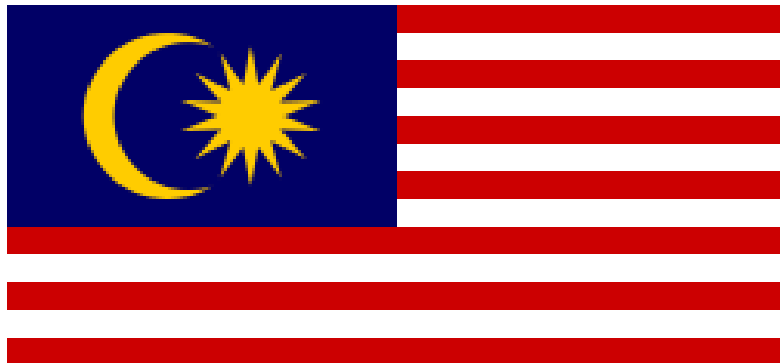




マレーシア視察ツアー 2016

報告書



一般社団法人コンピュータソフトウェア協会

平成 28 年 2 月

【 目 次 】

I . 視察団メンバー	1
II . スケジュール	1
III . はじめに	2
IV . 視察等報告	3
● JETRO 訪問	
● RapidCloud (M) 社 訪問	
● N2N Connect 社 訪問	
● NTT MSC 社 訪問	
● MSCビジネスマッチング	
● Multimedia University 訪問	
● REDtone Data Centre 社 訪問	
● Blueship 社 訪問	
V . マレーシア視察ツアーの総括	19
VI . 参加者の感想	20

I. 視察団メンバー

No.	会社名	氏名（敬称略）
1	株式会社デザイン・クリエイション CSAJ理事	竹原 司
2	株式会社バース情報科学研究所 CSAJ理事	村瀬 正典
3	株式会社ヒューマンキャピタル研究所	梶山 桂
4	株式会社ヒューマンテクノロジーズ	恵志 章夫
5	センターフィールド株式会社	富田 祐子
6	株式会社タイムインターメディア	大矢 正典
7	日本事務器株式会社	榎谷 哲司

II. スケジュール

日付	訪問先等	備考
2月21日 （日）	成田出発（11:10 / JL723） クアラルンプール到着（18:10） （夕食）コーディネータ杉山氏と夕食会	（宿泊地） クアラルンプール
2月22日 （月）	（午前）JETRO 訪問 （午後）RapidCloud (M) 社 訪問 N2N Connect 社 訪問	（宿泊地） クアラルンプール
2月23日 （火）	（午前）NTT MSC 社 訪問 （午後）MSC ビジネスマッチング	（宿泊地） クアラルンプール
2月24日 （水）	（午前）Multimedia University 訪問 （午後）REDtone Data Centre 社 訪問 Blueship 社 訪問 夕方 ペナンへ	（宿泊地） ペナン
2月25日 （木）	朝食後チェックアウト ペナン出発（17:35 / MH1155） クアラルンプール出発（22:50 / JL724）	
2月26日 （金）	成田着（6:40） 解散	

Ⅲ. はじめに

今回のマレーシア視察は、去年（2015年）、MDEC（マルチメディア開発公社）の講演を、CSAJの国際委員会が主催して行った縁で、MDECの日本代表である杉山様から、是非、現地も視察して頂きたいという要請を受けて企画したものである。

また、1996年にCSAJから私が団長として、マレーシアのスーパー・マルチメディア・コリドー計画に視察団を派遣してから、丁度20年を迎えることもあって、これを機会に20年後の姿をこの目で見たいという動機も重なった。

MDECと杉山様の尽力をいただいて、マレーシアの新興IT企業や、進出した日系企業を訪問し、マレーシアのIT業界の著しい発展を目の当たりにできた。また、日本のIT業界と協業したいという現地IT企業の経営者の皆さまとも、密接な交流の場を持つことができた。

そして、何より、20年前に当時のマハティール首相から伺った、マルチメディア・スーパーコリドー計画がその通りに実現され、かつてヘリコプターで上空から視察したジャングルには、今、未来都市「サイバージャヤ」が現実となって聳えていた。

こと、ITに関しては、マレーシアが「LOOK EAST 政策」で手本とした日本を追い越して先進的な環境を構築し、多数のITベンチャー企業を輩出できたことは、逆に日本が見習うべきことだと強く感じた。

