

APRC-FY2022-PD-MYS607

海外の政策文書

原文： MALAYSIA STARTUP ECOSYSTEM ROADMAP 2021 – 2030 SUPERcharging The Way To  
Our Shared Future

URL： <https://www.mosti.gov.my/dasar/>

## 【マレーシア】

スタートアップエコシステムロードマップ 2021 – 2030  
スーパーチャージング 私たちが共有する未来への道

(Tentative translation)

## 【仮訳・編集】

国立研究開発法人科学技術振興機構  
アジア・太平洋総合研究センター

### 【ご利用にあたって】

本文書は、国立研究開発法人科学技術振興機構（JST）アジア・太平洋総合研究センター（Asia and Pacific Research Center；APRC）が、調査研究に用いるためアジア・太平洋地域の政策文書等について仮訳したものとなります。APRCの目的である日本とアジア・太平洋地域との間での科学技術協力を支える基盤構築として、政策立案者、関連研究者、およびアジア・太平洋地域との連携にご関心の高い方々等へ広くご活用いただくため、公開するものです。

### 【免責事項について】

本文書には仮訳の部分を含んでおり、記載される情報に関しては万全を期しておりますが、その内容の真実性、正確性、信用性、有用性を保証するものではありません。予めご了承下さい。

また、本文書を利用したことに起因または関連して生じた一切の損害（間接的であるか直接的であるかを問いません。）について責任を負いません。

APRCでは、アジア・太平洋地域における科学技術イノベーション政策、研究開発動向、および関連する経済・社会状況についての調査・分析をまとめた調査報告書等をAPRCホームページおよびポータルサイトにおいて公表しておりますので、詳細は下記ホームページをご覧ください。

（APRCホームページ） <https://www.jst.go.jp/aprc/index.html>



（調査報告書） <https://spap.jst.go.jp/investigation/report.html>



本資料に関するお問い合わせ先：

国立研究開発法人科学技術振興機構（JST）アジア・太平洋総合研究センター（APRC）

Asia and Pacific Research Center, Japan Science and Technology Agency

〒102-8666 東京都千代田区四番町5-3 サイエンスプラザ

Tel: 03-5214-7556 E-Mail: [aprc@jst.go.jp](mailto:aprc@jst.go.jp)

<https://www.jst.go.jp/aprc/>

# 目次

02	序文	14	2 キーレバー（てこ）
	YB Dato' Sri Dr. Adham bin Baba MOSTI大臣	16	3 主な成果
	スタートアップはイノベーションと持続可能な経済のためのエンジンである	17	4 主要なステークホルダー・グループ
03	序文	18	5 エコシステムの主要な推進要因
	Datuk Zainal Abidin bin Abu Hassan MOSTI事務次官	19	資金調達
	スタートアップ企業の能力開花（empowerment）	21	タレント
04	スタートアップの定義	23	イノベーション
05	マレーシア：グローバル化するエコシステム	25	政策・規制
06	エコシステムにおける現在の課題	27	市場環境
09	SUPERはどのように策定されたか？	29	10 Quick Wins+6 重要な介入
12	進むべき道は明らか	30	私達のインパクト・パスウェイ
13	1 ビジョン：	31	実施フェーズ
	2030年までに世界のスタートアップエコシステムトップ20位とする	32	ガバナンス体制
		33	継続的改善プロセス
		34	巻末資料
		37	書誌情報
		38	謝辞

# スタートアップはイノベーションと 持続可能な経済のためのエンジンで ある

イノベーションは、地域社会や国家の社会経済的地位を向上させる上で重要な役割を担っている。世界的にみても、スタートアップ産業は、伝統的な企業よりもはるかに多くの雇用を生み出すだけでなく、最も革新的な技術のいくつかを開拓してきた[1]。第4次産業革命の時代に照らし合わせると、スタートアップ産業のメリットとその普及の価値は否定できない。今日、世界のスタートアップ経済は12.8兆リングギット（3兆米ドル）以上の価値がある。2008年から2016年の間に、スタートアップエコシステムはマレーシアの国内総生産（GDP）に34億リングギット貢献し、80,600人の雇用を創出し、民間および外国資本で13億リングギットを集め、2030年までにGDPの10倍となる308億リングギットを貢献すると予測される[2]。

マレーシアでは、強固なスタートアップエコシステムを構築するには、まだ少し距離がある。例えば、GrabとCarsomeという同じ出自で異なる結果を出した2つのユニコーンがあるが、これは私たちに改善の原動力を与えてくれる。

MOSTIは、あらゆるステータスのスタートアップ、特に将来性のあるスタートアップの進歩と発展を全面的に支援することを目指している。この取り組みには、スタートアップ企業エコシステムの向上、民間および公的投資家へのインセンティブの提供、マレーシアが世界有数の成功したスタートアップ企業エコシステムになることを目指す上での課題や障壁を克服できるようにするための支援が含まれる予定である。

MOSTIは、老若男女を問わず、経済的地位にかかわらず、すべてのマレーシア国民に強い経済と明るい未来を約束する、持続可能でロバスト（頑健）、且つ歓迎されるスタートアップ環境の整備に取り組んでいる。マレーシアの経済的地位の向上に貢献する。これには、マレーシアを、創業者やイノベーターに選ばれるような最高の目的地にすることも含まれる。これにより、国内外の投資家を惹きつけ、地元の人材に多くの雇用機会を提供し、より大きな知識の共有を生み出すことができるようになる。

このため、MOSTIは、科学技術イノベーションに関する国家政策（DSTIN）に従い、2030年までにハイテク国家となることを目指し、科学技術イノベーション（STI）の発展のためのロードマップと行動計画を策定している。

このたび、The Malaysia Startup Ecosystem Roadmap (SUPER) 2021-2030を発表する機会を与えられたことを光栄に思っている。SUPERは、2030年までにマレーシアを世界のスタートアップエコシステムのトップ20入りするために策定されたものである。また、2025年までに

ユニコーン5社を含む5,000社のスタートアップを生み出すという私たちの目標の達成にも貢献する。

SUPERは、GDPを増加させ、高付加価値の雇用に貢献し、とりわけインパクトのあるディープテック分野への投資を増加させるツールになりえる。また、スタートアップが提供する革新的なソリューションや破壊的なビジネスモデルは、私たちの社会福祉（ウェルビーイング）を向上させ、経済成長の触媒となる可能性を秘めている。

COVID-19の流行がスタートアップ企業に与える影響を軽減するため、MOSTIは関連機関および部門を通じて、民間投資家の誘致を含む有資格のスタートアップ支援を継続する予定である。われわれは、研究・実験開発に特に重点を置いた研究・開発・商業化・イノベーションを通じて、スタートアップ企業の成長を活性化するあらゆる努力を歓迎する。

MOSTIは、このロードマップがエコシステムのギャップを埋め、我々の将来のための盤石な基盤を築くことになると確信している。すべてのステークホルダーを巻き込みながら、成功への道を歩んでいく。

私たちの未来をスーパーチャージしましょう！  
ありがとうございました。

## スタートアップ企業の能力開花

MOSTIでは、特にパンデミックから立ち上がるにつれて、全てのマレーシア人、そして世界における私たちの地位に影響を与える大きな結果をもたらすような国の未来を描くことは複雑となっている。私たちは、この責任を日々自覚している。計画にあたっては、マレーシアがそのポテンシャルを最大限に発揮できるよう、最善を尽くしている。私たちの国は "Keluarga (家族) Malaysia "であり、可能な限り最高の状態になるように強く保ち、育て、励まさなければならない家族のようなものである。私たちの国の大きな課題を解決するために技術を活用することを使命とし、私たち一人ひとりが思い描く技術主導型イノベーション国家の道を歩み始めた。

このビジョンの鍵は、今や15.9兆リングgit (3.8兆米ドル) 規模の産業で今日のグローバル世界の経済力であり、私たちにとって欠かすことのできない無数のイノベーションを生み出すスタートアップにある。

2030年までにハイテク・イノベーションを生み出し、社会が公平に成長し、起業家が活躍する国を作るという包括的な目標を掲げた現在進行中の国家政策と連動して、

私たちは目指すべき目的地へのロードマップを策定し始めたのである。

「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」は、その成果である。

SUPERの策定にあたり、私たちは他の高い成果をあげているエコシステムと比較し、またエコシステムの多くの主要なステークホルダーに相談し、マレーシアのスタートアップエコシステムの強みと課題を検証した。

私たちは、SUPERが国の主要な政策イニシアティブの横串となることも意識した。それは、マレーシアの社会経済的変革の先陣を切ることを目指しており、国のさまざまな社会経済政策を結びつけることになる。

2030年までに達成すべき明確なビジョンと目標に基づき、この10年間のアクションプランでは、5つの主要テーマ分野における16の横串策を概説しており、それぞれが既存の政策と整合し、同時進行するものとなっている。

本書は、主要なステークホルダーの協力を得て、国内のスタートアップエコシステムを強化するための包括的な

ロードマップであり、コラボレーションを通じてスタートアップエコシステムを強化するための横串領域と戦略を明確に定めたものである。

そうすることで、スタートアップ企業が活躍するための頑健なエコシステムを構築し、最終的には繁栄を共有し、起業家精神にあふれたデジタル志向の国民を生み出し、国の政策と共通の目標を持つことができると信じている。

一夜にして実現するものではないが、私たちは正しい道を歩んでおり、想像以上に目標に近づいている。このロードマップは、私たちが未来に進むために必要な政策の整合性をとるために役立つものである。

SUPERが私たちの願いを具体化し、実行可能で、成果を上げるためのハンドブックとなることを望んでいる。

私たちの未来は、共有されるものである。

その共有された希望とビジョンに向かって、共に歩んでいきましょう。

ありがとうございました。

## スタートアップといえば、何を思い浮かべるだろうか。

Netflix? Facebook? Google? Uber?  
Carsome?

これらの創業者主導の企業は、最初は小さな会社であったが、今日では数十億ドル規模の企業に成長し、私たちの生活に欠かせない製品やサービスを提供している。

今日のトップクラスのハイテク企業の共通点は、世界を変えようとするものであり、規模と成功への絶え間ない欲望に突き動かされていることです。

## イノベティブ

課題を斬新な方法で解決する技術主導の製品、サービス、ソリューション

## 成長志向

拡張性が高く、急成長する  
"Move fast, break things."

