリンティング・ワークショップ、デザイン思考、ブランド認識等。
- 主催：Enterprise@APU
- 期間：1月から11月



スタートアップ・ウィークエンド

- 同イベントは、自分のアイデアを試してみたい、ビジネスモデルを売り込んでみたいという学生を支援することを目的とした、3日間のアイデア・ブートキャンプ・プログラム。
- このイベントを通じて、参加者は業界関係者や企業の人々となつながら、自分のアイデアに対するフィードバックを得ることができる。
- 主催：Enterprise@APU
- 期間：2022年8月5～7日



(出所) [Enterprise@APUウェブサイト](https://www.enterpriseapu.com) (写真含む)

3-1 | Asia Pacific University of Technology and Innovation - 同大学発スタートアップ

	Igwa Experience	Pixalink	Foodport
概要	顧客の関心によってイベントのオーガナイザーを結びつけるマーケットプレイスプラットフォームを提供。	物理的なスペースを、手元のデバイスを通じて、360度のバーチャルツアーで経験させることで、顧客獲得につながるプラットフォームを提供。	フードトラック（移動式屋台）と顧客をつなぐプラットフォームをアプリで提供。フードトラックのロケーション、何が今流行っているかといった情報を提供する。
産業	旅行	テクノロジー	モバイルアプリケーション
設立年	2023	2022	2022
セールスポイント	顧客の関心に応じて、経験ベースでのイベントや旅行パッケージを選ぶことができる点がユニーク。	特に旅行業界、レストラン、不動産業にとって、非常に便利な技術。	利用者だけでなく、小規模事業者であるフードトラックにとっても、ブランド認知とマーケティングにつながるという利点あり。
特筆すべき業績	特になし。	特になし。	APUのASBX Start-up Weekendで優勝。

(出所) [Igwa Experienceウェブサイト](#)、[Pixalinkウェブサイト](#)、[Foodportウェブサイト](#)

3-2 | Asia School of Business

大学について	MITスローン経営大学院とマレーシア中銀により設立された大学。アジアと新興国の専門知識、洞察、研究力を備えたアジア随一の経営大学院。MBAプログラムだけでなく教授陣も賞を受賞している。
所在地	セランゴール州・クアラルンプール
同大学のスタートアップ支援における特色	Innovation and Entrepreneurship Center (IEC) は、イノベーションとアントレプレナーシッププログラムを提供しており、50以上の科目と2,500人以上の学生を有する。起業家精神に磨きをかけ、創造的な空間を提供し、製品の設計やプロトタイピングのための助言を行っている。また、イノベーション・メンターシップや、問題解決型、実践型、共同学習の方法論に取り組むメイカー・スペースもある。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	Innovation and Entrepreneurship Center (IEC)
同大学発スタートアップの累積数	10社 (2018~2023年)
ピッチイベント	Pitch@ASB, ASB 101k Competition, Digital Tech Conference
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	Pre-seed fund : 5千リンギ
スタートアップ向け提供資金累積額	不明
国内企業または政府機関との連携	MDEC、Mranti、Axiata、エアアジア、UOB、アジア開発銀行、Petrosains
外資企業または海外の大学との連携	MIT Sloan経営大学院
大学発の主なスタートアップ	LeMari Asia, Qarbotech

(出所) 同大学ウェブサイト、IEC、Digital News Asia、大学とのインタビュー

3-2 | Asia School of Business - 取り組み/プログラム

MBAアントレプレナーシッププログラム

- 起業家としてのスキルを磨くためのMBAプログラムであり、製品の設計やプロトタイピング、スタートアップの立ち上げのための安全なスペースと助言を提供する。
- プログラム自体は通年で運営されており、学生は8~12週間のプロジェクトを選択して取り組むことができ、トレーニング、メンタリング、教授陣の指導などを受ける。
- 主催： Innovation and Entrepreneurship Center



ファブラブKL FablabKL

- IECが運営するメイカースペースは、ASBの学生がアイデアをプロトタイプや実用的な製品に仕上げるための創造的なスペースであり、技術、設備、トレーニング、ガイダンスを提供する。
- 同大学が提携するMITスローンの設備をイメージし、ラボでは、3Dプリント、回路製作、ビニールカット、レーザーカットなどを提供している。
- 主催： Innovation and Entrepreneurship Center



3-2 | Asia School of Business - イベント

ピッチ@ASB

- ピッチ@ASBはIECが毎月開催しているピッチング・イベントで、Leanr2pitchとReady2pitchの二段階で構成される。前者はピッチングスキル向上のための、パネリストを相手にフィードバックを得るためのピッチ、後者は前者を卒業した起業家を対象に、エンジェル投資家やベンチャーキャピタルのファンドマネージャーへ自社の紹介と資金のニーズを伝えることを目的としている。
- 主催：Innovation and Entrepreneurship Center
- パートナー：Gobi University Innovation Development Ecosystem
- 期間：毎年8月から11月まで1日ずつ開催



ASB 101Kアントレプレナーシップコンペティション

- ASB 101kは東南アジアの優秀な学生及びアーリーステージの起業家を対象とした、農業や教育、環境、金融、ヘルスケア、ICT等の事業領域で、技術主導でスケラブルなソリューションを提供するスタートアップを探し出すためのイベント。
- 応募企業の中から100社が選ばれ、ブートキャンプを通じて勝ち残った24社が最後のプレゼンテーションを行う。
- 賞金：優勝者に10.1万リンギ
- 主催：Innovation and Entrepreneurship Center
- 期間：2022年4月



(出所) [Asia School of Businessウェブサイト](#) (写真を含む)、[ASB101k Facebook](#) (写真を含む)

3-2 | Asia School of Business - 同大学発スタートアップ

	Lemari Asia	Qarbotech
概要	衣料を貸したい人と借りたい人を結びつけるプラットフォーム。特にマレーシア製のバティックに注目した。	葉状植物の光合成速度を向上させる生体適合性溶液を開発、販売している。
産業	ファッション	農業
設立年	2020	2018
セールスポイント	マレーシア初となるバティックシャツのレンタルサービスで、お金をかけずに様々なシーンで利用できる。	化学肥料を25%削減しながら、3トンの二酸化炭素を除去。一方で植物の成長速度を最大30%向上。
特筆すべき業績	特になし。	累計7,000 ℓ 以上の同商品を販売し、Tech Planter Asia FinalやSWITCHといった大規模なスタートアップイベントで優勝。

(出所) [Lemari Asiaウェブサイト](#)、[Qarbotechウェブサイト](#)

3-3 | Multimedia University (MMU)

大学について	MMUは、政府から認可を受けた最初の民間高等教育機関。市場主導型のプログラムを開発し、テクノロジーと情報を最大限利用できるような、革新的システムを通じて、学生たちに提供することを目的に設立された。QSやTHE(Times Higher Education)の世界ランキング、マレーシア政府の大学評価システム「SETARA」などで高い評価を得ている。学生は、ICT、工学、法学の分野で優れた能力を身につけると同時に、起業家マインドも育成することで、自らも雇用を創出している。
所在地	サイバージャヤキャンパス：セランゴール州・サイバージャヤ マラッカキャンパス：マラッカ州・ブキットバルアン
同大学のスタートアップ支援における特色	2017年に50,000リンギを超える資金を調達し、MOHE Entrepreneurial Awards 2016のMost Entrepreneurial Private Universityのファイナリストとなった。キャンパスには、起業家精神の啓発・教育プログラム、開発プログラム、ワークスペース、サポートサービスも用意されている。MMUの研究・イノベーション部門の下に様々なユニットを置き、MMUの学生や職員の研究、イノベーション、起業文化を確立する。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	アントレプレナーシップ開発センター（Entrepreneurship Development Center、EDC）
同大学発スタートアップの累積数	スタートアップ150社（2021～2023年）
ピッチイベント	アントレプレナーシップ・ブートキャンプ2023、社会起業家マスタークラス、EDC Den
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	Research fund：3万～3.5万リンギ
スタートアップ向け提供資金累積額	約100万リンギ
国内企業または政府機関との連携	Cyberview、Isosynergy、Youth Venture- Student Entrepreneurs、SME Corporation
外資企業または海外の大学との連携	Techplanter、NUS、OPSY
大学発の主なスタートアップ	Redsquare、Minty Green、Pogo Technologies

（出所）同大学ウェブサイト、Youth Ventures Asia、大学とのインタビュー

3-3 | Multimedia University - 取り組み/プログラム

若者のビジョン：アントレプレナー Vision of Youth : Entrepreneur

- 主要な業界関係者との協力の場を提供することで、学生とその起業家精神を刺激し、力を与える一連の講演会。このセッションでは、企業経営や起業家としての道を歩む上での実体験を話し合うことで、多くの見識や見解を得ることができる。
- 主催：EDC（アントレプレナーシップ開発センター）
- 期間：2023年7月28日



MBAプログラムでのVynn Capitalとの提携

- 業界主導型で柔軟かつプロフェッショナル、革新的な講師陣を擁するMBAおよびDBAプログラムでは、学生の起業家精神を育成し、スタートアップ・エコシステムの強化に取り組んでいる。
- 主要なマレーシアのベンチャーキャピタルの一つであるVynn Capitalと2021年に提携。この提携が、学生の起業家マインドをさらに高めるためのメンターシップ等を通じ、学生と卒業生とが協力し、事業機会を探る契機を得ることを可能にした。
- パートナー：Vynn Capital



(出所) [同大学ウェブサイト](#)（写真を含む）、[Digital News Asia](#)（写真を含む）

3-3 | Multimedia University - イベント

アントレプレナーシップ・ブートキャンプ

- メインイベントであるピッチングセッションでは、学生たちが自分たちのアイデアを披露し、その可能性を生かすだけでなく、様々なパネル審査員からスタートアップの資金を確保するチャンスも与えられる。
- このイベントを通じて得られたフィードバックを基に、参加者は戦略を練り直し、ビジネスモデルを強化することができる。
- 主催：EDC（アントレプレナーシップ開発センター）
- 期間：2023年6月



社会起業マスタークラス (Social Entrepreneurship Masterclass)

- 同クラスは、意欲を持ったアーリーステージの社会的企業を支援するため、ソーシャルインパクトのアイデアの発掘や検証に役立つ、社会起業の基礎を集中的に学ぶ機会を提供するもの。
- MaGIC（現MRANTI）との共催によって、国内でもトップクラスの専門家や社会起業家、スタートアップの幅広い経験や知識に基づく、様々なモジュールが設定されている。
- パートナー：MaGIC
- 主催：ビジネス学部（Faculty of Business）
- 期間：2019年7月



(出所) [同大学ウェブサイト](#) (写真を含む)、[StartupXS](#) (写真を含む)

3-3 | Multimedia University - 同大学発スタートアップ

	Red Square Technologies	Mintygreen Healthcare	Poggo Animation
概要	分析的な意思決定とビジネス・プロセスに沿ったデータの質を向上させるため、ソフトウェア開発、およびデータのクリーニング・処理を提供するフィンテックIT企業。	24時間看護とリハビリテーション・サービスの提供を専門とする高齢者介護サービス・チェーン。	アイデアを形にできる環境を整え、ハイクオリティなアニメーションを制作することをミッションに、オリジナルのアニメーションコンテンツを制作。
産業	フィンテック	ヘルスケア	ビジュアル&エンターテインメント
設立年	2017	2017	2018
セールスポイント	インパクト・マレーシア、スペース・ルビックス、ハローゴールド、ブーストなど、公的機関や民間企業から信頼を得ている。	中国伝統医学に重点を置き、鍼灸、理学療法などを取り入れた初の老人ホーム。	4歳から6歳を対象に、教訓や価値観を教える、楽しく心温まる「ポゴキヤット (Poggo Cat)」という猫を主役にしたアニメーションシリーズ。すべてのアニメーションとビジュアルはPoggoが所有している。
特筆すべき業績	4カ国で23社、900万人以上のユーザー。	全国に5つの支店、1,500人の顧客。	日本のTBSが主催する第21回「TBSDigiCon6」という映像フェスティバルで、銀賞を受賞。

詳細 第IV章 p78-79参照

3-4 | Sunway University

大学について	マレーシアの大手財閥の一つであるSunwayグループの傘下にある大学。起業家大学としてアントレプレナーシップが奨励される環境を醸成している。グループと連携し、スタートアップのエコシステムを育成するアクセラレーター組織、「Sunway iLabs」を設立。
所在地	セランゴール州・バンダーサンウェイ
同大学のスタートアップ支援における特色	学生のアイデアをスタートアップとして成功させるための単位取得コースやカリキュラム・プログラムを提供するだけでなく、アクセラレーター・プログラムや参加者のメンターシップも行っている。 例えば、iLab Venturesは、構造化されたアクセラレーター・プログラムを通じて、初期および後期のスタートアップの育成に注力している。iLabs Foundryもその一例で、すべての関係者がつながるためのプラットフォームを構築することで、学界、スタートアップ、産業界間のギャップを埋めている。LaunchXもまた、自分のアイデアを資金調達可能なスタートアップに加え、メンターや業界リーダーからフィードバックを受けたいと考えている起業家志望者のためのプログラムである。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	Sunway iLabs サンウェイ・アイラブズ
同大学発スタートアップの累積数	約200社
ピッチイベント	メイク・イット・チャレンジ、LaunchX
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	Seed grant : 8千~1万リンギ
スタートアップ向け提供資金累積額	20百万リンギ
国内企業または政府機関との連携	Carsome、Microsoft、Alliance Bank、Coway、MRANTI、MDEC
外資企業または海外の大学との連携	Toy Eight、英国ランカスター大学、未来都市研究所、ハーバード大学医学部
大学発の主なスタートアップ	Quadby、Rent Guard、Bee bag