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会
理事 アジアビジネス研究会 主査
株式会社デザイン・クリエイション
竹原 司

IV. 視察等報告

【 JETRO 訪 問 報 告 】

記：(株)デザイン・クリエイション
竹原 司

1. 日時：2016年2月22日(月) 10:15 - 11:15
2. 場所：クアラルンプール JETRO 事務所
3. URL: https://www.jetro.go.jp/jetro/overseas/my_kualalumpur/
4. 面会者： 田中研究員
5. 訪問内容：マレーシアに30年以上在住する研究員の田中様から講義を受ける。

(1) マレーシアの特徴

- ・マレー系・中国系・インド系の複合民族国家である。
- ・1969年の深刻な人種間対立を経験後、70%を占めるマレー系住民の優遇政策、「ブミプトラ」政策を採用。
- ・人種間対立は克服されたが、それ以外の副作用（政府系の仕事は、マレー系の資本の会社しか受注できない）などの弊害が発生。
- ・1970年代にマハティール氏が首相となり、日本に学ぼうという「Look East」政策を発表。この政策は、現政権にも受け継がれており、日本への親近感は今も強い。
- ・武器弾薬と麻薬は所持するだけで死刑なので、テロとは無縁。治安は極めて良く、深夜の一人外出も安全。
- ・資源輸出国であり、その外貨で国内需要を伸ばし、独自の製造業を育成。
- ・一人当たり GDP は1万ドルを超えて、アジアではシンガポールに次ぐ高さ。
- ・しかし、近年の資源価格低迷は、マレーシア経済には大きな打撃。また、自動車などの製造業も国際的な競争力は無く、自立での発展は困難。
- ・そのために、次世代の産業としてIT産業に掛けている。

とはいっても、国内に至るところで建設ラッシュ。アセアンの富裕層が、シンガポールに比べると割安なマレーシアの不動産を買うためと思われる。今、地域開発最大の目玉は、シンガポールの対岸に建設中の新都市「イスカンダル」。不動産が高騰するシンガポールからの移住者を取り込み、持続的発展を目指す。

(2) IT政策

- ・2020年までに先進国入りを目指す長期計画の中で、IT立国を基幹に据える。
- ・1996年から、マハティール首相の指導の元、アジアのシリコンバレーを目指す、マルチメディア・スーパーコリドー計画がスタート。
- ・クアラルンプール郊外のジャングルを切り開いて、サイバー都市を建設。
- ・20年を経た現在、多数のマレーシアIT企業が入居し、活況を呈している。
- ・マレー半島では、台風、洪水、地震などの災害がほとんどないため、データセンターの設置場所として優れている。

- ・アジア全域をターゲットとする各種クラウドサービスの集積地としての成長を
目論む。
- ・MDEC（マルチメディア開発公社）がリーダーシップを取り、優遇税制政策で
ある MSC ステータスをIT企業がとると、10年間、法人税が無料になる。
- ・マレー系優遇政策もIT系には適応されず、優秀な人材を世界から集めることが
できる。



【 RapidCloud (M) 社 視 察 報 告 】

記：(株)バース情報科学研究所
村瀬 正典

1. 日時：2016年2月22日(月) 14:00 - 15:30
2. 場所：RapidCloud (M)社 本社 (Petaling Jaya)
3. URL：<http://webhosting.com.my/>
4. 面会者：Tony Yim(Marketing Director)
Danny Chee(General Manager)
5. 訪問内容：



①企業概要

- ・ 1999年創設
- ・ 東南アジア地域の会社・組織に特化したクラウド・ソリューション・プロバイダー
- ・ 6カ国 7つのオフィス 200名以上の社員
(7割セールスマーケティング、残りほぼ開発、ごく少数運用)
- ・ ロンドン証券取引所上場 (Rapid cloud international Plc)
- ・ ISO9001:2008 取得、MSC ステータス取得企業、マレーシアクラウドイニシアチブ参加企業
- ・ 顧客46,000社以上
- ・ 自社テクニカルサポートチームによる 24時間365日運用
- ・ 自社調査・開発チーム
- ・ 3つのデータセンターで、1,000サーバ以上を管理
- ・ 今後は、ミャンマー、ベトナムに進出したい