## 破壊的

製品、サービス、ソリューションは、現状や伝統的なビジネスを破壊する一課題を解決する新しい方法に焦点を当てる

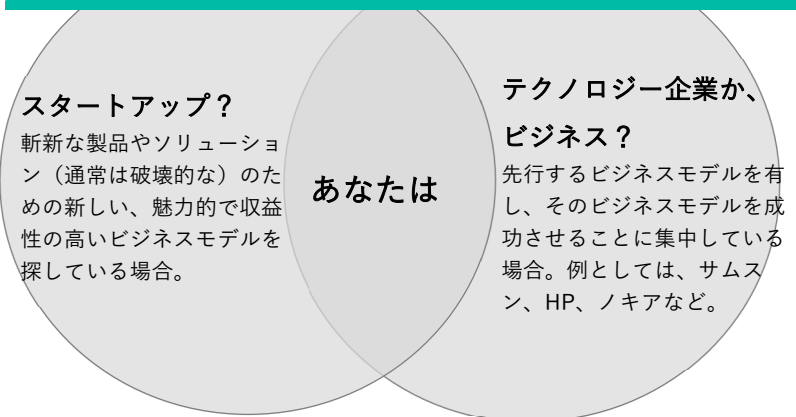
## Jカーブ効果

成長の軌跡は、Jカーブのトレンドラインに沿っており、最初の損失（「死の谷」）の後、劇的で急な上昇を示す

## スタートアップvsテクノロジー企業かビジネス

様々な定義の中で、MOSTIではスタートアップを以下のように定義している。

"拡張性のあるビジネスモデルと高い成長戦略をもつ、アーリーステージにある技術やイノベーションを実現するビジネス"-MOSTI 2021



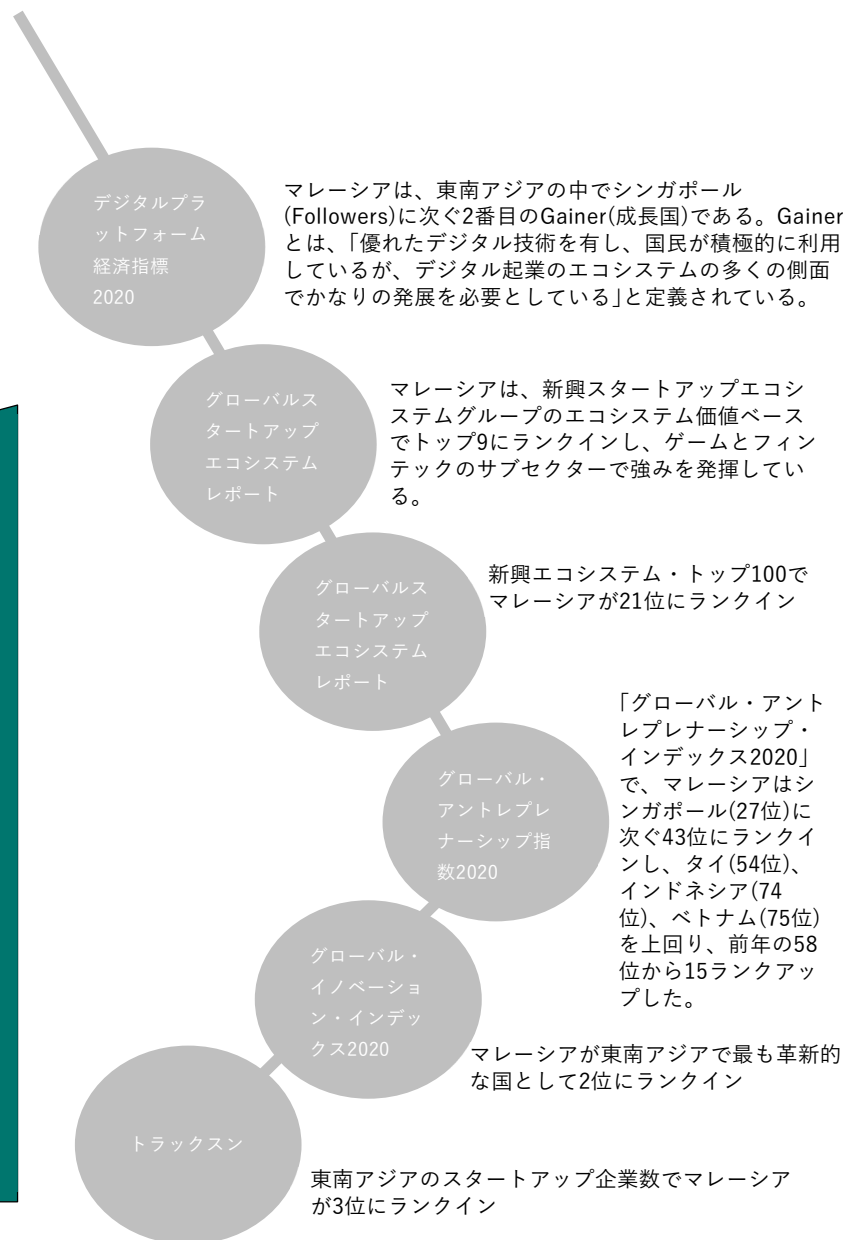
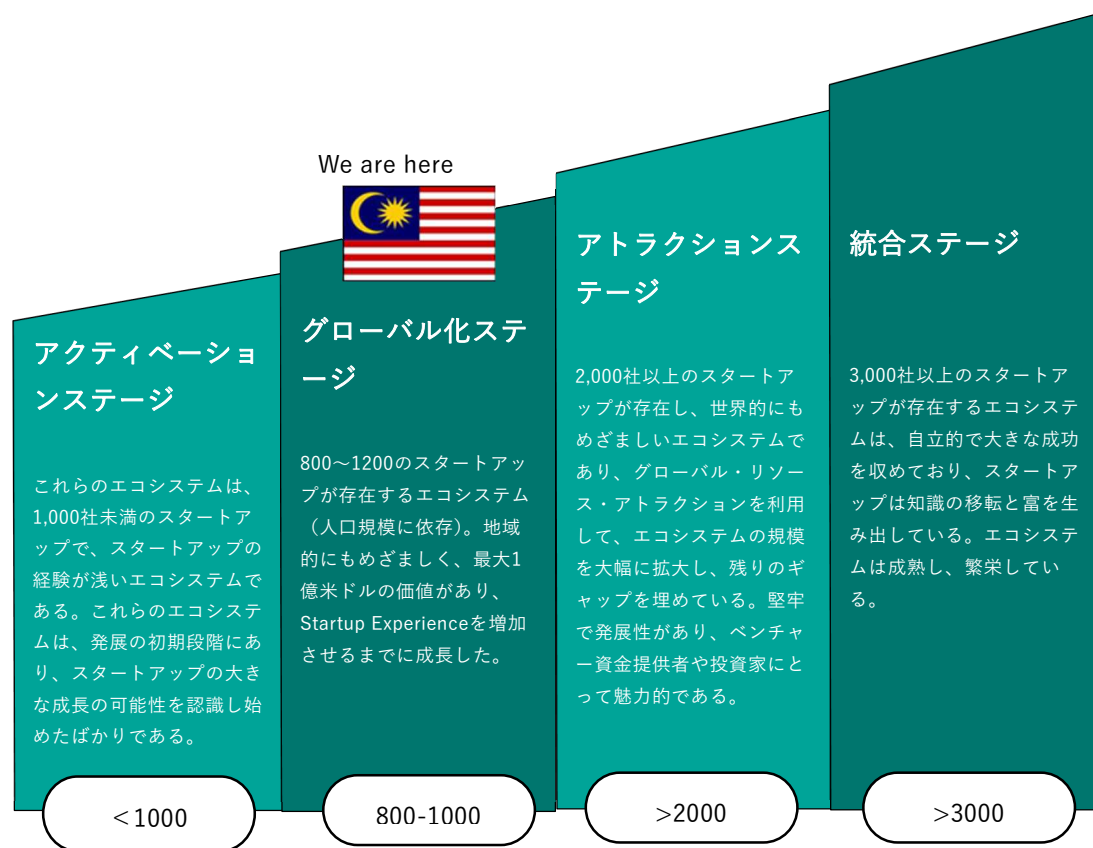
私の会社はスタートアップですか？

そうです。もし、以下の項目にすべて該当するのであれば。

- 自己資金（ブートストラップまたはエンジェル投資家による資金調達）
- 創業者主導型
- 収益性の高いビジネスモデルを構築しており、スケールアップが可能

## マレーシア：グローバル化するエコシステム

マレーシアは、低コスト、生活の質の高さ、進歩的な人材、迅速なビザ取得、政府の強力なサポートなど、起業家がスタートアップインキュベーションのために検討するのに最適な場所であり、投資家にとっても素晴らしい選択肢となる。



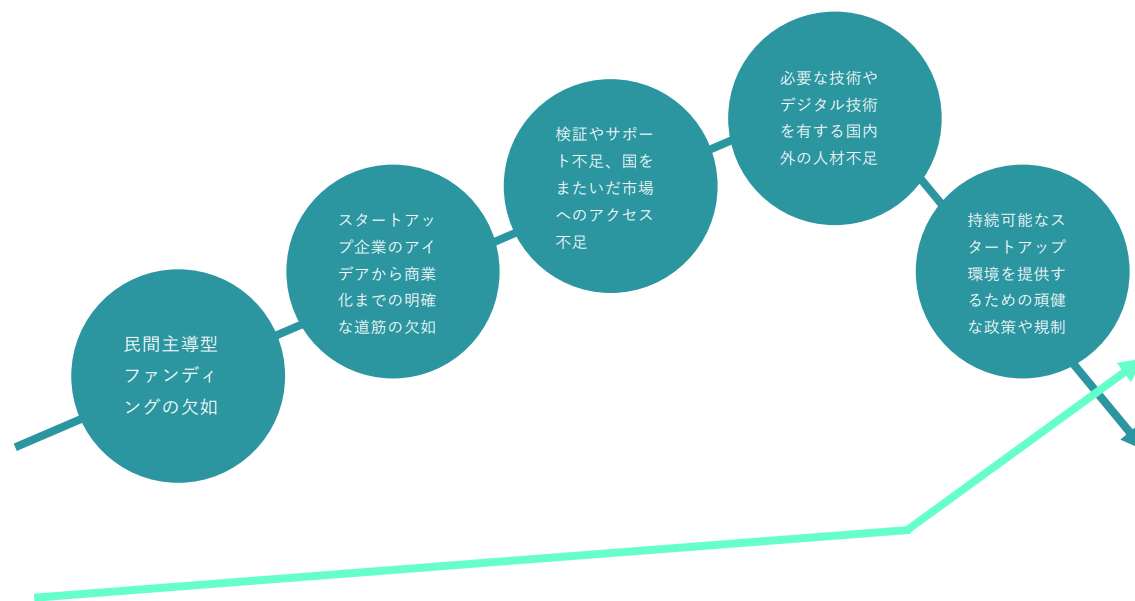
# エコシステム における現在 の課題

どんな旅にも障害はつきものである。障害を無視すれば、進歩は遅くなり、ステークホルダーは不満を抱くことになる。私たちは、地域的には良好な状況にあるものの、求められているような頑健で包括的なエコシステムにはまだなっていない。

現在のエコシステムの問題点を理解するため、209人の一般回答者を含む337人のステークホルダーにアンケートを行った。また、24の組織との会合を開催し、業界リーダーとの多くのアンケートやラウンドテーブルを実施した。

われわれの分析に基づき、マレーシアのスタートアップエコシステムにおける課題とギャップは、5つのテーマ分野に分類される。

それらは、資金、人材、イノベーション、政策と規制、そして市場環境と以下のとおりである。



## 資金調達

### 1

## 民間主導の資金調達の欠如

政府はステークホルダーとして新興企業に直接資金を提供する大きな役割を担っているが、個人投資家を呼び込むために更なる対応が必要である。

これは何を意味しているのか。

現在、政府は、クレイドル基金 (Cradle Fund)、マレーシア技術開発公社 (MTDC)、マレーシアデットベンチャーズBhd (MDV)、マレーシアベンチャーキャピタル管理 (MAVCAP)、プライムモデルグループ (KMP)、マレーシアデジタル経済公社 (MDEC) などさまざまな機関を通じて、地元のスタートアップに直接資金援助を行っている。

第9次マレーシア計画から第11次マレーシア計画までの間に、5つのテクノロジー系ファンドに対して承認または投資された政府資金の総額は13.1億マレーシアリンギットになる[3]。

これはマレーシアの政府系ベンチャーキャピタル (VC) による支援の良い例であるが、彼らは間接的な投資家というより、株主の役割を担う傾向にある。これは、イギリス、アメリカ、シンガポール、韓国の政府が果たす役割とは異なり、全く異なるアウトカムにつながっている。

他の政府は、スタートアップ企業への投資の手段として政府系VCに直接資金を流す代わりに、VCや民間資金提供者との直接的な競争を避けるために、イネーブラーとして行動している。

この民間資金提供者との直接競争という押し出し要因を減らすと同時に、減税やマッチンググラントなどの引き寄せ要因を提供することで、民間投資家を惹きつける努力が必要である。そうすることで、スタートアップ企業の資金プールを増やすだけでなく、ライフサイクルの後期においても投資モメンタムが活発に維持されるようになる。



## 2

### タレント

## 必要な技術やデジタル技術を有する国内外の人材不足

国内人材は失敗を恐れて起業家精神が乏しく、外国人材に対するビザ審査は厳格に行われていない。

これは何を意味しているのか。

2016年の19位から2020年の27位にマレーシアがグローバルランクで転落した理由のひとつは、国際的な採用競争が激しく、技術系人材が不足しているためとされている。[4]

また、マレーシアは「文化的支援」のスコアが最も低いようで、起業家に対する社会的地位や敬意を払っていないことを示している。これは、親が子供に伝統的な「安定した」仕事を与えることを好み、失敗を恥とするアジア特有の文化に起因している可能性もある。[5]

マレーシア人の45%は、良い機会を見出すことはできるものの、失敗を恐れてビジネスを始めないという点に同意している[6]。

経済協力開発機構（OECD）が行った調査によると、マレーシアの学生の75%も、失敗したときに他人からどう思われるかを気にしており、「面子」を失いたくないと回答している。[7]

外国人材に関しては、移民法が重要な役割を担っている。世界的にみると、優秀な人材をターゲットにした厳しい前提条件のビザが導入されているが、マレーシアの法律では、知的財産権（IP）の所有証明や、ファンディングの需給状況などの要件はまだ含まれていない。このため、マレーシア市場に参入する人材やスタートアップ企業の質が低下している。

## 3

### イノベーション

## スタートアップ企業のアイデアから商業化までの明確な道筋の欠如

スタートアップ企業は、製品をアイデアから商品化するための知識やアクセス手段を十分に備えていない。

これは何を意味しているのか。

マレーシアは、2008年から2018年の間に科学研究の成果を4.5倍に増やした。しかし、第9次および第10次マレーシア計画で実施された国家研究イノベーション製品のうち、実際に商業化されたのはわずか8.3%であった[8]。

教育機関と市場との連携を強化するための多くの継続的な取り組みが行われているが、研究製品やソリューションの商業化までの間にミッシングリンクが残っている[9]。

調査によると、アイデア出しの段階ではスタートアップ企業への支援があるが、市場の専門家が関与してくるのはプロセス終盤であり、課題と解決策のミスマッチを招いている[10]。

また、マレーシアのスタートアップ企業が取得した知的財産権の数が比較的少ないことも、投資の可能性に影響する。詳しくみると、特許、著作権、企業秘密の保護が投資家にとってより「価値がある」とされているにもかかわらず、商標の保護が最も一般的な知的財産権の出願であった[11]。

## 4

## 政策・規制

## 持続可能なスタートアップ環境を提供するための頑健な政策や規制の欠如

数多くのプログラムが豊富な機会を提供しているが、成熟した新興企業の規模拡大を支援するための規制措置が十分に対応できていないと、混乱する可能性もある。

これは何を意味しているのか。

市場がかつてないスピードで進化を続けるなか、政策や規制には、トレンドを予測し、ビジネスのしやすさを向上させるための手当を行うだけの機敏さが求められる。

マレーシアの現在の政策や規制の状況は、市場の不確実性を維持し、スケールアップするための十分な長期的支援を提供しないことが多い[12]。

経営開発研究所（IMD）による「世界競争力ランキング2020」では、マレーシアは起業・創業のしやすさで52位にランクインした。しかし、「起業日数」は2019年の13.5日から2020年の17.5日へと増加を記録している。