(出所) 同大学ウェブサイト、Innovation Labs、Digital News Asia、大学とのインタビュー

3-4 | Sunway University - 取り組み/プログラム

スタートアップ・ファウンダリー Startup Foundry

- デザイン思考、問題解決方法、法的視点、資金調達法など、実践的なスタートアップ立ち上げのためのスキル構築を提供する、同大学の選択制通年コース。成功したスタートアップの創業者等をスピーカーとして招き、彼らの経験やストーリーを学ぶこともできる。
- 対象者：学部生2年目以上
- 主催：ilabs



スーパー・アクセラレーター Super Accelerator

- このアクセラレーター・プログラムでは、選抜された20のスタートアップが1か月間、うちトップ5が投資適格とみなされ、Sunwayグループとのパイロットプロジェクト等、さらに3か月間プログラムに参加することができる。
- エドテックやスマートシティ、アグリテック等、同グループの事業とシナジーがあり、商業化された製品やサービスを持つスタートアップが対象。120以上の投資家や企業と密接に協力し、投資を含めた支援を提供する。
- 賞金：100,000リンギ（上限）
- パートナー：Gobi Partners、Mavcap、AWS、MDEC、Stripe、BizSmart Solution、Hubspot for Startups等
- 主催：iLabs



(出所) [Sunway Innovation labsウェブサイト](#) (写真を含む)

3-4 | Sunway University - イベント

メイク・イット・チャレンジ Make It Challenge

- 国連のSDGs（17の持続可能な開発目標）に関わる課題解決のため、2023年はレジリエントシティ、職場におけるイノベーション、CXイノベーションの3つのテーマに基づき、同大学の学生及びスタッフから革新的なアイデアを募るハッカソンイベント。
- 賞金：優勝者、2位、3位にそれぞれ5,000、3,000、2,000リンギが贈られる
- 主催：Sunway University、Sunway iLabs、Sunwayグループ
- 期間：2023年7月7～8日（ブートキャンプ）、14日（デモデイ）



スタートアップ・ファイヤースターター Startup Fire Starter

- 終日のワークショップを通じて、スタートアップについての考察と、ビジネスモデル・キャンバス及びUX/UIに関する基礎的なスキルを学ぶ。
- またシリコンバレーを拠点とするアクセラレータ、US Market Access Centre (USMAC) のCEOに対してのプレゼンの機会も与えられる。
- 主催：iLabs
- パートナー：USMAC、MDEC
- 期間：2022年5月16日



(出所) [Sunway Innovation labsウェブサイト](#) (写真を含む)、[Ticket 2 uウェブサイト](#) (写真を含む)

3-4 | Sunway University - 同大学発スタートアップ

	Quadby	RentGuard	Bee Bag
概要	同じ志を持つ仲間やコミュニティを探し合うため、大学生向けに作られたソーシャルメディア・プラットフォーム。	仲介業者と家主間の不動産予約・賃貸取引システムを簡素化するテクノロジー・プラットフォーム。	同社の買物袋を加盟店に持参することで、ポイント（ビーコイン）を獲得し、実際の買物で利用することができるサービスを提供。
産業	ソーシャルメディア	不動産	モバイルアプリケーション
設立年	2019	2016	2022
セールスポイント	ソーシャルメディアの新たな活用を模索する、大学生のみをターゲットとしたユニークなプラットフォーム。	同プラットフォームにより、従来複雑で透明性の低かった不動産業界の取引をデジタル化。	再利用可能な買い物袋の利用をゲーム化することで、プラスチック袋の使用を削減につなげた。
特筆すべき業績	2週間で5,000人が登録。	PitchInのクラウドファンディングを通じて、約64.4万リンギの調達に成功。	Cradleから9万リンギ、ScaleUp Malaysiaから10万米ドルの調達に成功。

(出所) [Innovation labs ventures](#)、[22ntn](#)

3-5 | Taylor's University

大学について	同大学はマレーシアでは最も有名な私立の教育機関である「Taylor's Education Group」の中核を占める。1969年に「Taylor's College」として創立され、2010年にUniversityに格上げされた。QS世界大学ランキングでは、マレーシアの私立大学の中でトップと評価されている。2020年には、大学のスタートアップ・インキュベーターとアクセラレーターが「TheSetup」から「Bizpod」に改名され、主にスタートアップ企業のインキュベーションに力を入れている。
所在地	セランゴール州・シャーアラムジャヤ
同大学のスタートアップ支援における特色	マレーシアのトップ大学のひとつで、起業家精神に関するカリキュラムの枠組みやプログラム構成を持つティラズ・スフィアと呼ばれる独自の起業家精神エコシステムがある。また、コワーキングスペースや、起業家精神に関するスキルの向上に焦点を当てたプログラムやイベントも開催している。チーム・アントレプレナーシップやテクノプレナーシップ学位などのアカデミック・プログラムを共同開発し、通常の授業内で起業できるようにする。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	Bizpod ビズポッド
同大学発スタートアップの累積数	インキュベーター47社、スタートアップ15社（2021～2023年）
ピッチイベント	Techstars Startup Weekend、業界ピッチング、各クラスでの定期的なピッチイベント
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	Innovation research grant : 3万リンギ、Ignite grant (プロトタイプステージ) : 1万リンギ
スタートアップ向け提供資金累積額	~70,000リンギ
国内企業または政府機関との連携	MRANTI、Cradle
外資企業または海外の大学との連携	アマゾン ウェブ サービス (AWS)、インドのIT企業（検討中）
大学発の主なスタートアップ	Arrivo, Cultiv8, Fiskor, Kita

(出所) 同大学ウェブサイト、Tatler asia、大学とのインタビュー

3-5 | Taylor's University - 取り組み/プログラム

若手起業家プログラム Young Entrepreneurs Programme

- 学生の起業家精神を高めることを目的に、実際のスタートアップ経営者やビジネスオーナーによる一連の講義、ワークショップ、オフィス訪問、ハッカソン、メンタリングセッションを織り込み、必要なスキルを提供している。
- 若者たちがスタートアップの環境にかかわり、実践的な戦略や創造的なトレーニングに挑戦するための画期的なプログラムと認識されている。



テイラーズ・メーカースペース Taylor's Makerspace

- コンサルティング、スペースのレンタル、ワークショップなど、さまざまな面でのサービスや支援を提供することで、あらゆる教科の学生に起業家マインドを提唱する。また、3Dやレーザーカッティングなど、より複雑な建物のためのラボも整備している。
- その他、材料分析や機械部品、電機部品の選定など、要件に合わせたコンサルティングサービスも提供しており、コントラクターやサプライヤーも活用しながら、プロジェクトのプロトタイプ作成やデザイン、技術的な文書作成等の実用的なサポートも行っている。



(出所) [同大学ウェブサイト](#) (写真を含む)

3-5 | Taylor's University - イベント

Innofest イノフェスト

- 毎年開催されるイノベーションとアントレプレナーシップの祭典で、学生や起業家がアイデアや製品、サービスを披露する場として2日間開催される。
- このイベントは、創造性やピッチングといった起業家としての基礎を育成し、学生たちがスタートアップの夢を次のレベルに引き上げるための力を与えるものという位置づけ。
- 主催：Bizpod
- 期間：2023年7月5日～6日



テックスター・スタートアップ・ウィークエンド Techstars Startup Weekend

- Techstars Startup Weekendは、誰もが新しいスタートアップのアイデアを開発できる3日間の教育イベント。このイベントでは、参加者はスタートアップのアイデアを準備し、洗練させ、さまざまな起業家的背景を持つ審査員にピッチを行った。
- このイベントは、起業家精神を促進し、起業家コミュニティを構築するとともに、スタートアップ環境で学生を強化し、スキルアップさせることを目的としている。また、学生の斬新なアイデアやイノベーションを生み出す場でもある。
- 賞金：入賞者全員に100,000リング
- 主催：Bizpod
- 期間：2022年7月29日～31日



(出所) [同大学ウェブサイト](#) (写真を含む)、[Marketing Magazine](#)

3-5 | Taylor's University - 同大学発スタートアップ

	Arrivo	Fiskor	Kita
概要	ナンバープレート認識アプリを通じて駐車プロセスを簡素化し、駐車料金の支払いプロセスを自動化するスマートパーキングソリューションを提供。	マレーシアの伝統的なスナック「ケロポック・レコール」のレシピを現代的なスナックに転換、販売ルートもオンラインのみで、ビジネスモデルをデジタル化。	持続可能なファッションに焦点を当てたスタートアップで、古着、手直し品、スロークロッシェ、中古の服を販売している。
産業	デジタルテクノロジー	F&B	ファッション
設立年	2019	2021	2021
セールスポイント	駐車場によって設置されるカメラや課金システム等の設備が異なるが、同ソリューションはどのようなハードウェアでも対応可能。	創業者の家業から受け継いだチップスの秘伝のレシピを利用している。	ほとんどの作品はオーダーメイドであるため、一点一点が特別な製品となる。
特筆すべき業績	ナンバープレート認識とAI認識ソフトウェアで99.89%の精度を誇る。	設立後4カ月で20万リンギの収益を上げた。	自社のプラットフォームを通じて、古着屋オーナーがネットワークを構築し、コラボレーションできる独自のエコシステムを構築した。

詳細 第IV章 p84-85参照

詳細 第IV章 p86-87参照

3-6 | Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM)

大学について	世界トップ200の大学のひとつであり、社会と時代の先端を行くことを使命としている。国内外から多くの学生が集まる国立大学の一つ。主要大学の一つとして、全方位的にほとんどの研究分野をカバーしている。「Kebangsaan」は「国民」という意味に近い。
所在地	バンダル・バル キャンパス：セランゴール州・バンダル・バル
同大学のスタートアップ支援における特色	UKMはアントレプレナーシップとイノベーションのための名誉学士(Bachelor degrees with Honours)を有し、学生に対し起業の道を用意。学生は起業家になるための学習アプローチを体験できるほか、学習とキャリア開発を高めるための様々なプログラムやイベントに参加することができる。製品開発だけでなく、マインドセットや適切なオペレーションを維持するためのプログラム、コーポレート・ガバナンスのためのトレーニング、また資金的なサポートも提供している。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	Inovasi@UKM
同大学発スタートアップの累積数	22社 (2009～2022年)、但し2023年のプログラムでは7社が新たに加わる
ピッチイベント	シーモス・ピッチ・イベント
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	Supportive budget (会社を1年維持するための支援) : 金額不明
スタートアップ向け提供資金累積額	100万～200万リンギ
国内企業または政府機関との連携	マレーシア技術開発公社 (MTDC)、Petronas、科学技術革新省 (Mosti)、革新技術管理者協会
外資企業または海外の大学との連携	上海大学、オーストラリア国立大学、東京都立大学
大学発の主なスタートアップ	Jejakalori、Wesihat、Mosregel

(出所) [UKM ace](#)、[Inovasi UKM](#)、大学とのインタビュー

3-6 | Universiti Kebangsaan Malaysia - 取り組み/プログラム

イノヴァシ@UKM Inovasi@UKM

- UKMにおけるイノベーション・エコシステムの主な推進力。知的財産、技術移転、商品化はInovasiが組織的に管理。また、プロトタイプ製品の開発・製造を目的とした資金も提供している。
- このイニシアチブは、UKMにおけるイノベーションを育成し、製品開発、プレコマercialライゼーション、事業開発活動を通じて研究製品を市場に投入することを目的としている。



ペムラ@UKM Pemula@UKM

- ペムラ@UKM（ペムラはマレー語で「初心者」の意味）に参加することで、同大学の学生から職員までテクノロジーベースのスタートアップを設立し、競争力を持った企業に発展できるよう、1年間に亘って包括的な指導を受けることができる。
- 指導のほか、オフィスのレンタル（1,000リンギ/月相当）、企業秘書サービス（3,000リンギ相当）、法人監査サービス（3,000リンギ相当）が無料で提供される。
- 主催：Inovasi@UKM
- 期間：2022年10月開始（継続中）
- 参加費用：10,000リンギ/年



(出所) [Inovasi UKMウェブサイト](#) (写真を含む)、[同大学YouTube](#)

3-6 | Universiti Kebangsaan Malaysia - イベント

シーモス・ピッチ・イベント Siemos Pitch Event

- SiemosはStrategic Industry Engagement & Market Outreach Sessionの略。産業界の関係者にUKMの研究者が自分たちの開発した製品についてプレゼンを行い、戦略的ネットワークを構築するための貴重な場を提供するイベント。
- シリーズ1では食品・飲料、ハーブに焦点が当てられ、26名の業界関係者が出席した。
- 主催：Inovasi@UKM
- 期間：2022年8月23日、2023年11月1日



ペムラトークフォーラム

- UKMの学生、研究者等を対象に、スタートアップの課題や参入戦略など、さまざまなトピックに関する講演会を定期的実施する取り組み。
- 豊富な経験と専門知識を持つ関係者が、シェアリングセッションを通じて、UKMの学生、研究者たちに経験・知識を伝授。
- パートナー：Feesco、Pipelineなど
- 主催：Inovasi@UKM
- 期間：2022年8月11日