②ビジネス

- ・ クラウドインフラ
クラウド会社との違い、つなげるだけでなく、ソフトウェアを提供
- ・ クラウドソリューション
コンテンツ管理、自社ポータルでのeコマース、セールスマネージメント、ドキュメントマネージメント、ワークフロー管理、API・ミドルウェア (2～30年の古いシステムとの連携)
- ・ デジタルマーケティング
SEO、SEM
- ・ インフラ投資ではなく、運営に力をいれている
- ・ 顧客は月々サービス料を支払う (顧客の90%以上は2つ以上の製品を購入)
- ・ 強み
「ローカライズ可用性→日本語対応も可能 (自社で対応)」
「テクニカルサポートチームのためのトレーニング施設あり」
「東南アジアにおける強力なセールスチームをもっている」

③質疑応答

質問：顧客 46,000 社の内訳は

8 割は中小企業 業種は多岐 中小 1 ～ 2,000 名、2 割 役所関連

質問：カテゴリー別売上は

ソフト 90 %、デジタルマーケティング 5 %

質問：回線が弱い国での対策

ワイヤレスが主に利用されている

質問：自社開発製品の販売比率は

自社開発は 80 %、リセラー 20 %

④所感

クラウドインフラを自社で構築し、その上で動く自社開発ソフトウェアと他社の製品をサービスとして提供している。東南アジア各国で販売するため、ローカライズの可用性に強みを持っており、テクニカルサポートチームのためのトレーニング施設も完備している。もし日本語製品をタイ（その他の国でも）に展開したい場合は、現地人対応で可能である。出来すぎた話であるようであるが、クラウド上でソフトウェアを売る（サービス）ということは、こういうことであるのだろう。興味がある企業は、 Danny Chee へ

以上



【 N2N Connect 社 視察報告 】

記：(株)タイムインターメディア
大矢 正典

1. 日時：2016年2月22日(月) 16:30 - 18:30
2. 場所：Wisma N2N, Level 9, Tower 2, Avenue 3, Bangsar South,
No. 8, Jalan Kerinchi, 59200 Kuala Lumpur, West Malaysia.
3. URL：<http://www.n2nconnect.com/N2N/>
4. 面会者：Businesses Operations Director Nicholas Chua
Corporate Communication Director Jovelyn Lai
Managing Director Andrew Tiang
5. 訪問内容：



- 1) N2N Connect 社の説明

【会社概要】

- ・現在大規模な再開発が行われているバンサー・サウス地区にあるITベンチャー企業
- ・東南アジアを中心に株式売買システムの構築・運用サービスを行っている。
- ・設立は2000年で2005年マレーシアの新興株式市場「ACE」に上場
- ・2014年に(株)日本経済新聞社および(株)QUICKが共同で資本業務提携。
http://corporate.quick.co.jp/whats_new/20140424.html
- ・マレーシア、インドネシア、フィリピン、タイ、シンガポールで展開中
- ・香港についてはすぐにでもスタートできる状態
- ・今後日本での展開も視野にしている。
- ・日経との業務提携はASIA全域への経済情報の配信で連携



【サービス概要】

- ・機関投資家、ファンドマネージャー、小売り向けの株式売買用のソフト提供
- ・上記に係るシステム構築および運用、保守サポート全般
- ・日経からの情報提供による金融情報提供サービス
- ・2003年よりモバイル版でも提供開始
- ・使用料：400～800\$ / 月 (つなげる取引所の数により変動)
※ボリュームディスカウントあり

【特徴】

- ・各国の取引所とシームスに接続できるようにゲートウェアサーバを構築している。
- ・すべての電子決済手段をもっている

2) CSAJ 側企業の概要説明

先方のリクエストにより、CSAJ 側の会社紹介を行う。



3) 所感

マレーシアのITベンチャーだが、会社の雰囲気を含め、非常に成功している会社である。メインマーケットとしては現在東南アジアを中心に展開しているが、今後は日本あるいはオーストラリアへの進出を狙って行きたいということで、連携できる現地の企業を探しているという感じである。ただ、日本に関しては、すでに日経と資本業務提携を行っているので、連携するには日経とのコンタクトが必要と思われる。