また、スタートアップは、どこにサポートを求めればよいかを特定することが難しい。マレーシア・グローバル・イノベーション・アンド・クリエイティブ・センター（MaGIC）、MDEC、マレーシア中小企業公社、セランゴール情報技術・電子商取引評議会（SITEC）など、さまざまな機関が関わっており、スタートアップの支援には重複した機能がある。このため、スタートアップ企業にとっては、早い段階から適切な団体を特定し、支援や指導を求めることが課題となっている。

国際的なスタートアップ企業は、こうした複数の情報源と機能を、マレーシアを好ましい目的地にするための障害とみなしている。

さらに悪いことに、スタートアップ企業に関する既存のデータは、かなり限定的で断片的であることが多い[13]。私たちは、データ、政策、統治機関がより統合された、スタートアップ企業にとってより助長的で機敏なビジネス環境を必要としている。

## 5

## 市場環境

## 検証やサポート不足、国をまたいだ市場へのアクセス不足

国際的なアクセラレーターやインキュベータープログラムが少ないため、新興企業が海外市場に進出する機会が少なく、また、新興企業に対する政府調達がないため、国内での成長が阻害される可能性がある。

これは何を意味しているのか。

現在、マレーシアには政府、企業、民間セクターが支援する28のアクセラレーターやインキュベーターがある[14] が、その大半は地元の組織であり、グローバル市場にアクセスするためには、これらのアクセラレーターやインキュベーターにはより優れた国際ネットワークやパートナーが必要である。したがって、スタートアップ企業がグローバルなネットワークに直接アクセスできるような、国際的なネットワークから発信されるプログラムがもっと必要なのである。

OECD諸国では、毎年GDPの12%が政府との契約に費やされていると推定されるため、国内成長という観点からは、非伝統的ベンダーとみなされるスタートアップ企業は、政府調達契約へのアクセスが困難である[15]。マレーシアの場合、これは約1,800億リングギットに相当する [16] 。

政府の調達プロセス、適格性、評価基準は、しばしば若いスタートアップ企業にとって障害となることがある。

その見返りとして、政府は官僚主義によって、特定のニーズに対する革新的で効率的なソリューションの可能性を見逃しているのである。

# SUPERはどのように開発されたのか？

まず、最も重要な人々の声に耳を傾けた。

## 経 験

### フォーカス・ミーティング

スタートアップの主要なステークホルダーとエンゲージメントセッションを行い、課題やニーズを把握し、介入策を検討し、関連省庁との連携を図った。

### ビジョン策定ワークショップ

私たちは、潜在的な介入の優先順位を議論し、エコシステムのための説得力のあるビジョンを共同作成した。

### アンケート調査

ステークホルダーの皆様からフィードバックをいただき、仮説と課題の検証を行った。

### 業界トップとの円卓会議

エコシステムのC-Suite幹部と提案された介入策をストレステストした。

## 私たちが話したこと

### 政府関係者

スタートアップ企業に利益をもたらし、エコシステムを強化するための既存および将来の計画について、志を同じくし、理解を得る。

### スタートアップ企業

課題を検証し、ニーズを満たすために必要な介入策を共同創造する。

### 投資家

投資家が新興企業に求める主要な特性や、政府がどのように支援できるかについて見通しを得る。

### 企業

スタートアップとのコラボレーションにおける優先順位を理解し、私たちの介入をストレステストする。

### 教育機関

スタートアップの人材強化のためのプログラムやトレーニングについての知見を得る。

### スタートアップコミュニティとアソシエーション

課題を検証し、提案された介入策について意見を得る。

### インキュベーター/アクセラレーター

能力開発に関する知見を得る。

## そうするには

マレーシアのスタートアップエコシステムロードマップ（2021-2030）研究を開発し、主要な痛点に対する全体的な介入を提供する。

エコシステム内の誰も置き去りにしない。

すべての人の利益のために、私たちのアプローチと方法論において包括的であること。

## 私たちの約束

したがって、このロードマップは、スタートアップとすべての関連するステークホルダーを我々の目標の中心に据えるという我々のコミットメントであり、それを含んでいる。

☑インパクトのある実行可能なイニシアティブの展開

5つのテーマ領域における16の主要な介入

☑全体的なステークホルダーとの関わりを通じて、生態系内のすべてのプレーヤーを適切に代表する。

4つの主要なステークホルダーグループ

☑測定・追跡される主な達成目標

3つのフェーズとそれぞれの成果

☑説明責任、チェックアンドバランスの規定  
このロードマップを所有し、その実施に責任を持つ1つの主要機関

☑時代の変化に合わせて形を変えていくコンテンツ

時代の変化に対応した俊敏で適応力のあるエコシステムへの道。まずは、最も重要な人々に耳を傾けた。

## 第二に、他の生態系から学んだこと

ロードマップを作成するにあたり、現在、世界のスタートアップエコシステムのトップ20のリストを独占している国々のベストプラクティスも研究した。

シリコンバレーは、スタートアップ産業を産み出し、世界で最も大きく成功したスタートアップから技術大手を生み出したといわれている。

シリコンバレーの成功は、いくつかの主要な強みに起因している[17] [18]。

- ・ 大企業とスタートアップの「デュアル・エコシステム」スタートアップが大企業に寄り添い、人的資本の供給源を増加させる。
- ・ 優秀な人材と専門知識
- ・ 戦略的なアライアンス
- ・ 富裕層投資家と資金調達機関の高密度化
- ・ 適応性のある規制と歓迎されるVC環境
- ・ 初期の政府の政策転換（1979年に雇用退職所得保障法の規制が緩和され、企業年金基金がベンチャーキャピタルに投資できるようになり、最終的には年金基金がベンチャーキャピタルの主要な資金提供者となったことなど）。

シリコンバレーやアメリカでは、一般的に失敗を恥とせず、イノベーションの文化が強い。

イギリスでは、欧州のフィンテック・ハブとしての成功には、政府の政策介入が欠かせない[19]。イギリスは、競争力の高いフィンテック新興企業の誕生を早める方法として、世界で初めて規制のサンドボックスを導入した国である。また、インキュベーターやアクセラレーターのホットスポットとしても台頭している。

シンガポールでは、政府の一貫した介入により、東南アジアおよびアジアの次の大きな技術ハブになることが期待されている。歓迎すべき規制政策から、競争力のあるスタートアップエコシステムを育成するための包括的かつ体系的なアプローチまで、現在、アジア初の419億リンギット（100億米ドル）相当のデカコーン、Grabを含む6社のユニコーンの本拠地となっている。[20] [21]また、若者にイノベーションを浸透させるためのプログラムを導入しており、外国からの投資や人材にも友好的である。

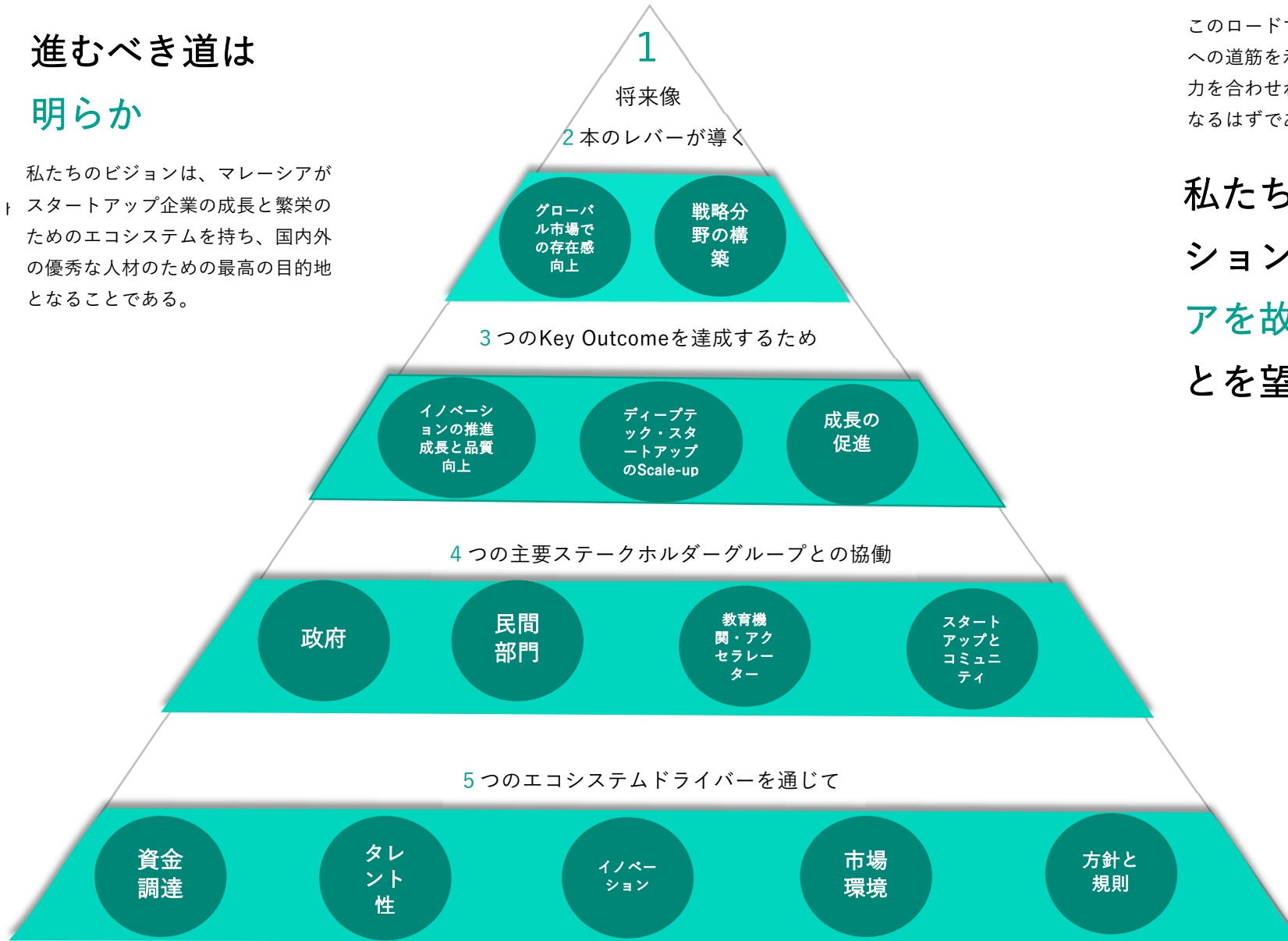
## 第三に、国の重要政策との整合性

SUPERは、スタートアップ企業が規模を拡大し成功を収めるための道筋を示し、そうすることで各省庁や関係者がここで説明した主要な国家政策の目標達成を支援することを目的としている。



# 進むべき道は 明らか

私たちのビジョンは、マレーシアがスタートアップ企業の成長と繁栄のためのエコシステムを持ち、国内外の優秀な人材のための最高の目的地となることである。



このロードマップは、私たちの目標への道筋を示すものであり、全員の力を合わせれば、忘れられない旅になるはずである。

私たちはイノベーションがマレーシアを故郷にすることを望んでいる。

# 1 将来像：2030年までに 世界のスタートアップエコシステム上位20社にランクイン

2020年、世界のスタートアップエコシステムは、約12.8兆リンギット（3兆米ドル）と評価された[22]。この数字は日々増加しており、ほとんどのG7経済圏の個別GDPを上回る価値がある。

世界の大企業トップ10のうち7社がテクノロジー関連であり、2019年には1兆2,000億リンギット（3,000億米ドル）近くのベンチャーキャピタル投資がスタートアップに向かった。[23]

Startup Genomeによると、マレーシアのスタートアップエコシステムは2021年に674億リンギット（161億米ドル）規模になると推定されている[24]。

この数字が本当に意味するものは何なのか？ COVID-19のパンデミックによって、世界が取り返しのつかないほど変わってしまった今、この数字はどのように重要なのだろうか。

重要である理由は2つある。

まず最も明白なのは、スタートアップが生み出す経済的価値である。

エコシステム内のスタートアップの数が増えれば、人材、大学、アクセラレーターなど、エコシステムに関連する経済コミュニティ全体もより大きな価値を生み出す。

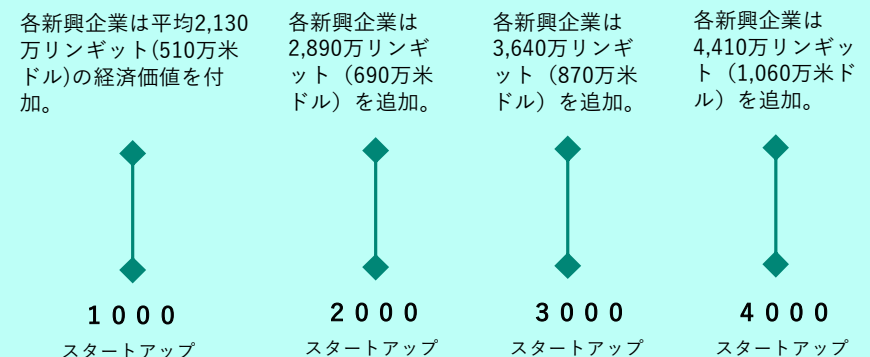
そのため、エコシステム内のスタートアップの数を維持することは、全体の経済価値を保護することにつながる。政策立案者はこのことを決して忘れてはならないと、スタートアップゲノムは述べている[25]。