3-6 | Universiti Kebangsaan Malaysia - 同大学発スタートアップ

	Jejakalori	WeSIHAT 3.0	Mosregel
概要	1日に必要なカロリーを個人ごとに設定し、よく食べる食品に含まれるカロリーを知ることができるボードゲーム。これにより、1日の摂取カロリーのバランスを取るスキルが身につく。	ウェブベースの健康情報システムで、高齢者に認知障害のリスクを軽減するためのライフスタイルを指導する。スクリーニングツール、記憶力強化、日記などのモジュールで構成される。	植物ベースの天然成分を配合したジェル状の蚊よけ薬。蚊を最大4時間遠ざける効果があり、快適でひんやりとした感覚を与える。
産業	食品&ヘルスケア	情報技術	農業&バイオテクノロジー
設立年	2023	2023	2023
セールスポイント	栄養について楽しみながら学べる世界初のボードゲームであり、カロリー計算という概念を広められる可能性。	リスクの早期発見、認知機能障害の迅速なスクリーニング、高齢者向けのユーザーインターフェース。	地場の植物性エッセンシャルオイルを使用、ディート不使用ながら、同等の効果を発揮、心地よい香りが長続きする。
特筆すべき業績	特になし。	特になし。	特になし。

(出所) [UKM Ace](#)、[UKMウェブサイト](#)

3-7 | Universiti Malaya (UM)

大学について	マレーシアの大学ランキング1位であり、マレーシア最古の大学でもある。公立大学の中では発表している研究論文の数が最も多い。様々な分野に亘って学部を設置しているが、キャンパスのすぐ隣には「マラヤ大学メディカルセンター」があり、ヘルスケア分野に力を入れている。「Student Mobility Programs」というプログラムを通じた、留学のチャンスも多い。
所在地	セランゴール州・クアラルンプール
同大学のスタートアップ支援における特色	UMのイノベーション、サービス、技術の商業化に特化した一つの部署を設置しており、学生、スタッフ、その他のステークホルダーに対するサポートとファシリテーションを行っている。スタートアップや起業に関するイベントも定期的で開催されている。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	UMイノベーション・エンタープライズ・センター
同大学発スタートアップの累積数	30社
ピッチイベント	UMのピッチイベントは、UMのイノベーターコミュニティに起業家マインドを身につけさせると同時に、研究およびアーリーステージのスタートアップ・ナビゲーションや市場検証活動に不可欠なサポートを提供する。
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	UM Deep Techの優勝者宛：5万リンギ Big Ideas Research Carnivalの優勝者宛：1,500リンギ
スタートアップ向け提供資金累積額	約100万リンギ
国内企業または政府機関との連携	Malaysia Convention and Exhibition Bureau、Bio Tree Biotechnology、AirAsia Group
外資企業または海外の大学との連携	ArcherDX, East Asia Observatory, Oklahoma Medical Research Foundation
大学発の主なスタートアップ	Flexilicate、UMCH Technology、Fylix Chatbot

(出所) 大学ウェブサイト、大学とのインタビュー

3-7 | Universiti Malaya - 取り組み/プログラム

UM IPショーケースとコーヒーセッション

- 再生可能エネルギー、廃棄物処理技術、環境に優しい発明など、技術分野の発明にスポットを当て、どのような研究がされているかの情報交換を促進するイベント。
- イベントは一般企業からの参加も奨励しており、企業による技術開発やイノベーションの移転を歓迎するとともに、同大学の研究者とのネットワーキングの機会を提供する。
- 主催：UMイノベーション・エンタープライズ・センター
- 期間：2023年6月8日



UMディープテック・スタートアップ・アクセラレータ・プログラム

- アイデアの創出からスタートアップのピッチングまで、年間24週間の集中トレーニングを行い、最も可能性のある候補者に助成金を支給する。これは、大学によるスタートアップの育成と、市場に参入するアイデアを持つ潜在的な研究グループの育成を目的とした取り組みである。
- 助成金：50,000ドル（優勝者のみ）
- パートナー企業：Origgin Ventures、AWS、ReSkills、Mranti
- 主催：Universiti Malaya
- 期間：2023年7月5日



(出所) 同大学 [Linkedin](#) (写真を含む)、[UMCIE ウェブサイト](#) (写真を含む)

3-7 | Universiti Malaya - イベント

UMトーク・スピーカーイベント

- 特許や、ビジネスで知っておいた方が良くいこと、商業化の成功例など、さまざまなテーマに関して、定期的な講演やスピーカーによるワークショップを実施。このようなイベントを通じて、参加者が様々なトピックに関する専門的なアイデアやガイダンスを得る機会を提供、起業活動をさらに支援している。
- 主催：UMイノベーション・エンタープライズ・センター
- 期間：不定期開催



ビッグ・アイデア @UMリサーチ・カーニバル

- 16のスタートアップが革新的なアイデアを披露し、ベンチャーキャピタル、エンジェル投資家、政府機関、UMスタートアップなど、業界のさまざまな関係者とネットワークを築くピッチングイベント。
- 賞金：優勝者に1,500リンギ
- パートナー企業：Malaysian Business Angel Network
- 主催：UMイノベーション・エンタープライズ・センター
- 期間：2023年1月10日

(出所) [UMCIE ウェブサイト](#) (写真を含む)



3-7 | Universiti Malaya - 同大学発スタートアップ

	Flexilicate	UMCH Technology	Fylix Chatbot
概要	教師や研究者、大学院生で立ち上げた大学発スタートアップであり、カスタム設計の特殊光ファイバ、微細構造ファイバ、ガラス管構造のための革新的で経済的な生産ソリューションを提供する。	コネクテッド・フィットネス、ウェルネス、ヘルスケア技術ソリューションに特化したインキュベーター企業。個人が自分の健康を管理できるようにすることで、医療提供システムの再構築を目指している。	顧客サービスの向上、顧客エンゲージメントの向上、企業コストの削減を実現する、いつでもアクセス可能なAI搭載チャットボット。このソリューションのフレームワークは、AI学習エンジンと、英語とマレー語を扱える言語エンジンで構成される。
産業	ITインフラ	ヘルスケア	情報技術
設立年	2015	2016	2017
セールスポイント	ASEANでこのようなサービスを提供しているのは同社だけであり、ファイバの性能を高めるために、様々な添加物を組み込んだ、あらゆるタイプのファイバを製造している。	コネクテッド・ヘルスケア・インテグレートッド・フィットネス (CHIEF) は、ユーザーの活動を体系的に追跡し、健康的なライフスタイルを管理する。	高速かつ軽量で、FBメッセージャーやその他のサービスと簡単に統合でき、あらゆる業界や分野にカスタマイズ可能。
特筆すべき業績	2015年にRice Bowl Startup Awards (ASEAN域内で初のスタートアップアワードイベント) で優勝。	2017年にRice Bowl Startup Awardsでベスト生命科学/メドテックスタートアップを受賞。	2019年ユネスコ・トップ10イノベーション、メイバンク・ハッカソン・チャンピオン、モグセック2018受賞。

詳細 第IV章 p88-89参照

3-8 | Universiti Malaysia Kelantan

大学について	マレーシアでトップクラスの公立大学として知られ、アジアのトップ大学ランキングでは93位にランクイン。同大学の設立は、人的資本の質向上を支援する第9次マレーシア計画の一環であった。クリエイティブ・テクノロジーや農業関連産業で活躍する一流の人材を育成するため、3つの学問分野とは別に、語学力とソフト・スキルの習得に重点が置かれている。
所在地	UMK KAMPUS KOTA : クラント州・パチョク/ UMK KAMPUS JELI : クラント州・ゼリー
同大学のスタートアップ支援における特色	「アントレプレナーシップこそ我々の使命」「アントレプレナーシップ大学」という理念を掲げ、起業とビジネスのための短期・中期的な育成に特化している。高等教育省によると、UMKはマレーシアで最も多くの卒業生起業家を輩出しており、全国平均が4.6%であるのに対し、UMKは14.8%（2020年）である。マレーシア初のキャンパスベースでのテクノロジー・スタートアップのインキュベーション及びアクセラレーション・ハブとして、イグナイト・ベンチャー・イノベーション・ラボを設立。学生や各学部がイノベーションを起こし、価値を創造できるような環境とイノベーション・ハブを常に計画・支援している。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	イグナイト・ベンチャー・ラボ (Ignite Venture Lab)
同大学発スタートアップの累積数	累積の統計なし、現時点で17社
ピッチイベント	スイス・イノベーション・チャレンジ - SIC ASEAN、アントレプレナーシップコンテスト トップ・ミニスター杯
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	マイクロファイナンス : 5千リンギ上限、Seed grant : 1万リンギ、Agrobank fund for best : 5万リンギ
スタートアップ向け提供資金累積額	17万リンギ（1社当たり1万リンギ程度との推計）
国内企業または政府機関との連携	Cradle、Hekaton、Mranti、Digital Penang
外資企業または海外の大学との連携	Jordan University of Science and Technology、University of Applied Sciences and Arts Northwestern Switzerland
大学発の主なスタートアップ	Play Masjid、Peopoluxe Sdn Bhd

（出所）大学ウェブサイト、[Top Universities](#)、[Jordan Times](#)、大学とのインタビュー

3-8 | Universiti Malaysia Kelantan - 取り組み/プログラム

ユニプレナー・シリーズ・プログラム (Unipreneur Series Programme)

- ビジネスモデル・キャンバスや目標設定など、さまざまなテーマや専門分野に焦点を当てた一連の講義やワークショップ。
- これらの講演は、イノベーションやアイデアを生み出すだけでなく、起業に必要な基礎知識や、スタートアップ環境で必要とされるメンタリティに関して、知識の共有やネットワーク作りの場を提供するもの。
- 主催：UMKアントレプレナーシップ・インスティテュート
- 期間：2023年8月3日



学生カーニバル販売ブース

- ビジネス経営に関心のあるUMKの学生起業家が、実際のビジネス環境で革新性やアイデアを試すことができるカーニバルイベント。
- 最大10人の同大学の学生起業家が参加することができ、期間中の交通費と宿泊施設が無料で提供される。
- 主催：UMKアントレプレナーシップ・インスティテュート
- 期間：2023年7月8日、9日



(出所) [同大学Facebook](#) (写真を含む)、[同大学Instagram](#) (写真を含む)

3-8 | Universiti Malaysia Kelantan- イベント

スイス・イノベーション・チャレンジ

- ASEAN各国の中小企業、スタートアップ、高等教育機関の学生が参加し、イノベーションに基づくビジネスや商業の発展において潜在的な起業家を支援する、総合的なコンペによるイノベーション促進イベント。
- このプログラムでは、ビジネスプランの策定からプロトタイプ作成まで、さまざまなピッチング・レベルのガイダンス・モジュールを紹介している。
- 主催：スイス応用科学芸術大学
- 期間：2022年7月～2023年1月



アントレプレナーシップ、ビジネス、テクノロジーに関する国際会議

- アントレプレナーシップ、ビジネス、テクノロジーに関する経験や研究成果を、研究者や学生、政策立案者が共有、議論することを目的とした2日間の会議。2012年から毎年開催されている。
- 2023年の会議で紹介された論文のテーマは、「ここ30年で見られるフィンテックと銀行業界におけるトレンド」「フィンテック融資の選択肢：起業家のためのクラウドファンディングの機会と障害」「デザイン教育における創造性と人工知能の交差点」等々。
- 主催：ビジネス学部
- 期間：2023年10月14日、15日



(出所) [Swiss Innovation Challenge Facebook](#) (写真を含む)、[InCEBT UMKウェブサイト](#) (写真を含む)

3-8 | Universiti Malaysia Kelantan - 同大学発スタートアップ

	RemoTech Geek	Rwan Services2u	EducaTree Solutions
概要	各種リモートセンシングソリューションやGIS（地理情報システム）サービスを提供。RTGは、編集とデジタルサービスを提供するGISワークショップを運営している。	食料品の買い取りと集荷サービス。顧客が食料品から買いたいものを選んで注文すると、自分の家に届けてくれる。また、Rwanは近隣への配達も行っている。	オンライン教育を通じて、統計解析などの学術トレーニングを提供。
産業	デジタルテクノロジー	運輸	教育
設立年	2021	2020	2022
セールスポイント	顧客満足と迅速なサービスを最優先し、高品質のアウトプットを提供する。	迅速で手頃な料金の配送サービスを提供する。	統計学やその他のコースについて、さまざまな人々にわかりやすく、有益な方法で教える。
特筆すべき業績	特になし	特になし	特になし

(出所) [Remotech Facebook](#)、[Rwan Services Facebook](#)、[Educatreeウェブサイト](#)

3-9 | Universiti Putra Malaysia (UPM)

大学について	以前は「Universiti Pertanian Malaysia」という名称だったUPMは、「マレーシア農業大学」として知られており、パームヤシ、ゴム、米、トロピカルフルーツといった、マレーシアの農業産業を発展させるための研究に重点を置いている。
所在地	セランゴール州・ダルルイーサン
同大学のスタートアップ支援における特色	起業家としての感覚とスキルを備えた人材を育成するプログラムを提供する、マレーシア有数のアントレプレナーシップとビジネス研究センター。市場機会やネットワークを活用するための実践的な経験に重点を置いている。学生のための共有スペースや施設の提供、メンタリングやコーチング、研修、ネットワーキングなどのイベントやプログラムの推進など、さまざまな取り組みを行っている。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	Innohub イノハブ
同大学発スタートアップの累積数	105プロジェクト（2014～2023年）
ピッチイベント	Global Startup Youth、Pitch and Persuade Workshops
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	Market validation fund : 10万リンギ、Pre-seed stage fund : 金額不明
スタートアップ向け提供資金累積額	不明
国内企業または政府機関との連携	Securities Industry Development Corporation, Malaysian Palm Oil Board, Axiata Business Services, Allm Inc. Co
外資企業または海外の大学との連携	Crimson Interactive Inc.、 Sirius Minerals Plc、 Ag Research Limited、 三菱商事
大学発の主なスタートアップ	DekoPONIX、 Acet Inovates、 ReKasihAT