提供しているソフトウェアについては、あまり詳しくないので特徴が掴みづらかったが、東南アジア（特にマレーシア、フィリピン）ではかなりの寡占状態なことを言われていたので、完成度はかなり高いものではないかと思う。

【 NTT MSC 社 視察報告 】

記：センターフィールド（株）

富田 祐子

1. 日時：2016年2月23日（火）10:00 - 11:00
2. 場所：No. 43000, Persiaran APEC, 63000 Cyberjaya
3. URL：<http://www.my.ntt.com/en/>
4. 面会者：Vice president 桑田 昇 様
IT Engineer 松本 洋平 様
5. 訪問内容：



NTT MSC 社は、NTT Communications100% 出資現地法人
所在地はマレーシアの首都クアラルンプールのサイバージャヤ（Cyberjaya）地区です。

1997年設立 従業員数約190人

サイバージャヤはマレーシアの首都クアラルンプールの郊外都市で、マルチメディア・スーパーコリドーと呼ばれる総合開発地域に含まれる新興都市である。クアラルンプール中心部よりおおよそ40キロの距離にある。

サイバージャヤは元々パームヤシのプランテーションが行われていた地域だったが、

1999年7月に公式にサイバージャヤの街開きが行われたことにより集中的に開発が行われ、ハイテク関連企業の多くがここに投資するようになった。また、マルチメディア大学（通称MMU）もこの地にあり、地域の代表的な施設の一つとなっている。

サイバージャヤ地区では1973年から現在までの記録によると、地震・津波の記録は無く、IT特区内で安定的な電力供給が政府より保証されている。ライフライン、公共インフラの状況もAPAC諸国の中においてはきわめて高いと言われている。

マレーシアでの人件費は日本の半分以下、電気代は日本の3割以上安価。

多民族国家であるがゆえに国民の多くが母国語のマレー語以外の英語・中国語・タミール語など多言語サポートがなされ、政治的にも極めて安定している。

NTT MSC のサービスについて

ネットワークからデータセンター、SI及びグローバルオペレーションサービスまで、一元的にトータルでサービスを提供できる仕組みになっていた。

ネットワークサービスは日本－マレーシア間を接続する海底ケーブルで運用しており、またその他のマレーシア各地より陸路でタイ・ベトナム等へ接続する回線や政府認定されたネットワーク関連ライセンスを活用した国内ネットワークの提供が出来ている。

グローバルオペレーション（英語・日本語・多言語）については、受付・対応サポートを24時間365日の体制で提供を行っている。

私たちが見学したサイバージャヤ CBJ 4 データセンターは、6.2ヘクタールの土地を自社で所有し、敷地内に4階建てデータセンタービルディングと5階建てオフィスビルディングが併設され、電力設備・回線設備共にとっても素晴らしい構造となっていた。

セキュリティの設備も STEGE 7まで完備され、安全性を高めていた。



※今回の資料画像については、桑田様・松本様よりご提供いただいた資料が非公開のため、NTTcom 様ホームページ上で公開されている“バーチャル DC ツアー”より抜粋している。

NTT MSC データセンターは、総合的に評価点が高いと思われる。

自然災害リスクも無く、政情安定しているためカントリーリスクも無く、電力インフラはIT特区で供給が安定している。

電気料金も日本より安く通信インフラも海底ケーブル運用の上、データセンター料金も日本よりかなり安価。各種NWサービスに直結しているためローカル回線に依存しない環境が提供されていた。

今流行のBCPを考えて行く上では、国内のみでのデータ保存よりも、人件費が安く震災の無い国外マレーシアも考えていくということも良いのではと感じた。



【 CSAJ Delegation - MSC Companies Business Matching 】

1. 日時：2016年2月23日（火）14:00 -
2. 場所：MSC Malaysia Headquarters（Petaling Jaya）
3. 内容：
主催者挨拶の後、日本側6社、マレーシア側17社が簡単な自社プレゼンを実施。
興味ある企業と打合せを行う。
4. 各社のビジネスマッチング報告



・株式会社デザイン・クリエイション

計6社とミーティング。弊社のクラウド文書管理システムに興味のある会社ばかり。特に、金融機関向けにCRM系のサービスを提供している会社が多く、補完機能として文書管理が求められていることが分かった。欧米の文書管理サービスでは、価格が高すぎて市場に合わない。アジアでは、金融機関向けのサービスでも、日本の同種サービスの数分の1の価格になっている。開発費も安いので、これでも数を売ればペイすると思われる。その意味では、日本の国内市場は「ガラパゴス化」が進んでいると強く感じた。