スタートアップは、マレーシアの経済だけでなく、イノベーター、思想家、発明家の国としての精神を推進するゲームチェンジャーとなる可能性を秘めているからだ。この精神は、COVID-19の大流行がもたらした困難から私たちを救い、新たな雇用と収入を生み出し、私たちの回復の舵を切り、マレーシアを侮れない存在にすることであろう。

2030年には、世界のスタートアップエコシステムのトップ20にランクされ、インテグレーション・ステージで機能し、5,000社のスタートアップで賑わい、大部分が自立し、大きな成功を収めて、知識の移転と富を生み出す成熟したエコシステムになることを目標としている。

## スタートアップのエコシステムが大きくなれば、 より大きな経済価値が生まれる。

「産業クラスターの規模は、その全体的なパフォーマンスに大きく影響する」。エコシステムが大きくなればなるほど、各スタートアップの経済的インパクトも大きくなる。したがって、エコシステムが大きくなればなるほど、各スタートアップのパフォーマンスと平均価値は高くなる。



## 2つのキーレバー

さて、私たちが国家に求める生態系を確立したところで、「どのように」そこに到達するかに目を向けよう。  
私たちは、エコシステムを実現するために、2つの重要なレバーを特定した。

レベル1

商業分野でのスタートアップを成長させ、グローバル市場での存在感を高める



金融サービス  
フィンテック

ITサービス  
デジタルコンテンツ

ITサービス  
サイバーセキュリティ

グローバルな市場機会

キャッシュレス取引やデジタルバンキングに向けた消費者行動の変化[26]

2019年の世界のフィンテック市場規模は**5兆5,041億3,000万米ドル (2兆3,034億リングギット)**であった。

市場成長は、**年間平均成長率 (CAGR) 約23.5%**で加速すると予測

2019年の市場シェアは、アジア太平洋地域が**49.45%**を占める

企業の成長を促進するデジタルコンテンツの重要性が高まっている[27]

2020-2024年のデジタルコンテンツ市場規模は**5,198.3億米ドル (2,175.3億リングギット)**の潜在成長率

市場成長は**CAGR約10%**で加速すると予測

成長の**44%**はアジア太平洋地域からと予想

かつてないレベルでデータが流れる中、安全なデジタル社会の必要性がますます高まっている[28]

2028年までのサイバーセキュリティの市場規模は**4,183億米ドル (1,751億リングギット)**の見込み

サイバーセキュリティとデータガバナンスに関するリスクは、監査責任者と企業の取締役会の**最大の関心事**である

マレーシアの立場

マレーシアはフィンテックに強く、地域最大のイスラムFintech市場 マレーシアはイスラム金融業界の世界的リーダーであり、2019年の世界のスクーク発行シェアは48%とサウジアラビアの2倍を誇っている。

2020年2月に発行されたMDECの「イスラム・フィンテック・レポート」によると、2019年にマレーシアで活動したイスラム・フィンテック・プロバイダーは26社で、イギリス (19社)、アラブ首長国連邦 (16社)、インドネシア (12社)、アメリカ (10社) よりも高い水準に達している。

また、マレーシアは、2019年時点で一人当たりの電子決済取引が149.5件と、2015年の82.6件から81%増加し、イスラムFintechサービスプロバイダーも26社と、地域最大のイスラムFintech市場となっている。

マレーシアは、東南アジアにおけるデジタルコンテンツの生産と消費をリードしている。

COVID-19の大流行がマレーシアのデジタル消費を加速させFacebookとBain&Companyによる2020年の調査では、マレーシアは人口 (15歳以上) の83%という最も高いデジタル消費者の割合を記録し、地域の予測70%と比較している。

マレーシアの人々は、コンテンツを消費するだけでなく、制作も行っています。マレーシアは、アニメーションのIPでは東南アジアで第1位、世界のゲーム市場では第21位にランクされている。

マレーシアはサイバーセキュリティの課題に取り組む強さとイニシアティブを発揮し、「Global Cybersecurity Index 2020」で世界第5位にランクインしたことに重みを感じている。

グローバル・サイバーセキュリティ・インデックス (GCI) は、国のサイバーセキュリティへの取り組みを評価するもので、マレーシアは世界第5位、アジア太平洋地域では第2位にランクされた。

また、2018年の国際電気通信連合 (ITU) の「グローバル・サイバーセキュリティ指数」でも、世界8位、アジア太平洋地域2位と高い評価を得ている。これは、2017年に国家サイバーセキュリティ機関 (NACSA) が設立されたことにより、さらに強化された。



	ライフサイエンス	教育	農業	エネルギー
地域	バイオテクノロジー、製薬、医療技術などのライフサイエンスは、生活の質を向上させるための重要なソリューションである。	リモート学習への依存度が高まるにつれ、Edtechの重要性が増している。	IoT (Internet of Things) やその他のIR4.0技術の農業への応用が増加傾向にあり、食料安全保障の構築に大きな可能性がある。	クリーンエネルギーは、持続可能な開発と環境フットプリントの削減がより重視されるようになり、新たな分野として注目されている。
グローバルな市場機会	世界の医療産業は2018年に35.36兆リンギット (8.45兆米ドル)、世界の医療費は2022年には10兆米ドル以上に達すると予測されている[29]。  これは、マレーシアのヘルスケア企業にとって大きなチャンスとなる。	Edtech Digestの推計によると、2019年の教育テクノロジーの世界市場規模は3,197億リンギット (764億米ドル) で、2020年から2027年にかけてCAGR18.1%で成長すると予想されているようである [30] 。  在宅学習にテクノロジーを利用する学生や成人学習者が増えており、大きな新興分野として期待されている。	2018年の世界のスマート農業市場は約269億リンギット (64億5,000万米ドル) であり、2027年には年平均成長率13.09%で823億リンギット (196億米ドル) に達すると予測されている [31] 。	アライドマーケットリサーチによると、世界の再生可能エネルギー市場は、2020年に3兆6,000億リンギット (8,817億米ドル) となり、2030年には8兆2,900億リンギット (1兆9,800億米ドル) に達し、2021年から2030年の年平均成長率は8.4%と予測されている [32] 。
マレーシアの立場	ASEAN Briefingによると、マレーシアのヘルスケア市場は、ヘルスケアサービスの機会増加に伴い、2027年には1,257億リンギット (300億米ドル) になると予測されている。	マレーシアの教育市場は、オンラインプラットフォーム、新技術、拡張現実 (AR) を活用した新しいインタラクティブな教育モデルにより、2023年までに約419億リンギット (100億米ドル) に達すると予想されている。	農業部門は、GDPの7.1% (2019年) を占め、国の主要な雇用の担い手であり、経済貢献者でもある。	エネルギー、特にクリーンエネルギーは、マレーシア経済にとって成長のための重要なセクターであり、近年では同国のGDP全体の20%近くを占めている。

**この2つのキーレバーは、私たちのエコシステムの重要な構成要素である。**

そして、イノベーション国家としての成果を高め、アイデアの繁栄を可能にする重要なセクターを導く舞台となる。

# 1

革新的で質の高いスタートアップのプールを増加させる。

人材は活発なエコシステムの活力源であり、それなくしてエコシステムの成長はあり得ない。

このことを認識し、私たちは次の目標を掲げている。

- ☑2030年までに、アーリーステージの資金調達対GDP比を0.3%から0.4%にする。
- ☑2030年までに10,000人のコーダーを輩出。
- ☑2025年までに5,000社のスタートアップを擁する[33]。

この2つのレバーは、4つのステークホルダーグループの支援を受けて、5つのエコシステム・ドライバーに対する私たちの介入を形成する指針となる3つの重要な成果への道を示している。

## 3つの 主要成果

# 2

Deep Techスタートアップの成長によるスケールアップの加速

ディープテックとは、商業化や特許化の大きな可能性を秘めた科学や工学のブレークスルーを意味し、新興企業はより複雑な問題を解決するために製品を進化させることができる。一見ニッチにみえるかもしれないが、ディープテックの育成はエコシステムの強化につながり、急速に進化するテクノロジーの世界でスタートアップに競争力と優位性を与える。

そのため、私たちは次のような目標を掲げている。

- ☑2030年までに特許件数を10,000件に増やす。
- ☑GERD/GDPを3.5%増加させる[34]。

# 3

国内外のユニコーン企業の成長を促進

新興企業の評価額が41億9,000万リンギット(10億米ドル)に達するユニコーンの地位は、非常に切望されているが、単に評価額が素晴らしいということではない。ユニコーンは単に経済的な価値を提供するだけでなく、波及効果をもたらす可能性がある。インドだけでも、過去10年間に44社のユニコーンが4,440億リンギット(1,060億米ドル)以上の価値を生み出し、年間140万人以上の雇用を直接・間接的に生み出している[35]。

私たちは、ユニコーンの大きな可能性を認識し、以下を目指す。

- ☑2025年までに、グローバル・アントレプレナーシップ・インデックスにおいて、起業家能力のサブインデックスと柱となる価値観の分野でトップ25に入ること。
- ☑IMD世界競争力ランキングの「起業」部門でトップ20に入る。
- ☑2030年までに、グローバル・イノベーション・インデックス(GII)の「知識・技術アウトプット」の柱でトップ20に入る
- ☑2025年までに5つのローカルまたはホームグロウンのユニコーンを誘致する。

## 4 主要なステークホルダーグループ

スタートアップのエコシステム、そしてSUPERの成功は、すべての主要なステークホルダーの協調的な努力と、その中で提案された提言の実行にかかっている。

グローバル・スタートアップ・エコシステムのトップ20にランクされるというビジョンにおいて、政府と公共セクターの重要性は言い過ぎではありません。主要なステークホルダーの一人として、彼らはSUPERの原動力となっている。

このように政府はすべきである：

- ☑ ビジネスのしやすさを向上させる
- ☑ 質の高いスタートアップ企業の創出と成長を可能にする。
- ☑ 新しいトレンド、テクノロジー、新興企業に対して機敏で受容的な規制の枠組みを確立する。

- ☑ シードステージ（プロトタイプやPOC）にあるスタートアップに資金を集中させることで、技術導入のリスクを軽減し、イノベーションのリスクを軽減する。
- ☑ 民間企業の新興企業への投資を促進するメカニズムや規制を強化する。
- ☑ 政府のネットワークを活用し、新興企業が地域や国際的な機会にアクセスできるようにする。

企業（民間企業）とスタートアップのコラボレーションは、両者にとって非常に有益である[36]。スタートアップは企業の資金やリソースの恩恵を受け、顧客アクセスを得ることができ、企業は競合や破壊的状况に先んじるための革新を行い、スタートアップが提供する新しい技術にアクセスすることが可能になる。

- したがって、企業はそうすべきである：
- ☑ メンターシップ、市場アクセス、インフラ共有、ネットワーク（サプライヤーや顧客など）の活用などの分野で、イネーブラーとしてスタートアップのエコシステムに参加する。
  - ☑ 共同イノベーションまたはアウトソーシングイノベーションを通じて、新興企業の最初の顧客となる。

投資家は新興企業に資金を投入し、信頼と信用を置き、その規模と成功を加速させる手助けをする。その見返りとして、スタートアップは投資家に投資収益率（ROI）を提供する。

投資家ができること：

- ☑ マレーシアのスタートアップエコシステムへの民間セクターの投資を促進する。
- ☑ マレーシアのスタートアップエコシステムに対するエンジェル投資活動の増加
- ☑ 政府と連携し、誘致・促進活動を通じた投資環境の改善

その理由：

起業家精神と革新的な精神が開花する国は、経済的な成長だけでなく、発明と創造性というソフトスキルにおいても成長を遂げることができるのである。より多くの新規事業者が、マレーシアはアジア、そして世界でもトップクラスのスタートアップエコシステムであると認識すれば、私たちは大きな利益を得ることになるであろう。

政府

その理由：

時代の最先端に行くには、新しい技術の迅速な開発と破壊を予見する能力が必要である。投資家と新興企業の双方が協力することで、互いに利益を得ることができる。企業は新しい技術にいち早くアクセスでき、新興企業は自由に使えるリソースのプールを手に入れることができるのである。私たちは、特にフィンテックの分野で、この方法がうまく機能しているのを目にしてきた。銀行は金融系スタートアップと密接に連携して顧客向けの新商品を開発し、スタートアップは顧客とのネットワークを確保できる。一方、投資家は、スタートアップの成功から大きなROIを得る立場にある。