(出所) 同大学ウェブサイト、[Science Park UPM](#)、[PSPK UPM](#)、大学とのインタビュー

3-9 | Universiti Putra Malaysia - 取り組み/プログラム

イノハブ・プログラム@プトラ・サイエンス・パーク Innohub Program @ Putra Science

- シェアスペース、メンタリングやコーチング、トレーニング、ビジネスサポートなどのサービスを利用して、大学のスタートアップ企業の市場を検証するために設立されたプログラム。
- 技術の商業化（ライセンス）と知的財産の登録を支援するために研究者をターゲットにする。
- 適切な指導と支援を受けながら、重要なイノベーションを生み出し提供する、UPMテクノプレナーを育成する。
- 主催：Innohub



GISTバーチャルアクセラレータープログラム

- 自分のペースで進められる、6つのモジュールで構成されたプログラム。このプログラムでは、トピックエリアをカバーしながら、インストラクションビデオ、エクササイズ、クイズを提供する。
- アクセラレーター・プログラムは無料で、ビジネスモデル・キャンパスの構築、市場の特定、バリュー・プロポジションの開発、販売チャネルの定義など、重要なトピックに関するトレーニングを受けることができる。
- 主催：Global Innovation in Science and Technology Initiative



(出所) [Science park UPMウェブサイト](#) (写真を含む)、[Research Management Centerウェブサイト](#) (写真を含む)

3-9 | Universiti Putra Malaysia - イベント

起業家精神とキャリア・カーニバル

- 起業家精神やイノベーションに関するワークショップや講演、アクティビティに参加できるイベント。このイベントでケータリングを提供するフードトラックは、業界の実際のビジネスモデルをシミュレートするスタートアップ企業でもある。
- 主催：UPM School of Business and Economics
- 期間：2023年6月2日



初心者起業家ウェビナー

- 大学生が実践的なスキル、ソフトスキル、イベント運営を向上させ、起業の世界に出ようとする若い学生への指導を目的としている。
- 4つのスロットに分かれた学生を、現在受けている教育と組み合わせさせてスタートアップのマインドセットへと導く。批評への耐性や創造的応用力を養い、他の分野に関する知識を広げることを期待。
- 主催：Universiti Putra Malaysia Kampus Bintulu Sarawak
- 期間：2022年10月23日



(出所) [Econ UPM activities](#)ウェブサイト、[同大学ウェブサイト](#) (写真を含む)

3-9 | Universiti Putra Malaysia - 同大学発スタートアップ

	Dekoponix	ACeT Innovates	RekaSihat
概要	都会のアグロポリス・ライフスタイルのニーズとインスピレーションを満たすためにデザインされた屋内水耕栽培システム。簡単に組み立てたり分解したりできるモジュラー・システム・コンセプトを採用。	地元で生産された微生物からペクチナーゼ酵素混合物を生産。良質のケナフ長繊維を生産する。	医療機器の設計、製造、販売。手術のために人体腔に開口部を提供するツールとして設計されたアノスコープを開発。
産業	農業	バイオテクノロジー	医療機器
設立年	2016	2016	2016
セールスポイント	コンテンポラリーなデザインは、どんな家や空間にもマッチする。DIYのコンセプトにより、ユーザーは自宅で製品を取り付けることができる。	浸水時間を短縮することで、特定のパフォーマンスを実現し、より環境に配慮。	12人の外科医全員がこのアイデアに肯定的な意見。製品のテストに対応する病院や医療グループがある。
特筆すべき業績	商品化可能な最優秀製品（SEEDショーケース2014） Anugerah Harta Intelek Negara（AHIN 2016）	IUCEL2017最優秀トレンドセッター賞受賞 ITEX 2017 - シルバー	総額50万リンギの資金を確保。

（出所） [Science park UPM](#)

3-10 | Universiti Sains Malaysia (USM)

大学について	マレーシアで2番目に開学した大学として知られるUSMは、自然科学から人文科学まで幅広いコースを提供している。マレーシア高等教育省が承認した研究集約型の大学であり、科学に関連するあらゆる学問、特に生命科学で良く知られている。
所在地	メインキャンパス：ペナン州・ゲルゴール
同大学のスタートアップ支援における特色	USMは、デザインやグラフィック、ライセンス交渉、ビジネス開発サービスなど、さまざまなイノベーション・サービスに取り組む個々の組織ユニットを持つことで、アントレプレナーシップ文化の確立に取り組んでいる。 Pitch@USMイベント、アクセラレーター・プログラム、コワーキング・スペースなど、学生やスタッフが創造的なビジネスアイデアを実際の製品に発展させるための体系的なプログラム、またアントレプレナーシップに関する様々なコースやプログラムを提供し、学生のスキルアップを支援している。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	HEBAT Development Centre (HDC) Centre for Innovation and Consultation (Division of Research and Innovation)
同大学発スタートアップの累積数	不明
ピッチイベント	Pitch@USMプログラム、ビジネス・アイデア・チャレンジ
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	不明
スタートアップ向け提供資金累積額	不明
国内企業または政府機関との連携	Majlis Peperiksaan Malaysia、Alps Biotech、Quantumdx Group
外資企業または海外の大学との連携	Coriell Institute、Venn Biosciences Corporation、National University Hospital
大学発の主なスタートアップ	Phyto 407、Circular、Line Hayat

(出所) 同大学ウェブサイト、[Epic USM](#)、[News USM](#)

3-10 | Universiti Sains Malaysia - 取り組み/プログラム

USM-MRANTIスーパーチャージャー・ロードショー (Supercharger Roadshow)

- 研究者、大学のスタートアップ企業、産業界のパートナーが一堂に会し、トークセッション、施設やサービスに関する相談、ピッチング・ワークショップ、ショーケースを行う1日プログラム。
- スタートアップだけでなく、参加者が問題や課題を特定し、技術革新や発明を次のレベルへと引き上げる機会を提供。
- パートナー：MRANTI
- 主催：Centre of Innovation and Consultation
- 期間：2023年2月



ネスト@USM

- 学生のスタートアップのためのインキュベーターとして機能し、コラボレーションや起業に焦点を当てたエリアを持つことができる学生のイノベーションスペース。
- 学生によるアイデア形成から製品化までの過程を支援するための、アントレプレナーシップ的環境を整える。
- 協力：Upsilon Holdings Ltd.
- 主催：HDC



(出所) [同大学ニュースウェブサイト](#) (写真を含む)、[同大学FaceBook](#) (写真を含む)

3-10 | Universiti Sains Malaysia - イベント

ビジネス・アイディエーション・チャレンジ

- USMのスタッフや学生は、完全な事業計画を準備することなく、審査員に内密にビジネス・アイデアを送ることができる。選ばれたアイデアは、Pitch@USMイベントでの優先ピッチ権を与えられ、賞金を得ることができる。
- 賞金：8,000リンギ
- 主催：Pitch@USM Team (Centre for Innovation and Consultation)
- 期間：2022年8月



ピッチ@USM Pitch@USM

- USMのスタッフと学生が、ビジネスアイデアを大学外の人々にピッチし、起業するための賞金を得るための年次プログラム。
- 2つのフェーズに分かれており、ビジネスアイデアを持つ参加者は、評価パネル、そして投資家や企業に対して、実行可能な最小限の製品をピッチすることができる。
- 賞金：最低5,000リンギでアイデアにより増額される
- 主催：Pitch@USM Team (Centre for Innovation and Consultation)
- 期間：2022年7月、2023年9月



3-10 | Universiti Sains Malaysia - 同大学発スタートアップ

	Phyto 407	Circular	LineHayat
概要	微細藻類の細胞や、バイオマスを利用したバイオレメディエーションによる水産養殖廃棄物の処理。微細藻類バイオマスやブースターを生産。	生ゴミを対象としたキャンパス内の廃棄物管理の改善を目指す。水をコンポスト化することで、発生源別と大規模リサイクルを目指す。	大学内の学生を対象に、学生のウェルビーイングのために、心のサポートを提供する。匿名で学生の話聞く、オンライン傾聴サービス。
産業	バイオテクノロジー	リサイクル	コミュニケーション
設立年	2021	2022	2021
セールスポイント	水廃棄物を管理する革新的な方法を導入し、収益性の高いエネルギー生産に向けた新たなグリーン統合リサイクルシステムを探求する。	国内最大の固形廃棄物である食品廃棄物を対象とし、学生の持続可能な管理のためにキャンパスに注目した。	完全無料で、学生による学生のためのボランティア養成サービス。
特筆すべき業績	Pitch@USMで賞金獲得。	Pitch@USM参加スタートアップ。	Pitch@USMで賞金獲得。

(出所) [Pitch@USM](#)、[Phyto 407 LinkedIn](#)、[Linehayat USM](#)

3-11 | Universiti Teknologi Malaysia (UTM)

大学について	UTMは、テクノロジーとエンジニアリング・サイエンスにおける、イノベーション主導の起業家型研究大学である。1972年に設立されたUTMは、世界トップクラスの教育と研究を行う一流大学になるというビジョンを掲げ、科学と工学の分野で卓越した貢献をすべく注力している。
所在地	ジョホール州・ジョホールバル/ セランゴール州・クアラルンプール
同大学のスタートアップ支援における特色	UTMは、コミュニケーションスキル、ビジネスセンス、人格形成など、起業家として必要な資質に対応する多くのプログラムを提供し、起業家マインドを生み出すことを常に追求している。スタートアップや起業家の育成を目的としたさまざまなプログラムやイベントがあるが、成長中の起業家を支援するためのファンドやメンター・メンティープログラムもある。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	XCITE エクサイト
同大学発スタートアップの累積数	40社
ピッチイベント	SEMS9.0、イノベーション&テクノロジー・チャレンジ2021
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	さまざまな段階に対応する専用の開発資金と、産業プログラムを解決するための特別資金を提供する。Prototype development fund : 3万リンギ、Final stages and certification fund -5万リンギ
スタートアップ向け提供資金累積額	不明
国内企業または政府機関との連携	MJIIT、Green Technology、マレーシア原子力庁
外資企業または海外の大学との連携	国際原子力機関（IAEA）、Asha Enterprise、河北国際商経学院、インド工科大学デリー校
大学発の主なスタートアップ	HF Robotics、Runcloud、Charby

(出所) XCITE、International UTM、大学とのインタビュー

3-11 | Universiti Teknologi Malaysia- 取り組み/プログラム

インテック

- このプログラムは、国連の持続可能な開発目標達成のため、人々の問題を解決するEコマース・ソリューションを創造する機会を参加者に与えるもので、ブートキャンプやピッチイベント等の4つのフェーズで構成される。
- 対象者は全ての公立大学/ポリテクニクの学生で、最大4名から成るチームが各校から5チームまで参加できる。
- 賞金：優勝チームに5,000リンギ、2位は3,000リンギ
- 主催：UTM XCITE
- 期間：2022年4月28日～9月8日、継続中。



UTM
UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA

Pencarian Peserta ke Peringkat Kebangsaan
Innovation & Technology Challenge

InTech-21
The Better App. The Better Life

Pencarian peserta Innovation & Technology Challenge 2021 ini terbuka kepada semua pelajar Pra-sarjana dan penyetempatan adalah secara berkumpulan (4 ahli maksimum).

In-Tech 2021 memberi peluang pelajar menawarkan penyelesaian permasalahan bermatlamatkan Sustainable Development Goals (SDGs) dengan pembangunan aplikasi mobile.

Kriteria Penilaian

1. Pernyataan Masalah	3. Fungsi	SESI PITCHING 28 APRIL 2022
2. Idea Produk/Hubungan Proposition	4. Pesaing	

Sebarang Pertanyaan hubungi
011-2259 0781/0783/0784/0785
En. Muhammad Nabli Fikri bin Yahaya
Institut Sivawah Tarbiyah Kelidapan
m_nabli@utem.my

TARIKH TUTUP PENDAFTARAN
25 APRIL 2022

Anjuran:
UTM XCITE

メイカーズ@UTM

- 学生やスタッフがより創造的かつ革新的に考えるためのプラットフォームを提供し、プロトタイプの実成が必要な段階の起業家に対し、トレーニングや研修コースを提供する。
- 3Dプリンティング、マイクロコントロール、プロトタイピングなどのブートキャンプコースや、ハッカソン、データソン、メーカーソン、ビジネスモデルキャンパスについての研修コースなどを開催し、学生の問題解決能力を向上させる。
- 主催：UTM XCITE
- パートナー：UTM卒業生による企業



(出所) [XCITEウェブサイト](#) (写真を含む)

3-11 | Universiti Teknologi Malaysia- イベント

SEMS - 持続可能な起業家マインドセット・ショーケース

- 学期当初から起業家精神にあふれた講師陣の指導を受けた各グループが、審査員や専門家を前に10分間のピッチを行い、国連の持続可能な開発目標のいずれかに資するような革新的なアイデアをアピールする年次イベント。毎回300名程が参加し、優勝者にはより高度なプログラムに参加するチャンスが与えられる。
- 主催：副学長室およびUTM XCITE
- 期間：初回は2019年12月2日に開催。以後年に2回ずつ実施。直近では2023年7月に開催。
- 賞金：合計5,100リンギ



UTMXCITEイノベーション・ハッカソン

- UTMに限らず、全国の学部生を対象に、革新的な起業アイデアをピッチする1日限りのイベント。参加は無料で、事前にオンラインで産業界の専門家によるブートキャンプも受けられる。
- 主催：UTM XCITE、MaGIC-X、UTM人間中心工学研究所
- パートナー：Exar Technologies、UTM JazariInnovation Club
- 期間：2021年6月19日
- 賞金：優勝者から3位まで各位2,000、1,500、1,000リンギが贈られ、トップ2はさらにXCITEからプロジェクト開発ファンドを受け取れる。



(出所) XCITEウェブサイト、XCITE Facebook (写真を含む)

3-11 | Universiti Teknologi Malaysia - 同大学発スタートアップ

	DMFC Genset	Release Sleeve	AWAM
概要	ディーゼル/ガソリンエンジンの代わりにメタノール燃料をエネルギー源とする燃料電池発電機。あらゆるアクティビティやユーティリティに対応する、持ち運びが簡単な軽量発電機。	床のモルタル層から水を除去または排水するための特殊パイプスリーブ。既設のパイプスリーブや鋳鉄パイプを排水管や廃液管として使用できるため、給排水設備の交換が可能。	太陽光発電を利用し、人を介在させずにリモートで警告を発することができる、地滑りの早期検知システム。
産業	機械	配管工事	環境技術
設立年	学部発のプロジェクトベースであり、法人格なし	学部発のプロジェクトベースであり、法人格なし	学部発のプロジェクトベースであり、法人格なし
セールスポイント	一度に最大3台の電化製品に電力を供給でき、燃料費は年間で最大25,000リンギ節約できる。	非常に耐久性の高い素材、かつ施工やメンテナンスが容易。価格も非常にリーズナブル。また、既存の防水製品に追加することで、コンクリートの漏水を防ぐことができる。	自立電力を持つ複数のセンサーを使用することで、比較的広い範囲をカバー、斜面の崩壊リスク評価を行うことが可能。従来のシステムよりも迅速な警報が期待できる。
特筆すべき業績	2019年MTDCビジネスチャレンジ3位入賞。	2015年MEAアワード3位入賞。	N/A

(出所) [XCITE UTM Success Stories](#)

3-12 | Universiti Teknologi Mara (UiTM)

大学について	UiTMは、マレーシア地方地域開発省傘下の先住民信託評議会（Majlis Amanah Rakyat : MARA）が管轄する大学。手頃な授業料を設定することで、マレーシアの低所得者層、特にマレー人（ブミプトラ）の大学卒業生を増やすことが焦点。
所在地	セラゴール州・ダルルイーサン
同大学のスタートアップ支援における特色	UiTMでは、スタートアップ分野における実社会の学習機会を提供することに重点を置いている。起業家コースでは、プレゼンテーション・スキル、人的資源管理、デジタル・マーケティングなどの起業家に必要なスキルを身に付けることができる。実践的な側面から起業のマインドセットやスキルに焦点を当てたさまざまなプログラムやイベント、共有セッションを通じて、学生の起業を支援する。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	ビジネス革新・技術商業化センター（BITCOM）
同大学発スタートアップの累積数	70社以上
ピッチイベント	Innovathon Reality Show, Innovation 2023, GDIID 2023
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	Product Market Incubation Fund : 金額不明
スタートアップ向け提供資金累積額	不明
国内企業または政府機関との連携	Kolej Unikop、Kolej Yayasan Pahang
外資企業または海外の大学との連携	Schlumberger、アジア技術大学ネットワーク、欧州国際教育協会
同大学発の主なスタートアップ	Lindifera、Bio Mat+、Dr. Azri's Perfume

（出所）同大学ウェブサイト、FBM UiTMウェブサイト、ICEPS UiTMウェブサイト、大学とのインタビュー

3-12 | Universiti Teknologi Mara - 取り組み/プログラム

ビジネス革新・技術商業化センター (BITCOM)

- BITCOMは、イノベーションと発明の評価、保護、マーケティング、ライセンスングに関して、UiTMの研究を専門にサポートするシステム。
- イノベーションと知的財産を保護し、確実に商業化するために、研究者と密接に協力。UiTMからのスタートアップやスピンオフ企業にとって非常に重要な役割を果たす。



UiTM ユニコーン奨学生プログラム Unicorn Scholar Programme

- 学業や人格、リーダーシップ等で優れていると評価された学生30名を対象に、実際のビジネスの場でアントレプレナーシップに関する理解を深める機会を提供するユニークなプログラム。参加学生は約10ヶ月に亘るプログラム期間を通じて、起業家として成功した卒業生からのメンタリングを受け、必要なスキルや技術を取得する。
- 賞金：最優秀者には2,000リンギが贈られる
- 主催：UiTM
- パートナー：Malaysian Academy of SME & Entrepreneurship Development (MASMED)、MoHE
- 期間：2021年7月～2022年9月



(出所) [Bitcom UiTM ウェブサイト](#) (写真を含む)、[UiTMニュース](#)、[Bharian Malaysia ウェブサイト](#)

3-12 | Universiti Teknologi Mara - イベント

卒業デジタル発明、イノベーション、デザイン (GDIID)

- 2019年にUiTMが始めたイベントで、科学技術と社会科学の2つのカテゴリーで、国内外の若手起業家や研究者が、アイデアやデザイン、プロジェクトの革新性を競うイベント。
- プロジェクトの提出はビデオで、2週間かけて6人の受賞者が選出される。2023年のテーマは「デジタル創造性で未来に革命を」。
- 賞金：優勝者には300リンギ
- 主催：UiTM Terengganu Campus
- 期間：2023年6月～2024年1月



国際研究発明展 (I-RIE)

- 2021年に始まったイベントで、社会科学及び科学技術に分類される複数の分野における、研究主導型の発明やイノベーションの発表及びネットワーキングの機会を提供する。
- 参加資格者は大学生や研究者のみならず、12歳以上、13～17歳、高等教育機関以外の組織に属する人々等、幅広い層を対象としており、最終選考に残った場合はオンラインでのピッチが求められる。
- 賞金：500リンギ（最優秀賞）
- 主催：UiTM
- 期間：2023年9月



(出所) [GDIID UiTM ウェブサイト](#) (写真を含む)、[IRIE UiTM ウェブサイト](#) (写真を含む)

3-12 | Universiti Teknologi Mara - 同大学発スタートアップ

	Lindifera	Bio Mat+	Dr. Azri's Perfume
概要	洗顔石鹸、リップクリーム、ヨーグルトベースのハルムマニスマンゴーなどの化粧品。これらの製品は、飲料やパーソナルケア製品としても販売されている。	生分解性マルチマットは、もみ殻の残渣で構成され、育苗コンテナ内の雑草防除と作物の生育促進に役立つ。	一般的に市場に出回っている他の香りよりも、長持ちするように調合された、香水及びエアフレッシュナーを製造。
産業	美容&ヘルスケア	農業	美容&ヘルスケア
設立年	2022	不明	2020
セールスポイント	ハルムマニスとは、マレーシアで最も小さい州であるペルリス州でしか収穫できない、極めて美味しいマンゴーの品種である。値段が高いため、ほとんどシンガポールや日本に輸出されている。	100%生物分解性で、環境にやさしく、必要な肥料の量をコントロールすることができる一方、耐久性が高い製品である。	香りの調合を変えることで、最大8～9時間香りを持続させることができる。固定材を配合すれば、最大72時間持続させることも可能。
特筆すべき業績	UiTMのスタートアップとして、初めて日系小売店で販売された。	特になし。	特になし。

(出所) [Bitcom UiTM ウェブサイト](#)、[Bio-Composite Technology Program Facebook](#)、[Dr. Azri's Perfumeウェブサイト](#)

3-13 | Universiti Teknologi Petronas (UTP)

大学について	UTPは、国営石油会社ペトロナス（Petronas）の傘下にあるため、研究およびスタートアップの事業内容はエンジニアリングとテクノロジーであり、ペトロナスが活用できる石油ガス産業に集中している。
所在地	ペラ州・ダルル リズアン
同大学のスタートアップ支援における特色	UTPは、イベントの企画、資金集め、プロジェクトの運営など、学生にとって起業家精神を育む理想的な場所となることを目指しており、成果の商業化や学習の応用に焦点を当てたプロジェクトを課題や授業内容とする等、起業に関連したプログラムを提供している。学生による発明がもたらすバリュープロポジションの特定や、ビジネスモデルの設計を支援するため、指導やコーチングを提供するだけでなく、キャンパス内でマイクロビジネスを開始するためのシード資金や、早期市場検証のためのプロトタイプのアップグレード資金を通じた、経済的な支援も提供している。また、テックガレージやワークショップなど、製品やビジネス開発のためのインフラも整備されている。
スタートアップ・起業を支援する特定部門	テクノプレナiershipオフィス Technopreneurship Office
同大学発スタートアップの累積数	5社（2023年時点）
ピッチイベント	Intervarsity Think Tank、ESTCON
大学が提供する主な財政支援の種類と金額	Project fund：金額不明
スタートアップ向け提供資金累積額	不明
国内企業または政府機関との連携	Total Energies EP Malaysia、マレーシア交通安全研究所、マレーシア・ソフトウェア・テスト委員会
外資企業または海外の大学との連携	日立、Fortinet、Huawei、K-Perak、Hez Media Interactive、Cambridge
大学発の主なスタートアップ	Solviepro、Poseidon、Zifanowear

（出所）同大学ウェブサイト、UCS UTP、大学とのインタビュー

3-13 | Universiti Teknologi Petronas - 取り組み/プログラム

UToPIA- UTPイノベーション・アクセラレーター

- UTPアクセラレーター・プログラムは、同大学の学生、研究者、卒業生を対象に、同大学が既に保有している知的財産の商業化を促進するプラットフォーム。
- このプログラムは6カ月間にわたり、ソリューションとビジネス性検証を経て、革新的なアイデアから実用的製品を生み出すことに重点を置いている。プログラムには、ガイダンスとサポートのためのコーチングとメンタリングも含まれている。
- 主催：UTP
- 設立時期：2022年9月16日



マイクロビズとテクノシードファンド

- 大学内でマイクロビジネスを立ち上げた学生が、初期の市場検証を通じてプロトタイプを改良するために、財政的支援を受けられるよう設置したもの。
- マイクロビズは2,000リンギ、テクノシードは3,000リンギ、それぞれ申請することができる。この資金援助を通じて、学生が技術的なアイデアやイノベーションをビジネス界にもたらすことを期待されている。
- 主催：テクノプレナーシップオフィス



(出所) [同大学ウェブサイト](#) (写真を含む)、[UTP Technopreneurship Office Facebook](#) (写真を含む)

3-13 | Universiti Teknologi Petronas- イベント

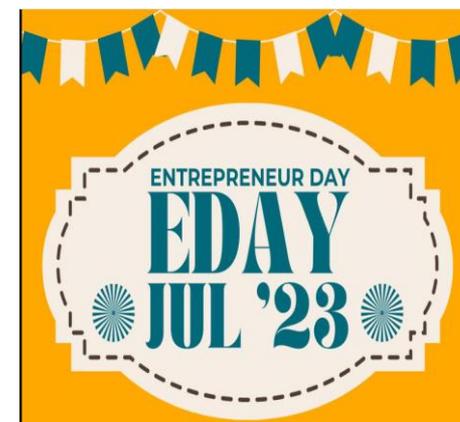
スタートアップ・オールスターズ・ネットワーキング

- 起業家が集まり、互いの革新性やアイデアについてネットワークを広げ、より深く学び合う1日イベント。
- ブレインストーミング・セッションや、メンタリング、資金調達、市場参入に関してUTPがどのように学生の起業を支援できるかの周知活動も行われた。
- 主催：テクノプレナーシップオフィス
- 期間：2023年6月14日



アントレプレナーデイ

- このイベントでは、起業家コースを受講する学生が、UTPの学生を顧客に見立て、事業のアイデアを試すことができる。2023年7月のイベントには、7社が参加した。
- このイベントは、授業では教えられない新しいスキルやアイデアを学びながら、生徒たちが起業家クラスの授業で学んだことをどのように生かすかを、実際の経験を通じて最大限に引き出すことができる。
- 主催：テクノプレナーシップオフィス
- 期間：2023年7月26日



(出所) [UTP Technocentre Instagram](#) (写真を含む)

3-13 | Universiti Teknologi Petronas - 同大学発スタートアップ

	Solvie Pro	Poseidon	Zifanowear
概要	データの可視化と分析を支援するプラットフォーム。パワーバイオダッシュボードを使用して、クライアントに情報と問題解決への示唆を提供。	資産運用者が構造健全性評価プロセスを監視し、自動化することを可能にする次世代スタートアップ。同社のデジタル・ソリューションは、センサーを活用してリアルタイムでモニタリングし、メンテナンス計画を最適化する。	サッカーユニフォームに特化した製品の企画・製造・販売。
産業	情報技術	建設	ファッション&アパレル
設立年	2019	2021	2021
セールスポイント	他のビジネス・アプリケーションとの幅広い統合が可能、かつユーザーフレンドリーなビジュアル・ツールを使用して、企業が複雑な問題を効率的に解決できるよう支援する。	企業が実際に使用するレベルの構造センサーを活用しながら、構造物の完全性を確保し、予測する能力も備えている。オフショア石油・ガス市場といったニッチ市場でのニーズに対応。	手頃な価格で高度にカスタマイズ可能なスポーツシャツは、あらゆるチームのデザインや仕様に対応することが可能。
特筆すべき業績	マイクロビズ・ファンド第1期生、カザナ・ナショナル起業家アウトリーチプログラムでトップ3入賞。	ヴェスティゴ・ペトロリアム社、SKA PCSBなどとの共同プロジェクトあり。	ボルネオ・ユナイテッド・フットボール・クラブの公式スポンサー。

(出所) [UTP Technopreneurship Centre Facebook](#)、[Poseidonウェブサイト](#)、[Zifanowear Facebook](#)

目次

- I. ASEANとマレーシアのスタートアップに関する基礎情報
- II. マレーシアのスタートアップエコシステム概観
- III. 各大学の起業やスタートアップ支援への取組 - 13大学
- IV. 大学発のスタートアップ - 8社
- V. 大学発スタートアップ支援における課題と日本企業との連携への提言