民間部門

<p>その理由： 技術教育と起業家の専門知識は、明日の教育環境の主要な原動力となるであろう。このシナリオに今日どう備えるかが、教育分野での競争力を左右する。</p>	<h2>教育機関・アクセラレーター</h2>	<h2>スタートアップ &amp; コミュニティ</h2>	<p>その理由： 協力することでより大きな成果が得られ、経験を共有することで落とし穴を防ぐことができる。新興企業はしばしば、自分たちだけでやっていかなければならないと思っているが、それは神話である。新興企業の活発で強固なコミュニティはネットワークを広げ、互いに学び合う機会をより多く創出する。</p>
<p>起業家精神や、起業の成長に必要な技術的スキルは、教室から始まることが多いものである。教育機関は、的を射たカリキュラムとイノベーション主導の環境を通じて、才能ある人材のプールを育成するうえで重要な役割を担っている。</p> <p>教育機関は以下のことが可能である。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☑ 大学で開発されたアイデアを商業化するために、新興企業向けの技術移転オフィス（TTO）を設置する。</li> <li>☑ 技術やビジネスの専門知識をもつ起業家を採用し、起業家育成プログラムを実施し、学生を指導する。</li> </ul> <p>教育はまた、以下のようなアクセラレーターやインキュベーターによって補完されるべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☑ 提携ネットワークを形成することにより、新興企業の拡大や地域的・国際的な市場アクセスの獲得を支援する。</li> <li>☑ マレーシアのスタートアップエコシステムの可能性について広く認知させ、エコシステム構築者の存在と活動を呼び込む。</li> </ul>		<p>新興企業は、同じ志を持つ創業者やイノベーターたちのコミュニティで成長する。そのため、起業家仲間やクリエイターからなる支援体制は非常に重要である[37]。</p> <p>スタートアップコミュニティには、以下のような特徴がある。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☑ 起業家のグループがアイデアやスタートアップのストーリーを共有し、つながりを確立し、失敗を正常化する場を形成する。</li> <li>☑ アクセラレーターと提携し、起業家が継続的に学習する機会を提供する。</li> </ul> <p>一方、新興企業には次のようなことが必要である。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☑ 国際的なスケラビリティを持つ、質の高いビジネスアイデアに注力すること。</li> <li>☑ 問題解決やニーズに対応するために、ディープテックなどの新しいテクノロジーを探求、革新、活用し、市場で検証すること</li> <li>☑ 知識と経験を通じて、ビジネスの回復力を高める</li> </ul>	

## 5つの主要なエコシステムドライバー

5つのエコシステムドライバーにまたがる以下の16の施策は、グローバルスタートアップエコシステムトップ20にランクインするというビジョンを達成するための足がかりとなることであろう。

# 1

## 資金調達

### 目標

2025年までに合計5社の地元企業または国産ユニコーンを誘致する

アーリーステージの資金がGDPに占める割合を、2021年の0.049%（6億9,130万リンギット、1億6,500万米ドル）から、2030年には0.3%から0.4%に引き上げる。

政府は、民間企業が補完的かつ協調的な資金源として機能するように、ライフサイクルのプレシード段階にある新興企業への資金提供に重点を移す必要がある。

中・後期段階の新興企業への民間投資を増やすことで、政府からの資金を超初期段階の新興企業に振り向けることが可能になる。具体的には、プロトタイプ、チャレンジングラント、POC資金などの形で、プレシードステージにあるスタートアップ企業に政府資金を提供することができる。

このように政府によるアーリーステージの資金調達にシフトすることで、ギャップを解消することができる。マレーシアのアーリーステージ資金（シードおよびシリーズA）は、2021年には6億9,130万リンギット（1億6,500万米ドル）となり、GDPへの貢献度はわずか0.049%に過ぎません[38]。

GSERのデータと一般に公開されているGDPに関する情報に基づく、世界のトップ20エコシステムにおけるアーリーステージ資金調達の対GDP比率は、0.1%から0.4%の間である。

アーリーステージの資金調達とその成長率は重要な指標の1つであり、エコシステムにおける民間部門の資金プールを増加させながら、政府が新興企業に資金を提供する方法を再優先する必要性を示す証拠が数多く存在する。

# 包括的な戦略： 新興企業への資金提供における民間セクターの参加拡大

## インターベンション 1

公的資金を概念実証の段階に再優先し、それ以降の段階での公的セクターの間接的な役割

フェーズ1

この介入において、公的セクターの資金提供は、その焦点を次のように転換することができる。

### a. プレシードおよび初期段階への直接的な資金提供アプローチ

イノベーションのリスクを軽減するために、関連する政府機関にプロトタイプやPOCへの資金提供に注力する権限を付与する。

### b. 後期段階の新興企業への資金提供における間接的アプローチ

マレーシアの新興企業への外国投資を誘致するために成功した国家的な資金提供プログラムを複製すること。例えば、Dana Penjana Kapitalプログラムは、外国人投資家に対して1:1のマッチング機能を有しており、2020年に当初の目標である12億リンギットを上回る15.7億リンギットの資金をプールしている[39]。これは、民間主導のファンド・オブ・ファンズ (FoF) 投資ストラクチャーに投資家が惹き付けられていることを表している。

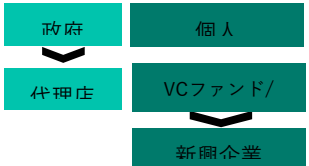
### 資金調達の仕組み案

アイデア段階の資金



現状を維持し、政府機関にプロトタイプ/概念実証のための資金提供に注力する権限を与え、イノベーションのリスクを軽減する努力をする。

アーリー、ミッド、レイトステージのファンド（間接的な）



政府がファンド・オブ・ファンズ (FoF) モデルを採用するか、VCファンドに直接投資して、民間部門の専門知識、業界知識、説明責任などを活用すること。

## インターベンション 2

より効率的で質の高い投資を誘致できるように、投資誘致の枠組みを見直す

フェーズ1-3

この介入は、現在の投資誘致の枠組みを以下のように改造する。

### a. ターゲットを絞った投資誘致・促進計画の策定

MIDAのウェブサイトからの情報によると、現在の投資促進計画は、主に製造業とサービス業に焦点をあてている。私たちは、ステークホルダーからのフィードバックを活用し、新興企業に特化した投資を誘致するための重点的な計画と戦略を策定する。

### b. 投資奨励策を再検討し、直接的で非裁量的、かつ新興企業や投資のライフサイクルの様々な段階に柔軟に対応できるようにする。

税制上の優遇措置、免除、控除など、外国人投資家を誘致するための既存の仕組みの有効性を見直す。利害関係者からのフィードバックは、エコシステムへの投資注入を容易にするために、(奨励措置の) 資格認定プロセスが簡単であることを保証するために取り入れられる。

## インターベンション 3

高成長スタートアップのディールフローを紹介するローンチパッドを設立する。

フェーズ1

この介入は、次のことにつながる。

### a. ディールフローに関する情報を集約したプラットフォーム

投資家にとって、ディールフローに関する情報は、スタートアップやスタートアップエコシステム、そして経済全般の健全性を判断するうえで非常に重要である。現在、これらのビジネス提案や投資ピッチがどの程度の割合で流れているのか、可視化されていないのが現状である。これは、投資家の信頼に影響する。エコシステムの投資家は、これらのディールフローをより可視化するためのネットワークを確立する必要がある。

### b. スタートアップのパフォーマンスの透明性を向上させるデータベース

新興企業の資金調達状況、最後に資金を調達した時期、革新的で新しいビジネスアイデアをもって地域のインキュベーターやアクセラレータープログラムを最近「卒業」したトップ新興企業など、透明性の高い情報を提供することで、投資家の信頼を高めることができる。また、テクノロジーの種類、産業、資金調達額、アクセラレータープログラムなどで検索できるようにする必要がある。

## 2

# タレント

### 目標

2025年までに合計5社の地元企業または国産ユニコーン誘致する。

2030年にコーダー数を10,000人に増やす

2025年までに、グローバル・アントレプレナーシップ・インデックスの起業家能力サブインデックスと柱価値において、2020年の44位から25位以内に入る。

スタートアップ企業数を2020年の800~1,200社から2025年には5,000社に増やす。

繁栄するスタートアップエコシステムの活力源は人材であり、それなくしてエコシステムは成り立たない。

私たちは、国内外の高度に熟練した技術者のパイプラインを継続的に育成するスタートアップエコシステムを必要としている。マレーシアには質の高い人材がいますが、スタートアップエコシステムにとって極めて重要な必要なテクニカル・スキルを彼らに身につけさせるには、まだやるべきことが残っている。また、失敗をオープンに共有し、正常化するための議論を促進することで、失敗への恐怖に対処し、恐れを知らないイノベーションを推進することも急務である。

私たちは、マレーシア人の基礎的な技術力と起業家精神に焦点をあてると同時に、失敗と成功の両方から学ぶことを促進する文化を根付かせるつもりである。そうすることで、新進気鋭のスタートアップ企業の視野が広がり、将来のより大きなチャレンジに備えることができるのである。

私たちは、技術的な才能の持続可能なパイプラインを構築したいと考えている。それは、新興企業に競争上の優位性をもたらす、ひいては、これらの技術的才能が技術教育者となり、長期的にエコシステムに利益をもたらすことができるようになるのである。スタートアップのエコシステムに外国人の才能を引きつけ、保持することは、エコシステムに必要な多様性と価値を付加する多くの人材プールを持つための鍵でもある。

## 包括的な戦略： 基礎的な技術力と起業家精神の構築

### インターベンション 4

フェーズ1-2

### 集中的な技術者育成プログラムの実施

この介入は、次のことに重点を置く。

a. スタートアップエコシステムに不可欠な技術・デジタルスキルの習得  
高等教育機関（HEI）の卒業生、技術職業教育訓練（TVET）の学生、起業家志望者を対象とした集中的な構造化プログラムを提供し、エコシステムのニーズとスキルのマッチングを確保する。これは、技術アカデミー、多国籍企業（MNC）、新興企業、プレミア・デジタル・テック機関（PDTI）の協力のもとで行われる。

b. エコシステムへの適切で質の高い人材の流入を促進する。

グローバルスタートアップエコシステムの重要な構成要素であるエコシステムの技術者要件を満たすために、既存のPDTIや、MDECが主導するデジタルメーカープログラム、デジタルメーカーハブなどの既存のプログラムを活用・構築する。

## インターベンション 5

創業者間で成功や失敗を共有するオープンなネットワークを構築し、学生にスタートアップで働く機会を提供する

フェーズ1-3

この介入は、以下の方法でオープンネットワークを作成する。

a. 潜在的な創業者やイノベーターが、新興企業で働く経験や失敗について学ぶことができるプラットフォームを提供する。

これにより、失敗を正常化し、失敗を学習経験として活用することで、レジリエントな考え方を身に付け、起業家精神を育成する。

b. 既存のプラットフォームを強化し、オープンな議論と継続的な学習を促進する。

MaGIC の Grill or Chill (GoC) と University Startup Challenge (USC) は、うまく機能している既存のプラットフォームであり、複製する必要がある。GoCは、スタートアップ企業が自社製品を展示し、スタートアップエコシステムの専門家から貴重なフィードバックを得るためのプラットフォームである。USCは、大学生が市場のニーズに基づいて深いソリューションを開発する方法を体験し、適切な起業家精神のツールやキャンパスを適用する方法を学び、メンターシップやアドバイザーセッションを通じて専門家から指導を受け、スタートアップエコシステムからネットワークと支援を求めるためのプラットフォームを提供する。

## インターベンション 6

外国人技術者の迅速な入国と積極的な定着のための特別ビザの承認促進

フェーズ1

この介入は、次のことに重点を置く。

a. 革新的で技術的なスキルを持つ人材にとって、マレーシアが魅力的な目的地となるようにする。

人材のための特別な入国レーンや、人材を確保するためのファストトラック・ビザを提供することで、現在の取り組みを強化する。提案するビザは、マレーシアの既存のビザに取って代わるものではなく、マレーシアでの就労や起業を希望する高度なスキルを持つ人材を惹きつけるための追加的な提供物である。

同時に、MDEC傘下の起業家人材パス・イニシアチブであるマレーシア・テック起業家プログラム (MTEP) など、既存のプログラムの強化にも取り組む。このプログラムを通じて、すでに130人以上の起業家がマレーシアから事業を運営している。マレーシアの雇用と経済成長に貢献する新興企業を持つ人材は、特別なビザ延長を検討することができる。

b. 価値の高い創業者や人材を積極的に追跡し、引き留めるためのモニタリング・メカニズムを採用する。

このモニタリング・メカニズムは、特定された人材の実績をデータベース化し、主管庁がビザの延長を通じて彼らを積極的に引き留めることを可能にするものである。これは、現在の起業家ビザの資格基準の精査と同時に行われます。現在、起業家ビザの資格基準は、私たちが誘致を目指すタイプの人材を評価するための厳格な評価基準を欠いている。



### 3

## イノベーション

### 目標

GERD/ GDPを2018年の  
1.04%から3.5%に引き上げる。

-----

特許件数を2020年の1,182件  
から2030年には10,000件に拡  
大する。

-----

2020年のスタートアップ企業  
数(800~1,200社)を2025年  
までに5,000社に増やす。

-----

グローバル・イノベーショ  
ン・インデックス(GII)にお  
いて、2020年の38位から、  
2030年までに知識・技術のアウ  
トプットで20位以内に入る。

アイデアと商業化の間には、ミッシング  
リンクがある。エコシステム内の新興企  
業は、IPの重要性、そしてIPがいかに発  
明を強固にし、投資家の信頼を高めるか  
を十分に認識していない。このように、  
アイデア段階では新興企業へのサポート  
が充実しているが、商業化への道筋はそ  
れほど明確ではなく、新興企業はしばし  
ば規模拡大の難しさを感じているのであ  
る。

そのため、私たちは商業化に特化し、急  
成長する分野を特定する必要があると認  
識している。その一つがディープテック  
であり、この分野での進歩は、新興企業  
にイノベーションの機会をもたらし、成  
長を加速させるであろう[40]。

ディープテック・スタートアップが成功  
するためには、技術的なブレークスル  
ー、研究能力、そして具体的なIP権利が  
鍵となる。世界的にディープテックへの  
投資が拡大する中、ディープテック・ス  
タートアップが次世代のユニコーンを牽  
引していくことを想定している。