4-0 | 大学発スタートアップ - ケーススタディ

- 本章では、創業者が大学在学中または卒業後半年以内に立ち上げたスタートアップを8社取り上げる。各大学からの推薦や、メディアで「次世代の経営者」等と報じられたうち在学中に創業した事例に焦点。
- 取材では、創業経緯、大学から得た支援、日系含む企業に対する期待などをヒアリング。

	会社名	出身大学	設立年	資金調達段階	事業概要
4.1	ARBA Travel / Yezza	慶応大学 Southampton University 成均館大学	2016 2020	資金ニーズ無し	ハラルツーリズムに特化したオンライン旅行代理店 Whatsappを利用した予約販売Eコマースプラットフォームを開発・提供
4.2	Red Square Software Technologies	Multimedia University	2017	資金ニーズ無し	フィンテック、エドゥテック、ガブテックの分野におけるDX及びオートメーションのためのソフトウェア開発
4.3	Plantenesis	Sunway University	2022	プレシード (銀行借入を検討)	100%天然素材の農作物成長促進剤の製造・販売
4.4	OPACK	Sunway University	2022	プレシード	食品事業者向けリサイクル容器ソリューションの提供
4.5	Arrivo	Taylor's University	2019	シード	ナンバープレート認識のAIを利用した、完全自動化駐車場運営ソリューションの提供
4.6	Fiskor Food	Taylor's University	2021	シード	マレーシアの伝統的な食品をベースにした新しいスナック菓子の製造・販売
4.7	UMCH Technology	Universiti Malaya	2013	シリーズA	大学の研究室発、健康管理アプリの開発・提供
4.8	Exar Technologies	Universiti Teknologi Malaysia	2018	資金ニーズ無し	ソーシャルメディア向けARのコンテンツ・デジタルアセットの製作

(注) Sunway Universityは大学の卒業生ではなく、Sunway iLabsを利用しての起業
(出所) 各社代表者とのインタビュー、e27、LinkedIn

4-1 | Arba Travel & Tours / Yezza

企業名	ARBA Travel & Tours (3名での創業) Yezza (Wan Mohamad氏単独での創業)		
所在地	プトラジャヤ	設立年	2016年 2020年
創業者とバックグラウンド	Wan Mohamad Chief Technology Officer 慶応義塾大学 2011年学部卒業	Ammar Roslizar CEO University of Southampton 2012年学部卒業	Ammar Shahrin COO 成均館大学 (韓国) 2013年学部卒業
事業概要	ARBA : ハラルツーリズムに特化した旅行代理店で、国内外への人気都市への旅行パッケージを全てオンラインで提供し、数々の賞を受賞。 Yezza : ARBAのスピンオフ企業で、Whatsapp上で行う予約・販売の電子商取引プラットフォームを提供。		
これまでの実績や財務状況	ARBA : 2019年売上は1億リンギ。 創業者のAmmar Roslizar氏とAmmar Shahrin氏はそれぞれ2018年のForbes 30 Under 30に選出。 EY Antrepreneur of the Year Malaysia 2018にもノミネートされた。		
同社ウェブサイト	ARBA : https://arbatravel.com/ Yezza : https://yezza.com/en		
大学から受けた支援	ARBA創業時はまだ、大学がスタートアップに対し支援することが一般的ではなかったため、大学側にも起業したことは伝えておらず、支援も受けていない。		
大学以外のスタートアップ・エコシステムから受けた支援	ARBA : 自己資金で賄い、特に支援は受けていない。ベンチャーキャピタルにアプローチしようとしたところで、パンデミックに見舞われた。 Yezza : Cradleからはアクセラレータファンドを取得。 MDECが作成したデジタル化促進のためのSME向けベンダーリスト に掲載され、販促につながった。		

4-1 | Arba Travel & Tours / Yezza

<p>起業までの経緯</p>	<p>創業者3人は海外の大学に留学する学生同士の交流を目的としたサマーキャンプで出会い、いつか一緒に起業しようという話をしていた。2人のAmmar氏が旅行会社を立ち上げたいとのことで、当時慶応大学の博士課程に所属し、テクノロジーに強いWan氏に声をかけ、本格的にARBAの事業がスタートした。ただ軌道に乗り始めたところでパンデミックに直面し、旅行需要が皆無となったため、ARBAのために開発したWhatsapp経由での照会・予約・販売システムを販売する別会社を、Yezzaとして起業。</p>
<p>会社設立設立から事業を成長させるまでに直面した最大の問題</p>	<p>資金はもちろん重要だが、多くのスタートアップが直面する問題として、内部管理の問題がある。売上は上がっており、市場のニーズもあったが、財務や経理等、資金を管理、会社を運営する方法についての知識を持ち合わせていなかった。</p>
<p>上記問題の解決方法や得たサポート</p>	<p>たまたまWan氏がテクノロジーだけでなく、財務や経理の知識を持っていたというのも、Ammar氏が声をかけた理由。具体的に資金繰りや業務フローについて指導を受けたことはなかったが、試行錯誤で解決していった。ミーティングを重ね、判断することで、資金繰りの面でも適切な管理を行うことができた。</p>
<p>他の大学や組織が提供している支援の中で、自分にも役立つと思われる内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 高校の時にアントレプレナーシップの授業があり、当時から起業を意識していた。早くから起業するというアイデアに触れておくことが重要。 ・ 適切なパートナーと会って起業の可能性を高めるため、人脈作りは組織や大学が提供できる重要な支援。ネットワークングイベント等を通じて、学生や参加者が同じ志を持つ人々と出会い、意見を交わすことで、起業の確率が高まる。
<p>スタートアップ支援で日本企業に期待すること</p>	<p>日本の技術はマレーシアと比較して、圧倒的に進んでいる。ただしマレーシアにも人材はそれなりにいるので、日本のソリューションをマレーシアに限らず、グローバル市場に展開するにあたって、アプリケーションの段階でマレーシアのスタートアップが手伝うことは可能だと考える。Yezzaには日本のスタートアップのCTOだった人材が加わっている。</p>
<p>日本企業と大学が協働して学生を支援するにあたってのアイデア</p>	<p>日本の大学は基礎研究が充実しているのに対し、マレーシアはそのレベルにはなく、イノベーションやソリューションが大学から出てくることはないだろう。一方で、日本企業とマレーシアの学生、スタートアップが協力し、グローバル市場の視点からイノベーションやアイデアを生み出すことは考えられるのでは。</p>

(注) インタビューはWan Mohamad氏とのみ実施。

(出所) [同社ウェブサイト](#)、[Optionsウェブサイト](#)、[EYウェブサイト](#)、Wan Mohamad氏とのインタビュー、LinkedIn

4-2 | RedSquare Software Technologies

企業名	RedSquare Software Technologies		
所在地	クアラルンプール	設立年	2017年
創業者とバックグラウンド	Justin Wong 共同創業者・CEO Multimedia University 2019年卒業	Naven Prasad 共同創業者 Multimedia University 2016年卒業	
事業概要	フィンテック、エドテック、ガブテックの分野におけるソフトウェア開発、デジタルトランスフォーメーション、ビジネスプロセスオートメーション等を支援する。UI/UX、リサーチ、ブロックチェーンなどを得意とする。売上の80%はコンサルティング、20%は顧客のプロダクト開発によるもの。		
これまでの実績や財務状況	Axiataやペトロナス、Affin Bank、マレーシア政府機関を顧客に持つ。一部オーストラリアからも受注している。 ある民間企業から20万リンギの借入を行ったが、基本的には自己資金。資金調達は新しい製品開発の際に検討の予定。		
同社ウェブサイト	https://www.redsquare.software/		
大学から受けた支援	助成金：8,000リンギ、2万リンギ（事後請求型） 様々なコンペの紹介（2年間で30イベントに参加） なお、卒業後も支援は続いており、これはMMUの利点。		
大学以外のスタートアップ・エコシステムから受けた支援	1337 Ventures (*) ：同VCが提供するインキュベータープログラムは、通常は学生は参加不可のところ、例外措置で参加。プログラムは理論と実践の両方があり、構造化されていて、コンペティション型ではない点、また様々な年齢の人が参加していた点で、良い経験となった。 20万リンギを借り入れた民間企業から、シェアードオフィスの提供。		

(注) *1337 Venturesはマレーシアの代表的なベンチャーキャピタルの一つ。

4-2 | RedSquare Software Technologies

<p>起業までの経緯</p>	<p>Justin氏は15歳の時から起業に関心あり、運転資金が少なくてすむITビジネスに興味があった。起業に備えて大学で会計を専攻する一方、テック系のピッチイベントに参加していた。共同創業者のNaven氏はIT専攻で、同じようにスタートアップを立ち上げ、Justin氏と同じイベントで良きライバルとして頻りに顔を合わせるうちに、一緒に起業してはどうか、という話になった。</p>
<p>会社設立から事業を成長させるまでに直面した最大の課題</p>	<p>2年間で30回以上のピッチイベントに参加したが、あまりに多くのフィードバックを受けて、振り回されることも多く、事業に集中できなくなった。</p>
<p>上記問題の解決方法や得たサポート</p>	<p>ピッチイベントで10回優勝するよりも、企業1社に認められる方が重要と考え、参加をやめた。一方でベンダーイベントに参加し、自分のビジネスが実社会で成功するのか、現実にはさらされる環境に身を置いて、インプットを得るようにした。</p>
<p>他の大学や組織が提供している支援の中で、自分にも役立ったと思われる内容</p>	<p>大学が学生に個別企業を紹介することは難しいと思うが、ジェネリックではないプログラム、より各スタートアップに業界や目的別にカスタマイズされたサポートを提供する、また学生がビジネスの基本や厳しさを学ぶことができるよう、企業との接点を確保することが重要と考える。 在学中はスタートアップ運営も結局アルバイトのようなもので、現実にはさらされる機会は限られている。持続的なビジネスモデルであるかどうかを確認するためにも、産業界から現実的なフィードバックを得る機会を設定できると良い。</p>
<p>スタートアップ支援で日本企業に期待すること</p>	<p>日本市場がどんな市場か理解する機会を作ってもらえると有難い。例えばMATRADEから海外に事業を展開するための助成金を得られることになったが、どのようなビジネスが日本市場に刺さるのかをスタディするにあたって、誰に相談すればよいのか、全く見当がつかない。 一方で日本市場への進出は難易度が高いのは認識しているので、例えばマレーシア市場での調査や東南アジアにおけるパイロットプロジェクトで、日本企業がマレーシアのスタートアップと協業することは考えられるのでは。</p>
<p>日本企業と大学が協働して学生を支援するにあたってのアイデア</p>	<p>在学生だけではなく、卒業生サークルの中である程度事業が軌道に乗っているスタートアップを支援の対象として検討してはどうか。</p>

(出所) 同社ウェブサイト、Crunchbase、Justin氏とのインタビュー、LinkedIn

4-3 | Plantenesis

企業名	Plantenesis		
所在地	ペナン	設立年	2022年
創業者とバックグラウンド	Mirabelle Ong (Sin Yee) 共同創業者 Sunway iLabs Taylor's University 2021年卒業	Ong Yue Han 共同創業者 Sunway iLabs Equator College 2021年卒業	
事業概要	植物の健康状態を改善し、作物の収穫量を増やすことが可能な、天然素材の成長促進剤を製造・販売する。		
これまでの実績や財務状況	2023年の <i>iLabs LaunchX</i> において トップ10に選出 、1万リンギ（プレシードファンド）を獲得。現在はパイロットプロジェクトを通じてデータ収集を行っている段階。将来的には助成金かSME BANKのローンを申請する予定。		
同社ウェブサイト	https://plantenesis.com/		
大学から受けた支援	Sunway iLabsからは、上記のプレシードファンドの他、Sunwayグループのコネクションを活かした、シナジーの期待できる企業とのマッチング、また投資家への露出の多さ、 Sunway iLabsという看板も農家や投資家にアプローチする上で助け になった。		
大学以外のスタートアップ・エコシステムから受けた支援	MRANTI：会社秘書役の紹介、また法人設立の際の手数料等を同社の代わりに負担。 Impact Circle：アグリテックとフードテックに注力した社会的エネイブラーである同社より、メンターシップや展示会への出店サポート等を受けた。		

4-3 | Plantenesis

<p>起業までの経緯</p>	<p>Milabelle氏の父親がマグロの貿易業を営んでいたため、マグロの加工処理後に出る廃棄物を使ってなにかできないか、という考えるようになった。共同創業者のYue Han氏がSunwayのLaunch Xプログラムにアイデアを提出し、同プログラムで最終の10社に残ることができた。</p>
<p>会社設立設立から事業を成長させるまでに直面した最大の問題</p>	<p>商品があればビジネスをスタートすることは可能だが、企業を運営するということは全く別の問題で、業界情報の収集、マーケティング、財務管理などのスキルの不足に直面した。何年も同じ方法で同じ製品を使い続けてきた農業従事者に新製品を導入してもらう、という点も難しい課題。</p>
<p>上記問題の解決方法や得たサポート</p>	<p>Launch Xを通じて、商品やサービスの開発だけではなく、会社の設立の仕方、知的財産の保護、ピッチング、業界研究の方法を学ぶことができた。持続可能な農業への関心は、大企業の方がより強いが、Sunwayというブランドでコンタクトすることができる。</p>
<p>他の大学や組織が提供している支援の中で、自分にも役立ったと思われる内容</p>	<p>Sunway iLabsが提供する以上の支援は難しいのでは。一般的には商品・サービスの開発だけでなく、起業に付随する様々な情報やサポートが必要だと感じている。</p>
<p>スタートアップ支援で日本企業に期待すること</p>	<p>マレーシアのスタートアップが日本の市場に適したソリューションを開発する上で、マレーシアと日本の市場の違いについて日本企業がメンターシップを提供することができれば、非常に大きな貢献となるのでは。</p>
<p>日本企業と大学が協働して学生を支援するにあたってのアイデア</p>	<p>日本市場にも応用できるような、マレーシアのビジネスニーズの共有の機会提供。</p>