これらの介入は、ディープテック・ソリ  
ューションと最先端のビジネスモデルを  
生み出すことができる、イノベーション  
と知識のオープンフローを生み出すであ  
らう。提案する戦略は、ディープテック  
・イノベーションを市場価値へと導く  
ことに焦点をあて、強化されたプログラ  
ムとエコシステムのすべての関係者の関  
与を通じて、商業化への明確な道筋を提  
供することである。

## 包括的な戦略： ディープテック・イノベーションを市場価値へ導く

### インターベンション 7

#### 企業主導のディープテック・スタートアッ プ・インキュベーションプログラムの強化

フェーズ1-

この介入は、次のことに重点を置く。

##### a. 全国のディープテック・スタートアップの特定、促進、指導

この意図は、研究開発の初期段階で技術関連のアイデアをもつ起業家を  
支援することで、プロジェクトのリスクを軽減し、技術的アイデアの実  
現可能性を証明するための専門知識を提供することである。

##### b. ディープテック・スタートアップを対象とした既存プログラムの構築 と強化

MaGICによるバーチャル・ディープテック・ブートキャンプなど、既存  
のプログラムを強化する。このプログラムは、技術系創業者に、創意に  
富んだ実行可能なビジネスソリューションのアイデアを深く掘り下げ、  
商業化に適した最小限の製品(MVP)を生み出す機会を提供するもので  
ある。

##### c. 研究開発からの商業的応用を拡大し、特に主要な注力分野でディ ープテックに関する特許を増やすことで、ディープテック・スタートア ップを加速させる。

10-10MySTIEフレームワークで特定されたテクノロジーイネーブラーに  
基づき、農業、教育、ライフサイエンス、エネルギーなどの戦略的セク  
ターの開発に注力する(Key Leversに準ずる)。

## インターベンション 8

### フェーズ1-3

### 「リバースピッチ」アプローチにより、スタートアップや企業との研究開発型知的財産の事業化を促進

この介入は、次のことに重点を置く。

a. 研究に基づく知的財産の商業化のための明確な道筋を提供し、研究者、新興企業、企業体間の協力関係を強化する。

研究段階の製品やソリューションを商業化するためには、まだミッシングリンクがあり、ここで「リバースピッチ」アプローチが機会を生み出す可能性がある。

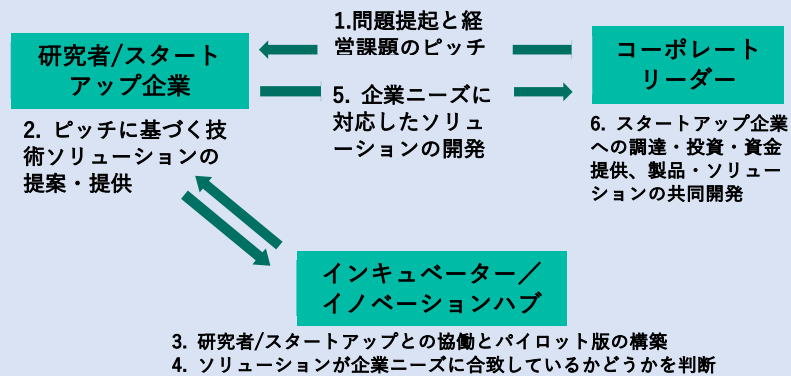
ここでは、研究者が潜在的なパートナーに技術やソリューションを売り込むのではなく、企業のトップが研究者に問題提起やイノベーションのニーズを提示するのである。

企業が必要とするソリューションに焦点をあて、新しい市場の創造というビジネスの現実に目を向けながら、それを前進させることができるのである。

「リバースピッチ」は、企業が研究者や新興企業に問題を投げかけるもので、まだ十分に検討されていないアプローチである。

b. 商業化を促進するための既存プログラム活用

MDECによるIPHatchチャレンジは、ノキア、パナソニック、リコーなどの特許所有者が、新興企業や起業家からの受賞事業提案に特許を提供する、地域のオープンイノベーションの挑戦であり、我々は既存のプログラムを活用する。一方、Cradle FundによるMYHackathonは、特定の「テーマ」とそれに沿った「問題提起」によって、1つのイベントから最も多様なソリューションを引き出す、全国規模のハッカソンシリーズである。



## インターベンション 9

### フェーズ1-2

### 高等教育機関の政策強化による研究型ベンチャー企業のスピンオフの活発化

この介入は、以下を通じて、IP登録件数を増加させることを目的とする。

a. 高等教育機関における知的財産の商業化に関する現行政策の見直し

これにより、より多くの研究成果をビジネスソリューションに転換するための構造、予測可能性、適切な環境が提供される。明確で戦略的な方向性、目標、目的を持った包括的な起業家精神エコシステムを支援し、大学が研究成果に対する起業活動をより促進し、研究ベースのスタートアップエコシステムを促進することができるようになる。

b. 高等教育機関における知的財産の商業化政策の合理化

研究開発の商業化プロセスは官僚的であり、潜在的な共同研究機会に迅速に対応する必要のある研究者の足かせとなることがある。収集したフィードバックによると、大学の商業化政策は厳しく、しばしば断片的であることが判明した。そのため、高等教育機関のための起業家精神行動計画（EAP-HEIs 2021-2025）は、この介入を実行するための重要なイニシアティブであり、継続的な改善プロセスを伴うことになる。

## 4

# 政策・規制

### 目標

2025年までに合計5つの地元企業または国産ユニコーンを誘致する。

IMD世界競争力ランキングの「起業」部門において、2020年の52位からトップ20にランクアップ

2025年までにスタートアップ企業数を5,000社に増やす  
(2020年時点では800~1,200社と推定)

マレーシアは、ビジネスが成長するための肥沃な環境づくりで長い道のりを歩んできた。そして、競争力を維持し、この上昇気流を継続することが極めて重要である。私たちは、エコシステムの担い手が迅速に設立、運営、投資、資金調達を行えるような、新興企業に優しい政策によるエコシステムを構築する必要がある。

この戦略では、政策と規制の状況を明確にすることを提案している。

成功要因としては、規制が変化し、ポストサンドボックス環境に適應するための道筋を作ることで、イノベーションと破壊に対する規制の対応を改善することが挙げられる。スタートアップに関係するすべてのものを一元管理し、情報や知識に平等にアクセスできるリポジトリは、エコシステムの魅力に拍車をかける。すべてのエコシステム・プレーヤーは、マレーシアをグローバル・スタートアップ・ハブとして位置づけ、ブランド化するために、確固たる献身的なサポートを提供する必要がある。

## 包括的な戦略： 政策や規制の状況を把握するための明確な情報を提供する

### インターベンション 10

#### エコシステムをナビゲートするためのファシリテーションサービスとスタートアップのた

#### フェーズ1

この介入は、以下の点に着目して、スタートアップのための情報を合理化しようとするものである。

a. マレーシアの新興企業のプロセスを容易にするエンド・ツー・エンドのファシリテーターを設立する。

エコシステム内の新興企業の開発を管理するフォーカルポイントとしてのクレイドル基金は、断片的な情報ネットワークのリソースを組み合わせ、マレーシアの新興企業エコシステムをナビゲートするためのアドバイスを獲得するための企業の単一の窓口となる。これにより、新興企業に関連する省庁間の情報を統合し、現在エコシステムに存在しないプロセスやサービスを容易にし、10-10MySTIEフレームワークで特定されたテクノロジーイネーブラーに導かれる。

b. データを収集し、エコシステムのモニタリングと評価の枠組みを採用することで、情報に基づいた意思決定と継続的なアジリティを促進する。

新興企業に関する既存のデータは断片的である。そのため、フォーカルポイント（ガバナンス体制参照）は、スタートアップの数（毎年新規スタートアップの数、どのカテゴリーに分類されるか、どの技術アプリケーションが使用されているか、中小企業によるスタートアップの割合、スタートアップの5年後の生存率など）に関するデータ、および創業者や人材プール（STEM卒業生数、STEM卒業生のスタートアップ創業者割合など）に関するデータの収集と照合も担当することになる。

## インターベンション 11

### フェーズ1

ナショナル・テクノロジー & イノベーション・サンドボックス(NTIS)を通じて、新興企業に優しい規制の道を強化する。

NTISはすでに初期の成功を収めているが、この介入は次のことを目的としている。

#### a. NTISイニシアティブの強化・充実

NTISは、新興企業の発明やソリューション、製品を、緩和された規制条件の下でテストすることができる環境を提供する。また、NTISは、政府の規制当局、機関、省庁の関与を促進するための支援も行っている。しかし、新興企業が事業規模を拡大するためには、規制当局の承認に至る道筋を改善する必要があります。例えば、NTISの申請者が全州で活動できるようにするためには、州レベルの規制当局もNTISを承認する必要がある。

#### b. NTISを「卒業」した新興企業の継続性を確保する。

サンドボックス申請者の継続性と自由な成長を確保するためには、サンドボックス期間終了後の恒久的な規制変更への道筋を作ることが必要である。

## インターベンション 12

### フェーズ2-3

マレーシアをグローバルスタートアップハブとしてブランディングするための目標、および協調的な取り組み

この介入は以下のように作用する。

#### a. マレーシアのエコシステムをグローバルスタートアップハブとして位置づけ、ブランド化する。

マレーシアの省庁、国境を越えた投資機関、新興企業コミュニティ、国際的な投資家が協力して、エコシステムのための成功した「ブランド」を作り、国内外のプラットフォームでエコシステムのプログラムとイニシアティブを紹介する。これは、マレーシアがスタートアップ企業の起業、成長、撤退を目指す上で最初の選択肢となるよう、的を絞って協調していくものである。

#### b. 現在進行中の「ブランディング」イニシアティブを強化し、より明確で合理的なメッセージを発信する。

既存のイニシアティブを強化し、その成功を再現するために細心の注意が払われる。既存のイニシアティブには、テクノロジーとイノベーションに関する将来の可能性についてMaGICが毎年開催するE-Nation conferenceや、ASEANのデジタル経済のハブとしてマレーシアを位置づけるMDECによるHeart of Digital ASEANなどがある。

## 5 市場環境

### 目標

2025年までに合計5つの地元企業または国産ユニコーンを誘致する。

グローバル・イノベーション・インデックス（GII）において、2020年の38位から2030年までに知識・技術のアウトプットでトップ20に入る。

2025年までにスタートアップ企業数を現在の800~1,200社から5,000社に増やす。

特許件数を2020年の1,182件から2030年には10,000件に増やす。

スタートアップの特徴のひとつは、急速にスケールする能力である。マレーシアには3,200万人の人口がいるが、国内市場だけでは、新興企業が真に規模を拡大し、ユニコーンの地位を獲得するには十分ではない。そのため、国内のスタートアップは、最初から海外市場に進出し、拡張することができるグローバルなマインドセットを持つ必要がある。

私たちは、民間企業やアクセラレーター、インキュベーターに支えられた、グローバルにつながるローカルエコシステムを目指している。提案する戦略は、より大きな形のつながりを可能にする機会を創出することに焦点をあてることである。これは、イノベーション・アライアンスの国際的なネットワークを構築し、テクノロジー・コマーシャル・アクセラレータ（TCA）を活用して、新興企業の海外市場への成長と拡大を支援することで実現できる。

一方、新興企業の最初の顧客として政府を紹介することは、新興企業の市場認知度を高めるのに役立つ。また、スノーアイコンを育成することに焦点をあてたプログラムは、マレーシアの新興企業が待望のユニコーンの地位を獲得するのに役立つであろう。

包括的な戦略：  
地元、地域、そして世界とのつながりを深める機会を開く。

### インターベンション 13

#### 民間アクセラレーターによる MY-Unicornスケールアッププログラムの設立

フェーズ1-3

この介入は、次のことに重点を置く。

##### a. ターゲット支援によるユニコーンの創出

MY-Unicornスケールアッププログラムを設立し、中・後期段階にある新興企業のプロモーション、ブランディング、メディア露出、ネットワークや顧客へのアクセスのための民間大企業とのコラボレーションを支援する。また、メンター（技術、ビジネス、法律、マーケティングなどの専門家）へのアクセスを提供し、グローバルおよび地域の投資家とのコネクションを構築し、市場拡大を支援する。

##### b. 既存のスケールアッププログラムの成功事例を再現する

MaGICのグローバルアクセラレータープログラム（GAP）など、既存のスケールアッププログラムの成功事例を再現するよう取り組む。GAPの参加者は、民間のアクセラレーターから、既存の企業とのカスタマイズされたコーチングセッションを得るために派遣される。スケールアップ・マレーシアは、「ペガサス」と呼ばれる新興企業の支援に焦点をあてたアクセラレータープログラムで、高成長のポートフォリオを持ち、収益化への道が明確で、地域市場の拡大を目指す企業である。

## インターベンション 14

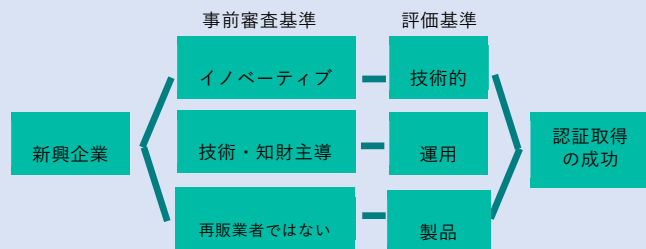
### スタートアップ調達プログラムの確立

フェーズ1-3

この介入は：

#### a. 新興企業に優しい政府調達モデルの開発

社会的企業からの調達を試験的に行ったPPISK (Perolehan Impak Sosial Kerajaan) プログラムのような、より新興企業に優しい政府調達モデルは、新興企業だけでなく政府にも利益をもたらすであろう。この介入は、技術系創業者の支援により、公共サービスにおけるイノベーション、創意工夫、生産性を促進する機会を提供するものです。新興企業は、従来の企業よりもはるかに速いスピードで革新的なソリューションを提案し、問題を解決することができる。また、政府の製品やサービスの効率を高めるソリューションを共同開発することもでき、政府が革新と効率において一歩先を行くことを保証する。



## インターベンション 15

### パートナーシップとコラボレーションを促進するグローバルアライアンスプログラムの形成

フェーズ1-3

この介入によって形成されたグローバルアライアンスプログラムは、次のようになる：

#### a. 新興企業やその他のエコシステム・プレイヤーのための国境を越えたコラボレーション、コネクティビティ、市場アクセスの促進

現地の新興企業にとって、地域市場やグローバル市場への露出やアクセスを増やすことは本当に必要なことである。ベンチマークとなる国々の優れた事例から多くのことを学ぶことができ、他の高成長・高業績のエコシステムとネットワークを構築し、提携を結ぶ機会もあるだろう。このような提携はまた、マレーシアのスタートアップエコシステムと世界中の他のイノベーション・ハブとのつながりを強化する。

## インターベンション 16

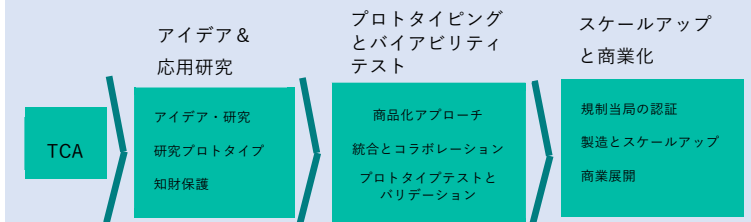
### スタートアップエコシステムを担うイノベーションハブとして Technology Commercialisation Accelerator (TCA) を活用する。

フェーズ1-3

この介入は、以下を目的としている：

#### a. 接続されたエコシステムを形成するハブとしてTCAを活用し、市場へのイノベーションを加速させ、統合された最先端施設を提供する。

TCAは、研究開発製品・サービスの商業化を促進し、加速するためのプラットフォームとなる。研究開発の商業化は、学术界、産業界、政府、社会の積極的な介入と参加により、3つのプロセスを通じて加速される。



# 10 クイックウィン

クイックウィン介入とは、より早く、より簡単に実施でき、短期間で高い効果を生み出す解決策と定義することができる。

I1

公的資金をPOCの段階に再優先し、それ以降の段階には間接的な役割を強化する

I3

国内外の投資家を対象に、高成長新興企業のデールフローを紹介するローンチパッドを設立する

I4

技術系大学、多国籍企業、新興企業、PDTIの連携による技術系人材集中プログラムの開催

I5

創業者と大学生が成功・失敗を共有するオープンなネットワークを作成

I6

外国人技術者の迅速な入国と積極的な定着のため、特別ビザの認可を加速する

I10

エコシステムをナビゲートするためのファシリテーションサービスとスタートアップのための単一の情報ポータルを確立する

I11

国家技術革新サンドボックス（NTIS）を通じて、新興企業にとって友好的な規制の道を強化する

I12

マレーシアをグローバル・スタートアップ・ハブとしてブランディングするための目標および協調的な取り組み

I14

スタートアップ調達プログラムの実施

I16

TCAをイノベーションのハブとして活用し、スタートアップエコシステムのプレイヤーにサービスを提供する

# 6

## 重要な介入

重要な介入とは、実施に大きな労力を必要とし、長期的に影響が見られるものである。

I2

より効率的で質の高い投資を誘致できるよう、投資誘致の枠組みを見直す

I7

企業主導のディープテック・スタートアップ・インキュベーション・プログラムの強化

I8

公的研究・大学の知財を事業化する

I9

高等教育機関の政策強化による研究型ベンチャー企業のスピノフの活発化

I13

民間アクセラレーターが推進するMY-Unicornスケールアッププログラム

I15

国内外のパートナーシップとコラボレーションを促進するグローバルアライアンスプログラムの形成

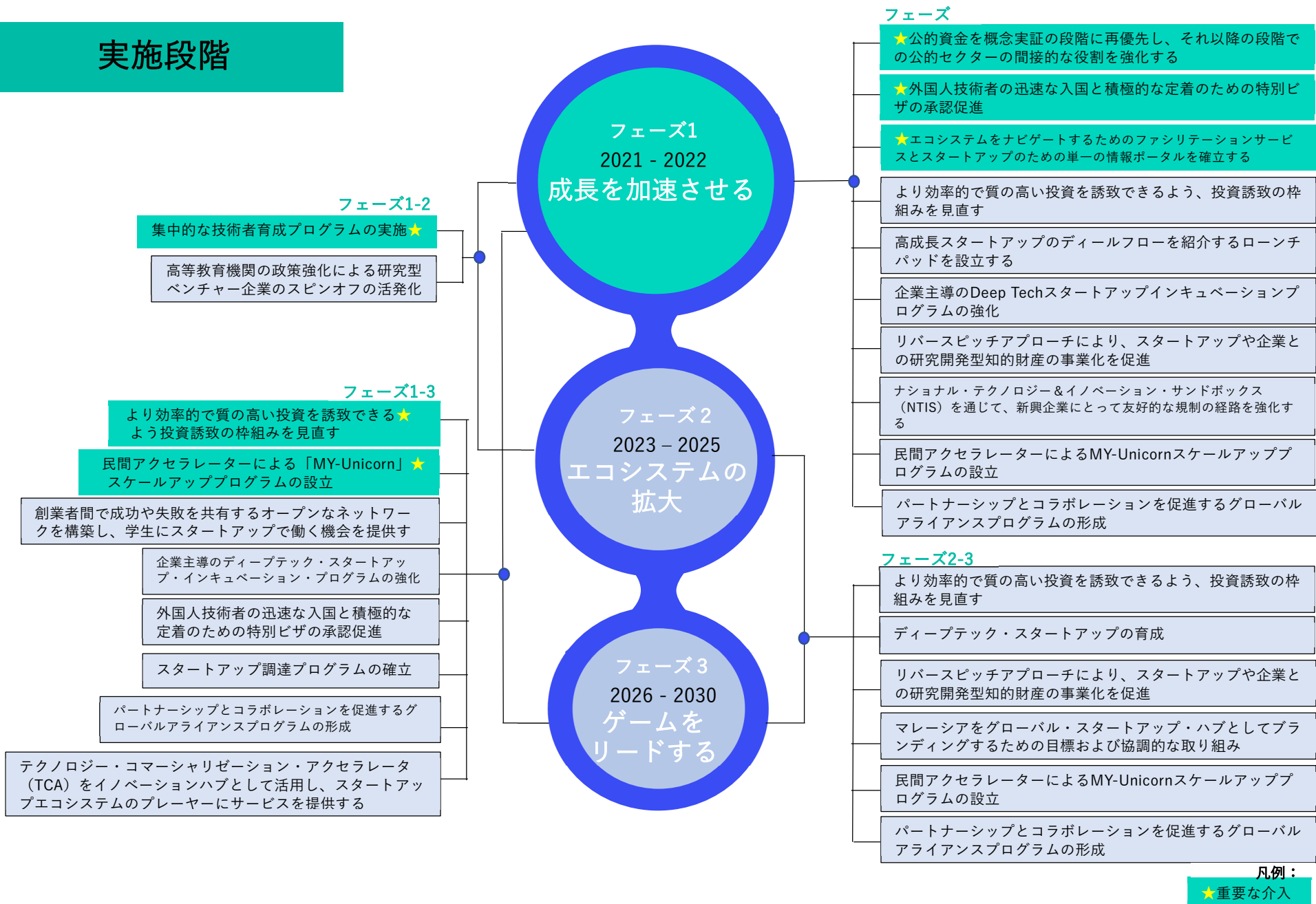
# 私達のインパクト・パスウェイ

## ロードマップのインパクト・パスウェイ図解



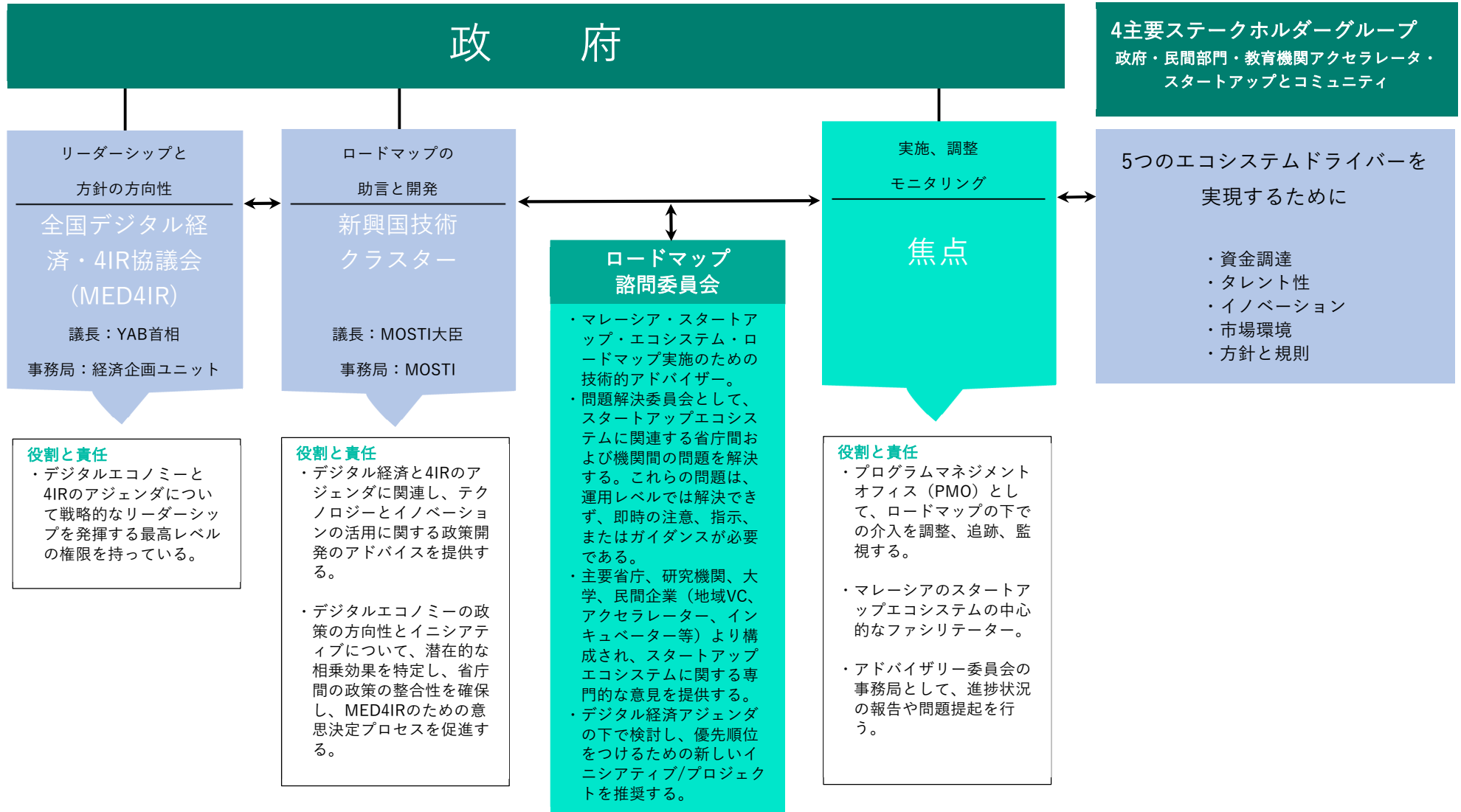


# 実施段階



# ガバナンス体制

ロードマップの実施には、あらゆるレベルの人々の協力が必要であり、役割と責任を明確にしたガバナンスの仕組みが成功への鍵となる。



# 継続的改善プロセス

ガバナンスプロセスの一環として、継続的な改善を確実にするために、実施と学習のプロセスによってロードマップに新たな発見と調整を織り込んでいくクローズドループアプローチが必要である。

## 開始時期

- 1 合意されたKPI（マイルストーン、測定可能な成果）のセットで、介入の所有権を形式化し、それらを確認すること
- 2 フォーカルポイントは、以下の観点からモニタリング・メカニズムを構築する。
  - ・会議プラットフォーム
  - ・進捗状況把握のためのデジタルツール
  - ・報告頻度

## デリバリー

- 3 マレーシア・スタートアップ・エコシステム・ロードマップ（2021-2030）の戦略的コミュニケーションプランを提供するフォーカルポイント
- 4 セルフアセスメント方式による成果物の証明のための介入

## レビューとモニター

- 5 ロードマップの実施状況について報告し、省庁横断的な関与が必要な問題を提起するフォーカルポイント
- 6 フォーカルポイントと介入リーダーとの間で月1回調整会議を開催し、実施上の課題のトラブルシューティングと行動の効率化を図る
- 7 ロードマップのパフォーマンスに関する独立したレビューを実施するフォーカルポイント

## 巻末資料

[1] スタートアップゲノム。(2020). グローバルスタートアップエコシステムレポート2020 (GSER2020) から取得。

<https://startupgenome.com/reports/gser2020>

[2] クレイドル基金&ヘルプ大学。(2016). スタートアップエコシステムにおける価値創造：クレイドル投資プログラムの影響。 から取得。

<https://www.cradle.com.my/wp-content/uploads/2018/11/Value%20Creation%20in%20Start-up%20Ecosystem%20-%20Impact%20Study%20of%20the%20Cradle%20Investment%20Programme.pdf>

[3] 財務省 ベンチャーキャピタル企業 (MVCC) ランドスケープ評価調査 (2016)。

[4] IMD世界競争力センター。(2020 & 2016). IMD世界競争力ランキング2016 & IMD世界競争力ランキング2020.