(出所) [Disruptr.com](https://disruptr.com)、Mirabelle氏・Yue Han氏とのインタビュー、LinkedIn

4-4 | OPACK

企業名	OPACK		
所在地	セラゴール州プチョン	設立年	2022年
創業者とバックグラウンド	Mei Xin 創業者 Sunway University 2022年卒業		
事業概要	環境に配慮した食品業者、団体、消費者に、循環型パッケージング・ソリューションを提供。例えばケータリングが発生するイベントで、主催者側から発注を受けると、同社が使い捨てプラスチック容器の代替として、再利用可能な容器をケータリング会社に配達、ケータリング会社はその容器を利用して料理を包装し、イベント終了後にはOpack社が容器を回収して洗浄、また別のイベントに利用する、というリサイクリング事業である。		
これまでの実績や財務状況	現在は3人でパイロット事業として展開。フードフェア等に参加し、ポテンシャル顧客にアプローチしながら、事業の方向性を見定めているところ。立ち上げから1年間での売上は8,000リンギ。Sunway iLabsのLaunchXから5,000のシードグラントを獲得。		
同社ウェブサイト	https://www.opackmy.com/		
大学から受けた支援	グローバルサプライチェーンマネジメントが専攻科目の一つだったため、グリーンサプライチェーンマネジメントを課題として研究、 講師陣が自分たちの経験を含めて、実際の経験を語ってくれる ことが役立った。 Sunway iLabsからはビジネスアイデアに対するフィードバック、メンタリングだけでなく、Sunwayグループの多様な事業の中から、適切なカウンターパート、他の成功した起業家、関連する産業界のリーダーなど、 非常に多くの人たちとのネットワーク を支援してくれた。		
大学以外のスタートアップ・エコシステムから受けた支援	マレーシアの大手プラスチック容器メーカーであるエリアンウェア（Elianware）社が、同社のコンセプトに共感、彼らのサプライヤーとなり、現在はOEMについても議論中。プラスチック容器に関する専門知識の共有・アドバイスという点で、積極的に支援してくれている。		

4-4 | OPACK

<p>起業までの経緯</p>	<p>パンデミックで移動規制がかかる中、MeiXin氏が目を付けたのは急速に増える食品用の使い捨てのプラスチック容器だった。大学でサステナビリティを勉強していたため、他の国に使い捨てプラスチック容器に対するソリューションがないか調べてみたところ、欧州に該当するサービスがあることを発見。100人のマレーシア人にこのビジネスアイデアを共有し、フィードバックを得ることでアイデアをブラッシュアップ、一方でSunway ilabsのプログラムにも登録し、コンセプトを共有、サポートを受けるようになった。</p>
<p>会社設立から事業を成長させるまでに直面した最大の問題</p>	<p>マレーシアにとっては新しいコンセプトであるため、多様な人種や文化、また非常に中小企業が多い市場で受容してもらうにはどうしたらよいか、まさに試行錯誤。事業者や消費者にリサイクルを促す規制がないこともネックになっている。</p>
<p>上記問題の解決方法や得たサポート</p>	<p>トライアンドエラーで批判されることに耐えながら、市場が受容しやすい、また企業にとって持続可能な製品・サービスに寄せていくことが大事。iLabsはその点で専門家へのコネクションやメンターシップを提供してくれたことから、彼らからターゲット顧客、問題点、ベストプラクティスの共有を受けることで、市場での製品プロモーション戦略へ生かすことができた。特にSunway自身がグループとしてのエコシステムを持っているところが大きい。</p>
<p>他の大学や組織が提供している支援の中で、自分にも役立つと思われる内容</p>	<p>比較的プレシードに注力していることから、税務や法人設立、コンプライアンスといった実務的な面での情報提供は弱い。また規制面で他の国（例えば台湾）では、大学がスタートアップを地方政府に紹介し、直接規制について議論をする、また補助金システム等の財政的サポートを地方政府に要請するといった支援を得られることもある。</p>
<p>スタートアップ支援で日本企業に期待すること</p>	<p>マレーシア以外の市場での同様の製品・サービスの受容という点で、マレーシアのスタートアップが異なった背景や新しい視点を導入するのに役立つ。これらの学びを利用して、スタートアップは自社の製品やサービスを改善することができる。</p>
<p>日本企業と大学が協働して学生を支援するにあたってのアイデア</p>	<p>学生による新しいビジネスアイデアの形成という面で、日本企業は大学とメンターシップやネットワーキングの協力関係を結ぶことができるのでは。</p>

4-5 | Arrivo

企業名	Arrivo		
所在地	クアラルンプール	設立年	2019年
創業者とバックグラウンド	Julius Ho 共同創業者 Taylor University 2018年卒業	James Lau 共同創業者 Monash University 2018年卒業	
事業概要	同社は車のナンバープレート認識AIを使い、駐車場向けの自動化ソリューションを提供している。ビルオーナーのコストを削減するだけでなく、有料駐車場の利用者もキャッシュレス・チケットレスで手間が省ける。利用者情報を収集することで、ビルオーナーは簡単に頻度の高い利用者を特定し、顧客獲得につなげることも可能。		
これまでの実績や財務状況	これまでは基本的に自己資金で賄ってきたが、出資にはオープン。既に1 UTAMA（マレーシア最大のショッピングセンター）でパイロットプロジェクトを実施、Metro Parkingや複数の民間コンドミニウムを顧客として獲得し、2022年は20万リンギの売上を達成。		
同社ウェブサイト	https://arrivo.app/		
大学から受けた支援	Taylor's Universityが Bizpodを立ち上げた初年度の参加企業が同社 。まだ人数が少なかったことも幸いしたのか、投資家へのピッチの方法、どのようにQ&Aを実施すればよいかといったメンターシップから、適切な事業者へのアプローチ、エンジェル投資家、ベンチャーキャピタル（Nexia等）とのネットワーキング等、きめ細かな支援を受けた。		
大学以外のスタートアップ・エコシステムから受けた支援	過去にもピッチイベントには色々と参加したが、優勝経験はなし。この度、Cradleのプログラム参加が認められ、ピッチングイベントでの助成金獲得を目指す。		

4-5 | Arrivo

<p>起業までの経緯</p>	<p>起業は在学中ではなく、共同創業者二人とも一旦AsiaPayというデジタルペイメント会社に同日入社。入社後、両者ともAIや起業に関心があることが分かり、AIを用いた事業のアイデアについて色々と話をしているうちに、設備への投資が多額であり、人手も必要とする駐車場管理はAIを使って解決できる課題が多いのではないかと、という話になった。</p>
<p>会社設立から事業を成長させるまでに直面した最大の問題</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ネットワーキング：顧客獲得のため、色々な人や企業にアプローチをしたが、第三者を雇っても適切なターゲットに巡り合うことができなかった。 2. 参入障壁の高さ：駐車場運営は保守的な産業であること、また偽のプレートが出回っているため、認識するだけでなく、どのように修正されているかを把握する必要があった。さらに、駐車場の利用料金決済市場は「Touch 'n Go」が独占しており、置き換えが難しい。
<p>上記問題の解決方法や得たサポート</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bizpodに参加することで解決。顧客またはパートナーになりうる人々へコンタクトできるようになった。 2. 大学の駐車場にカメラを設定し、実際のデータを収集することで、適切なAIの開発、ポテンシャル顧客へのアピール材料ができた。Touch 'n Goの強みは自動化とコネクティビティにあると割り切り、自社の決済ソリューションだけでなく、むしろ「Touch n' Go」と併用ができるようにした。
<p>他の大学や組織が提供している支援の中で、自分にも役立ったと思われる内容</p>	<p>よりスタートアップへの投資状況に詳しいMrantiとの協業体制が整備されたことから、Taylor's Universityも助成金は得やすくなるのではないかと期待している。特にハードウェアへの投資が必要なスタートアップには投資が集まりにくいため、何等かの支援があると有難い。</p>
<p>スタートアップ支援で日本企業に期待すること</p>	<p>日本企業はハードウェアに強いことから、マレーシアでハードウェアへの投資が必要なソリューション開発企業を支援することは、ウィンウィンの関係が見込めるのではないかと。</p>
<p>日本企業と大学が協働して学生を支援するにあたってのアイデア</p>	<p>上記同様。</p>

4-6 | Fiskor

企業名	Fiskor Food		
所在地	セランゴール州クラン	設立年	2021年
創業者とバックグラウンド	Jin Yeو 創業者 Taylor's University 2022年卒業		
事業概要	マレーシアの伝統的なおやつである、魚のすり身を揚げた「Keropok lekor」を、現代的な、気軽にどこでも食べることのできるローカルスナックとしてチップスに生まれ変わらせた「Lekor Chips」を製造・販売する。		
これまでの実績や財務状況	父親と本人とで50%ずつ出資。 2022年11月に販売開始し、6か月間で20万リンギの売上を記録。マレーシア国内だけでなく、日本やシンガポール、香港、オーストラリア、英国、米国からも受注があった。 更なる事業拡大のため、資金調達を検討中。		
同社ウェブサイト	https://www.fiskor.co/		
大学から受けた支援	Taylor's UniversityのBizpodが、起業後直面するであろう問題をどのように解決するか、マーケティングチャネル、市場のニーズやポテンシャル、ライセンスについてのアドバイスに加え、イベントの紹介、教授陣やベンチャーキャピタルとのネットワークキング等、臨機応変に対応しながら、チームで支援。 Bizpodはエンジェル投資家や国内外のベンチャーキャピタル等、投資家コネクションに非常に強い。 同大学の知名度と評判も、潜在顧客や投資家にリーチする上で、助けとなった。		
大学以外のスタートアップ・エコシステムから受けた支援	家族：原材料や製造、工場に関する知見		

4-6 | Fiskor

<p>起業までの経緯</p>	<p>Jin氏の両親はB2B向けの食品加工会社を経営しており、当人も自分で事業を持つことに幼い頃から興味があった。ある時、シンガポールやタイで見られるような、その国を代表するようなローカルのチップスがマレーシアにないことに目を付け、家族にそのアイデアを話したところ、父親が出資をすることに同意、会社を立ち上げるようになった。2011年に起業、1年間で製品を開発、生産拠点を見つけ、設備を購入し、現在は5名のフルタイムスタッフで運営している。</p>
<p>会社設立から事業を成長させるまでに直面した最大の問題</p>	<p>適切な人材の雇用：安定して雇用できる人材を見つけるのが難しい。 ブランドの立ち上げ：品質の良い材料を使っているため、一般的なスナックに比べ高い価格設定だが、ベネフィットの訴求に苦労している。</p>
<p>上記問題の解決方法や得たサポート</p>	<p>適切な人材の雇用：ヘッドハンターを利用。またBizpodにもインターンを希望する学生がいらないか問合せをしている。 ブランドの立ち上げ：Bizpodからマーケティングやブランディングの面でもアドバイスを受けたが、その上でマーケットテストを実施。学生は一般的に失敗を恐れるが、トライアンドエラーが市場に通用する製品を作る上で重要。</p>
<p>他の大学や組織が提供している支援の中で、自分にも役立ったと思われる内容</p>	<p>特になし。Bizpodは非常にサポータティブであり、マーケティングでも製品に関することでも、適切なアドバイスをくれる。</p>
<p>スタートアップ支援で日本企業に期待すること</p>	<p>日本は食品に関する技術が非常に優れているため、機械調達、食品の安全性確保のための方法を学ぶためのコネクションが欲しい。 投資は日本に限らず、広く世界中から受けたい。</p>
<p>日本企業と大学が協働して学生を支援するにあたってのアイデア</p>	<p>日本が強い産業、テクノロジーや機械を、大学を通じて学生向けにプロモーションするのはどうか。日本製の機械は高価であることから、マレーシア製の日本企業による機械を学生に提供することができれば、ニーズがあるのでは。</p>

(出所) [同社ウェブサイト](#)、Vulcan Post、Jin氏とのインタビュー、LinkedIn

4-7 | UMCH Technology

企業名	UMCH Technology (ブランド名 : WeHealth)		
所在地	クアラルンプール	設立年	2013年
創業者とバックグラウンド	SJ TEOH 共同創業者 ヘルスケア業界20年超のエキスパート Prof. Loo Chu Kiong 創業者 Department of AI University Malaya		
事業概要	UMCH Technology Sdn. Bhd.は、ウェルネス、ヘルスケアテックソリューションに特化した大学発スタートアップ。同社のソリューション、コネクテッド・ヘルスケア・インテグレートッド・フィットネス (CHIEF) は、ユーザーの活動を体系的に追跡することで、健康的なライフスタイルを管理できるモバイルソリューション。		
これまでの実績や財務状況	当初は同社の70%をUniversity Malaya (UM Capital) が、30%を複数の研究者が個人で出資していた。2016年に30万米ドルの調達に成功している。現在も出資にはオープン (シリーズA、200万米ドルを想定) 。		
同社ウェブサイト	https://umchtech.com/		
大学から受けた支援	低賃料でのオフィススペースの貸し出し (光熱費等も含む) 法務専門家、エンジニアリング、事業会社、カザナ等の紹介、マッチング		
大学以外のスタートアップ・エコシステムから受けた支援	2015年 : CradleのCoach and Grow Programmeに参加 2016年 : PlaTCOM Ventures によるHigh Impact Programme2に参加。 その他、Mranti、Mostiからも出資を受けている。		