[5] グローバル・アントレプレナーシップ&ディベロップメント・インスティテュート。(2020). デジタル・プラットフォーム・エコノミー・インデックス2020.

[6] グローバル・アントレプレナーシップ研究会。(2018). グローバル・アントレプレナーシップ・モニター - エコノミー・プロファイル: マレーシア。 から取得。

<https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/malaysia-86>

[7] OECD。(2019). PISA 2018 Results (Volume 111), Chapter 13: Students' self-efficacy and fear of failure. から取得。

<https://www.oecd-ilibrary.org/sites/2f9d3124-en/index.html?itemId=/content/component/2f9d3124-en>

[8] 世界銀行。(2020). 公的研究機関の有効性の評価：マレーシアにおける知識の連携と技術移転の促進。 World Bank, Kuala Lumpur. © World Bank. より取得。

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34612> ライセンス：CC BY 3.0 IGO.

[9] コーネル大学、INSEAD、WIPO (2020). グローバル・イノベーション・インデックス2020: 誰がイノベーションをファイナンスするのか? Ithaca, Fontainebleau, andジュネーブ。 から取得。

[https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2020.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf)

[10] コーネル大学、INSEAD、WIPO (2020). グローバル・イノベーション・インデックス2020: 誰がイノベーションをファイナンスするのか? Ithaca, Fontainebleau, andジュネーブ から取得。

[https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2020.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf)

[11] コーネル大学、INSEAD、WIPO (2020). グローバル・イノベーション・インデックス2020: 誰がイノベーションをファイナンスするのか? Ithaca, Fontainebleau, andジュネーブ から取得。

[https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2020.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf)

[12] コーネル大学、INSEAD、WIPO (2020). グローバル・イノベーション・インデックス2020: 誰がイノベーションをファイナンスするのか? Ithaca, Fontainebleau, andジュネーブ から取得。

[https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2020.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf)

- [13] マレーシア・スタートアップ・エコシステム・ロードマップ (2021-2030) 調査 (2021)。
- [14] トラックスン. (2019年6月)の記事。マレーシアのアクセラレーター&インキュベーター. から取得。  
<https://tracxn.com/d/investor-lists/Accelerators-&-Incubators-in-Malaysia>
- [15] Malaysia Startup Ecosystem Roadmap (2021-2030) Study (2021年)。
- [16] OECD. (2019). ガバメント・アット・ア・グランス2019. 公共調達規模. から取得。  
<https://www.oecd-ilibrary.org/sites/fc0c31c5-en/index.html?itemId=/content/component/fc0c31c5-en>
- [17] 榎田賢治. (2016年1月). シリコンバレー・エコシステムの戦略的概観: シリコンバレーを効果的に「活用」するために. スタンフォード大学. から取得。  
[https://fsi-live.s3.us-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/strategic\\_overview\\_of\\_sv\\_ecosystems.pdf](https://fsi-live.s3.us-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/strategic_overview_of_sv_ecosystems.pdf)
- [18] スタートアップゲノム. (2020). グローバル・スタートアップ・エコシステム・レポート2020 (GSER 2020) . から取得。  
<https://startupgenome.com/reports/gser2020>
- [19] テック・ネイション. (2021). これからのイギリスのテックビルド: Tech Nation Report 2021. から取得。  
<https://technation.io/report2021/#take-the-tour>
- [20] スタートアップSG. (2021). から取得。  
<https://www.startupsg.gov.sg/directory>
- [21] SGIInnovate (2021). から取得。  
<https://www.sginnovate.com/>
- [22] スタートアップゲノム (2020). グローバルスタートアップエコシステムレポート2020 (GSER2020)。グローバル・スタートアップ・エコノミーの現状. から取得。  
<https://startupgenome.com/article/state-of-the-global-startup-economy>
- [23] スタートアップゲノム. (2020). グローバルスタートアップエコシステムレポート2020 (GSER2020)。グローバル・スタートアップ・エコノミーの現状. から取得。  
<https://startupgenome.com/article/state-of-the-global-startup-economy>
- [24] スタートアップゲノム. (2021). グローバル・スタートアップ・エコシステム・レポート2021 (GSER 2021) : Asia Insights & Rankings. から取得。  
<https://startupgenome.com/reports/gser2021>
- [25] スタートアップゲノム (2020). グローバルスタートアップエコシステムレポート2020 (GSER2020)。スタートアップを救え: 政策を使ってポストクライシス経済をキックスタートさせる。2021年7月31日、以下より取得。  
<https://startupgenome.com/article/save-your-startups-using-policy-to-kick-start-post-crisis-economy>
- [26] Malaysia Startup Ecosystem Roadmap (2021-2030) Study (2021年)。
- [27] Malaysia Startup Ecosystem Roadmap (2021-2030) Study (2021年)。

- [28] マレーシアスタートアップエコシステムロードマップ(2021-2030)調査(2021).  
[29] 政策提言。(2021). 世界のヘルスケア市場. から取得。  
[https://www.hidglobal.com/doclib/files/resource\\_files/eat-global-healthcare-market-ig-en.pdf](https://www.hidglobal.com/doclib/files/resource_files/eat-global-healthcare-market-ig-en.pdf)
- [30] EdTech Digest. (2020年11月). EdTechの市場規模2016-2027年. から取得。  
<https://www.edtechdigest.com/2020/11/19/edtech-market-size-2016-2027/>
- [31] Facts and Factors. (2019年11月). スマート農業の市場 農業タイプ別. から取得。  
<https://www.fnfresearch.com/smart-agriculture-market-by-agriculture-typeprecision-farming-213>
- [32] アライドマーケットリサーチ (2021年9月). 再生可能エネルギー市場の展望 - 2030年. から取得。  
<https://www.alliedmarketresearch.com/renewable-energy-market>
- [33] Malaysia Digital Economy Blueprint. (2021). 2021年  
<https://www.epu.gov.my/sites/default/files/2021-02/malaysia-digital-economy-blueprint.pdf>
- [34] 科学・技術・イノベーションに関する国家政策2021-2030 (DSTIN) . (2020). より取得。  
[https://www.mosti.gov.my/en/dasar/#flipbook-df\\_54922/1/](https://www.mosti.gov.my/en/dasar/#flipbook-df_54922/1/)
- [35] Mathur, N. (2021年2月). 44のスタートアップ・ユニコーンが1,060億ドルの価値を生み出した。2021年7月31日、以下より取得。  
<https://www.livemint.com/companies/start-ups/44-startup-unicorns-created-106-billion-invalue-11614000726202.html>
- [36] Brown, S. Henz, T. Sibanda, T. Wang, M. (2021年5月). 企業とスタートアップ企業のコラボレーション。大企業と中小企業が手を組んだときに、相互の利益が持続する確率を高める方法。2021年7月22日、以下より取得。  
<https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/collaborations-between-corporates-and-start-ups>
- [37] Chappell, W. (2020年8月4日). テック系スタートアップの成功にコミュニティが不可欠な理由。アントレプレナー・アジアパシフィック. から取得。  
<https://www.entrepreneur.com/article/354197>
- [38] スタートアップゲノム. (2021). グローバルスタートアップエコシステムレポート2021 (GSER 2021) : Asia Insights & Rankings. から取得。  
<https://startupgenome.com/reports/gser2021>
- [39] ペンジャナ・カピタル (2020年12月14日)に掲載された、メディアリリース: 海外のベンチャーキャピタルファンドマネージャー8社と現地パートナーがマレーシアの新興企業に最大15.7億リングットを投資. から取得。  
<http://www.penjanakapital.com.my/index.php/newsroom/2/mediarelease/media-release-14-december-2020>
- [40] スタートアップゲノム. (2019). グローバル・スタートアップ・エコシステム・レポート2019 (GSER 2019) . から取得。  
<https://startupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-2019>

## 書誌情報

アライドマーケットリサーチ. (2021年9月). 再生可能エネルギー市場の展望 - 2030年. から取得。  
<https://www.alliedmarketresearch.com/renewable-energy-market>

ベイン・アンド・カンパニー、Facebook. (2020年8月). Digital Consumers of Tomorrow, Here Today. から取得。  
[https://www.bain.com/globalassets/noindex/2020/facebook\\_and\\_bain\\_and\\_company\\_report\\_digital\\_consumers\\_of\\_tomorrow\\_here\\_today.pdf](https://www.bain.com/globalassets/noindex/2020/facebook_and_bain_and_company_report_digital_consumers_of_tomorrow_here_today.pdf)

ボルドリッジ、R.&カリー、B. (2021). スタートアップとは何か？から2021年7月18日に取得。  
<https://www.forbes.com/advisor/investing/what-is-a-startup>

ブラウン・S・ヘンツ・T・シバンダ・T・ワン・M. (2021年5月). 企業とスタートアップのコラボレーション。大企業と中小企業が手を組んだとき、相互の利益が持続する確率を高める方法。2021年7月22日、以下より取得。  
<https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/collaborations-between-corporates-and-start-ups>

チェント・ベンチャーズ (2021年3月)の記事。東南アジアのテック投資2020. から取得。  
<https://www.cento.vc/southeast-asia-tech-investment-report-full-year-2020/>

チャペル、W. (2020年8月4日). テック・スタートアップの成功にコミュニティが不可欠な理由.アントレプレナー・アジアパシフィック. から取得。  
<https://www.entrepreneur.com/article/354197>

コーネル大学、INSEAD、WIPO (2020). The Global Innovation Index 2020: 誰がイノベーションをファイナンスするのか？Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. から取得。  
[https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2020.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf)

クレイドル基金&ヘルプ大学。(2016). スタートアップのエコシステムにおける価値創造。ゆりかご投資プログラムのインパクト。から取得。  
<https://www.cradle.com.my/wpcontent/uploads/2018/11/Value%20Creation%20in%20Startup%20Ecosystem%20Impact%20Study%20of%20the%20Cradle%20Investment%20Programme.pdf>

エドテック・ダイジェスト。(2020年11月掲載)。EdTech市場規模2016-2027年. から取得。  
<https://www.edtechdigest.com/2020/11/19/edtech-market-size-2016-2027/>

事実と要因。(2019年11月発表)。スマートアグリ市場 農業タイプ別. から取得。  
<https://www.fnfresearch.com/smart-agriculture-market-by-agriculture-typeprecision-farming-213>

フェタルヴェロ、N. (2020). 偉大さの素質。マレーシアがトップクラスのスタートアップエコシステムになるには。2021年8月2日、以下より取得。  
<https://www.techinasia.com/makings-greatness-malaysia-toptier-startup-ecosystem>

フォンタネッリ、A. (2020年8月14日). スタートアップとは何か？2021年8月1日、以下より取得。  
<https://www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-a-startup.asp>

グローバル・アントレプレナーシップ研究会。(2018). Global Entrepreneurship Monitor - Economy Profiles: マレーシア. から取得。  
<https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/malaysia-86>

IMD 世界競争力センター。(2020 & 2016). IMD世界競争力ランキング2016&IMD世界競争力ランキング2020. 国際電気通信連合。(2021). グローバル・サイバーセキュリティ・インデックス2020. から取得。  
<https://www.itu.int/en/myitu/Publications/2021/06/28/13/22/Global-Cybersecurity-Index-2020>

クシダ ケンジ。(2016年1月). シリコンバレー・エコシステムの戦略的概観: シリコンバレーの効果的な「活用」に向けて. スタンフォード大学.Knoema. グローバル・アントレプレナーシップ・インデックス2020. 2021年8月1日、以下より取得。  
<https://knoema.com/atlas/topics/World-Rankings/World-Rankings/Global-entrepreneurshipindex>

## 謝辞

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）は、様々な省庁、産業界の代表、スタートアップ企業、学識経験者との深い関わりから生まれたものである。

合計で337社から相談を受けた。

-155社のスタートアップ企業

-58 政府機関

-31 アクセラレーターとインキュベーター

-29 教育機関

-28 企業

-29 投資家

-7 スタートアップコミュニティ、アソシエーション

すべてのステークホルダーの皆様から、ご支援と貴重なご意見をいただき、誠にありがとうございました。

また、アドバイザーサポートや円卓会議への参加をいただいた、以下の団体に感謝いたします。

アカデミ・セインス・マレーシア（ASM）

プロフィセオ

iGene, Infovalley

RISE

1337ベンチャーズ

ゴールドンゲイツベンチャー

マレーシア投資開発庁(MIDA)

クレイドル・ファンド(CRADLE)

Get Slurp

テラトーテック

UKMブロックチェーン、コンサルティングボードアジア

ipay88