4-7 | UMCH Technology

<p>起業までの経緯</p>	<p>元々純粋な研究目的として始まったプロジェクトだったが、創業者のLoo教授が元々別のプロジェクトでUMとコラボレーションした経験のあるTeoh氏に協力を依頼。Teoh氏が商業化を提案したことで、会社が立ち上がった。</p>
<p>会社設立設立から事業を成長させるまでに直面した最大の問題</p>	<p>最大の問題は資金調達。会社立ち上げのための資金は、UMが提供しているTechnopreneur Programmeを通じて、70%をUMから出資してもらったが、その前段階は研究開発に重点を置いていたため、多大なコストがかかるが、ほとんど研究者や関係者のポケットマネーで賄われており、収益性も低かった。</p>
<p>上記問題の解決方法や得たサポート</p>	<p>多くの研究者が同プロジェクトに可能性を見出し、彼らのサポートを得られたことが大きい。</p>
<p>他の大学や組織が提供している支援の中で、自分にも役立つと思われる内容</p>	<p>シンガポールの大学等と比べ、マレーシアの大学は動きが遅く、構造的な支援体制が整っていないため、多くの起業チャンス逃していると思われる。受講できる科目、イベント、専門的なガイダンスやネットワークワーキングといった点でも、より多くのサポートができるはず。資金面でも専門知識といった面でも、マレーシアの大学の支援体制は道半ばである。</p>
<p>スタートアップ支援で日本企業に期待すること</p>	<p>マレーシアに進出している日本のスタートアップ、特にITヘルスケア企業との情報共有、さらにはコラボレーション。 同社はマレーシアでは評価の高い大学からのスタートアップであるため、その優位性を活かすことができると考える。</p>
<p>日本企業と大学が協働して学生を支援するにあたってのアイデア</p>	<p>大学を介しての日本企業とのマッチングや情報交換。双方向の情報交換によって、マレーシアのスタートアップが、日本企業のワークスタイルやビジネス環境を理解する契機にもなるのでは。起業を志す学生を対象とした、日本の知識豊富な関係者が起業の基礎を教える育成プログラムの設置など。</p>

(注) インタビューはSJ Teoh氏とのみ実施。

(出所) 同社ウェブサイト、e27データベース、SJ Teoh氏とのインタビュー、LinkedIn

4-8 | Exar Technologies

企業名	Exar Technologies		
所在地	セランゴール州サイバージャヤ	設立年	2018年
創業者とバックグラウンド	Eswaran Mohan 共同創業者 Universiti Teknologi Malaysia 2018年卒業	Renuga Nair 共同創業者 Universiti Teknologi Malaysia 2018年卒業	Arun Mohan クリエイティブディレクター University of Sultan Zainal Abidin 2021年卒業
事業概要	ソーシャル拡張現実（AR）やデジタルアセットの制作を通じ、ソーシャルメディア上で企業のブランドが、ターゲットとなる若者の交流することを可能にし、ブランド認知を高めるための支援を行う。		
これまでの実績や財務状況	自己資金で賄っており、資金調達は行っていない。 マレーシアにおけるスナップチャットのレンズ（フィルター機能）を作成する上でのオフィシャルクリエイティブパートナーに選ばれた。		
同社ウェブサイト	https://www.exartist.com/		
大学から受けた支援	UTM Xciteによる法人登録支援（経費も大学が負担）。 Xciteが提供する、ベンダー紹介、メンタルサポート、ファシリティ、商品化のためのツール等。各種イベントも開催されるが、UTMの学生は学問に集中していて、Xciteが企画するイベントへの参加率やリソースの利用率が低いため、最大限活用できた。 事業を手掛けている講師陣に直接アクセスし、話を聞いたことが、最も役立った。		
大学以外のスタートアップ・エコシステムから受けた支援	特になし。 事業の特性上、スタッフやスペースをそれほど必要としない＝コストがかからないため、ファンド等からの支援は不要との判断。		

4-8 | Exar Technologies

<p>起業までの経緯</p>	<p>Waran氏はロボット工学、Renuga氏は化学の専攻だったが、ARに関心はあり、2016年にVRをテーマとしたハッカソンに参加、同イベントで2位を獲得。Renuga氏は自分のアクセサリーショップのためにARを利用したいと考えており、Waran氏と一緒にビジネスモデルを開発。ARを専攻していたWaran氏の弟であるArun氏が合流し、パンデミックの影響もあって、本格的にAR事業に取り組み始めた。</p>
<p>会社設立から事業を成長させるまでに直面した最大の問題</p>	<p>幸い顧客もニーズもあったが、最大の問題は資金管理と適切な資源配分をどのように行うかだった。当初必要な人員を過剰に見積り、必要以上の間接費を抱えることになった。同様の問題は多くの学生が直面していることと思われる。</p>
<p>上記問題の解決方法や得たサポート</p>	<p>大学から業務自動化のためのリソースや外注先の紹介を受けることで、柔軟な財務体制を構築することができた。自分たちのビジネスモデルに本当に必要な資源は何かをよく議論し、人員を削減するという判断に至った。</p>
<p>他の大学や組織が提供している支援の中で、自分にも役立ったのではと思われる内容</p>	<p>UTMは比較的論理的な側面に注力しており、実際の市場のニーズやビジネスチャンスを理解する機会を得られることが少ない。起業家は多忙を極めるので難しいとは思いますが、より実践的な話をできるゲストや講演者を招いたり、ワークショップを開催したりすると良いのでは。例えばインドは大学の教員以外がクラスを持つことに対してオープンであり、より具体的なビジネスの話に触れることができる。</p>
<p>スタートアップ支援で日本企業に期待すること</p>	<p>才能ある学生は多いが、マレーシア国内のエコシステムが完成しておらず、ポテンシャル市場はむしろ国外にあると考える。BPOやソフトウェア開発のアウトソース先としてマレーシアのスタートアップを利用することができるのでは。それがスタートアップの信用性を増し、支援につながる。</p>
<p>日本企業と大学が協働して学生を支援するにあたってのアイデア</p>	<p>UTMは上記のような外資企業との連携の重要性を認識していないので、日本企業側から提案があると有難い。大学が提供している技術やアドバイスと、実際のビジネスのギャップを指摘するだけでも、スタートアップ・エコシステムの発展の手助けになる。</p>

(注) インタビューはEswaran氏とのみ実施。

(出所) 同社ウェブサイト、e27データベース、Eswaran氏とのインタビュー、LinkedIn

目次

- I. ASEANとマレーシアのスタートアップに関する基礎情報
- II. マレーシアのスタートアップエコシステム概観
- III. 各大学の起業やスタートアップ支援への取組 - 13大学
- IV. 大学発のスタートアップ - 8社
- V. 大学発スタートアップ支援における課題と日本企業との連携への提言

5-1 | 大学を中心としたスタートアップ・エコシステムが抱える主要課題と考える解決策 (1/2)

- 製品やサービス開発への支援はどの大学も充実してきているが、学生たちが起業後の事業の継続性を向上させるための実務的な知識を得、また製品やサービスが市場のニーズにマッチしているのか、といったビジネス的な視点を持つために、大学と産業界との連携、協働が重要と考えられる。

		課題	考える解決策
学生	学習偏重	<ul style="list-style-type: none"> • 学生の大半は、学業に専念し、いい成績を収め、良い会社に就職することが最善の道だと考えており、起業にあまり関心がない。 	<ul style="list-style-type: none"> • 大学より早いステージでの意識改革が必要。日系を始めとする外資企業がスタートアップへの投資を行うことで、気づきになるとも考えられる。
	打たれ強さ	<ul style="list-style-type: none"> • 折角のいいアイデアも事業化するためには、あらゆるフィードバックをポジティブに捉え、改善していく必要があるが、批判に耐えられない学生が多い。 	<ul style="list-style-type: none"> • 理論主体ではなく、投資家や企業からの直接的なフィードバックや、彼らの経験談に触れる機会を大学側が設ける。
	継続性	<ul style="list-style-type: none"> • 在学時はある程度時間に余裕があり、ある意味パートタイムで起業することも可能だが、就職してしまうと折角起こした事業が継続できなくなる。 	<ul style="list-style-type: none"> • 在学中より特に財務面での事業の継続性を意識させ、卒業後もサポートできるようなシステムを大学が構築する。
	実務知識	<ul style="list-style-type: none"> • 製品やサービス開発に集中しがちで、起業してから実務知識（会計や法務等）が不足するため、企業運営に行き詰まることが多い。 	<ul style="list-style-type: none"> • 製品・サービスへのメンタリングだけでなく、起業するための実務プロセスや、必要な業務、財務知識等もインキュベーションプログラムに組み込む。
大学	資金不足	<ul style="list-style-type: none"> • 私立大学は国家からの予算がつかないため、独自に資金を調達する必要がある。 • 公立大学はパンデミック後、大幅に予算が削減、支援内容に影響を及ぼしている。 	<ul style="list-style-type: none"> • 企業がスポンサーとなって大学と共同で支援プログラムを立ち上げ、優秀な学生及び事業アイデアの囲い込みにつなげる。
	学習偏重	<ul style="list-style-type: none"> • 大学で提供するプログラムは、起業支援のイベントであっても、理論に偏重しがちで、実際の事業にはあまり役立たないことが多い。 	<ul style="list-style-type: none"> • 大学側と企業が協働して、より具体的な経験談や、起業するにあたって必要な実践アドバイスを聞く機会を設ける。

5-2 | 大学を中心としたスタートアップ・エコシステムが抱える主要課題と考える解決策 (2/2)

	課題	考える解決策
大学	ネットワークの不足	<ul style="list-style-type: none"> 産業界とのコネクションが不足しており、学生の事業アイデアごとに適切な専門家や企業を繋げられる大学は非常に限られている。 大学と企業をマッチングするようなプラットフォームの形成。 企業が、自社の専門性と親和性のある大学の起業支援プログラムに参加する。
	KPI重視	<ul style="list-style-type: none"> 予算確保のため、MoHEや大学からイベントの開催回数等のKPIが課せられており、支援内容よりも数を増やす方に注力する大学も見受けられる。 卒業生からのフィードバックを活かすシステムを大学側が設ける。 企業発のイベント、メンタリング等、大学向け支援内容の提案。
政府	政府機関の機能の重複	<ul style="list-style-type: none"> 政府機関の役割が重複している上、支援を受けるためには、大量の書類と複数の機関を経由する必要があるため、許認可に膨大な時間がかかる。 プロセスの合理化。 政府機関以外からの支援体制の充実化。
	ビザ問題	<ul style="list-style-type: none"> 学生ビザで滞在する留学生は、就労が認められないために起業ができず、折角優れたアイデアがあっても、結局他の国で起業することになる。 日系を含めた外資企業による、優秀な外国人留学生及びビジネスアイデアの囲い込み。
市場や企業	メイド・イン・マレーシア	<ul style="list-style-type: none"> マレーシア製の製品やサービスは品質が劣るとの認識を、マレーシア人自身が持っており、たとえアイデアや事業が優れていても、市場による受け入れが困難。 ローカル市場向けに受け入れられる商品・サービスの開発、効果的なマーケティングに関して、実践的なアドバイスが得られる機会を増やす。
	投資の少なさ	<ul style="list-style-type: none"> 大学発スタートアップはプレシードの段階が多く、シンガポールや中国等、一部の国・地域からの投資家を除き、資金が集まりにくい。 在学中だけでなく、卒業後も大学側で支援、事業が継続できているスタートアップと企業とのマッチングを行う。 学生個人ではなく、研究室と協働、IPにフォーカスした支援を行う。

(出所) 各社とのインタビュー

5-3 | 日本企業とマレーシアの大学との連携に向けた具体案

- 日本企業とマレーシアの大学との連携・協働の重要性をふまえた上で考えられる具体案は以下の通り。

大学との共同 ファンドの設立

- 特定のスタートアップに投資をする場合、それなりの資金と検証を必要とする。リクルーティングやブランディングのマーケティングの一環として、**大学と共同でファンドを設立、そこからインキュベーション段階での助成金を供与する**という形での連携が考えられる。ピッチイベントの優勝者への賞金などは、数万～数十万円程度が相場。
- エコシステムに参加することで、現地の情報収集も容易になり、**ベンチャーキャピタル等とのネットワーキング**も行うことができる。

IP商業化の支援

- 学生が独立した形で起業するスタートアップではなく、**既に大学として登録しているIPの商業化を促進するための起業支援（スピノフ）**を行っている大学もある。こちらのほうが、テクノロジーベースである可能性が高い。
- マレーシアでは、日本のように大学のゼミ生を特定の企業に推薦するといった制度がない。このため、大学側が持つ企業とのコネクションが限られており、商業化のチャンスを逃しているケースもあり、**日本企業が活用できるIPが眠っている**可能性もありうる。

東南アジア市場 への入口として の活用

- 日本企業が日本で展開する製品やサービスをそのまま海外で展開しようとする、市場になじまないため、失敗する可能性が高い。マレーシア国内だけでなく、東南アジアで展開するにあたって、**多民族でありつつ、英語が実質準公用語であるマレーシアをテストマーケットとして活用できる**のではないかと。
- マレーシアは基礎研究が進んでいないため、革新的なものが生まれる可能性は低いが、既にあるものの応用という意味で、**特にソフトウェア開発では、優秀な人材・スタートアップと協業する意義**があり、大学はその橋渡しができると思われる。

レポートに関するお問い合わせ先

クアラルンプール事務所



603-2171 6100



MAK@jetro.go.jp



9th Floor, Chulan Tower, No.3, Jalan
Conlay, 50450 Kuala Lumpur, Malaysia

■ 免責条項

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下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、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、ご了承下さい。

禁無断転載