・株式会社パーズ情報科学研究所

計4社との面談を行った。弊社は、入力サービスを提供しているため、今回のビジネスマッチングには、あまり適さないかと思っていたが、Web化が進むなかでも、デジタル化のための手間のかかる部分はどの国でも問題があることがはっきりと認識できたことは大変収穫であった。BPOの子会社ももっている会社からは、マレーシア進

出の際は、連絡をもらいたいとお話もいただき、予想以上に充実したビジネスマッチングであった。

・株式会社ヒューマンキャピタル研究所

当社のプレゼンは人事関連の適性診断テストで、日本では以前、優れた人を採用するために使われていたが、現在では入社されては困る人を見分けるのに重点的に使われているという説明に6社からキッチリ反応してもらった。

さすが、東南アジアでは、一人当たり GNP はシンガポールに次ぐ先進国。人事の悩みも先進国型だ。鬱病対策が必須ということを実に理解している。

1社1社丁寧に対応したが、この様なテストが欲しかったという会社も含めて、3社が代理店になりたいと表明してくれた。

経済発展の進展度、個人能力の高さ等十分に感じられた。

・株式会社ヒューマンテクノロジーズ

日本側訪問企業は6社と少数ではあったが、さすが MDEC のアレンジということで17社が参加されたことに驚いた。

面談は短時間だったが、どの企業も熱心で、日本市場に売り込みたいというよりも、マレーシアで一緒にやらないか、というトーンのほうが強かったように思えた。

少人数で開発し、ユーザー数はそれなりにいるが、少額課金なので売上自体は月商300万程度。それでも悠々とユーザー数を伸ばすクラウド企業等もあり、スピード感、コスト構造で脅威を感じた。

・センターフィールド株式会社

MDECは、法律や政策にマレーシア政府に助言業界固有プラクティスを開発、マルチメディアおよびデジタル操作のための基準を設定することにより、MSC マレーシア、国家 ICT 開発イニシアチブを指示し、監督するために設立された組織のようである。MDECの方々は本当に熱心でマレーシアにおけるビジネス展開について、手厚くサポートしていただけるとのこと。

CSAJ からの参加企業6社がプレゼンテーション、マレーシアからの参加企業17社のプレゼンテーションが同時通訳を使って行われ、質疑応答のやりとりもあり活発な会議となった。

コーヒータイムの後、日本企業各社のブースに興味いただいた企業がきていただき詳細説明が求められ、今後のビジネスマッチングについて話しができた。

弊社にも3社との面談予約が入り30分刻みではあったが、通訳も同席し、より具体的なお話しが出来た。

今回の経験を生かし、今後のグローバルビジネス展開の第一歩とできるように各企業とは情報交換を続けて行きたいと思っている。

【 MULTIMEDIA UNIVERSITY 視察報告 】

記：（株）ヒューマンキャピタル研究所
梶山 桂

1. 日時：2016年2月24日（水）10:00 - 11:00
2. 場所：Academic Chamber, 3rd Floor, Chancellery Building, MMU Cyberjaya
3. URL：<https://www.mmu.edu.my/>
4. 面会者：Dr. LENG / Dr. HOONG
5. 訪問内容：



MSC（MULTIMEDIA SUPER COLLIDOR）計画の申し子の様な名前だが、マレーシア初の私立大学。シリコンバレーのスタンフォード大学を目標にして1996年設立、現在学生数1600人。丘の上に建ち、素晴らしい眺望である。

COMPUTER 関連とビジネスアドミニストレーション関連の講座が充実しているのが特長。COMPUTER 関連のレベルは高く、QS という英国の大学ランキングでは世界の200位以内と評価されている。

Dr.LENG と DR.HOONG の二人教授以下数人が対応。

Dr. HOONG は名古屋大で修士、博士の両課程に4年間在籍し、日本語が達者。いま研究しているテーマは“駐車場の空きスペースの発見システム” “ Deng熱のアウトブレイク予測システム “等。

実演として FLIGHT SIMULATION ゲームを BODYでの動きに反応させる様子を見せてもらった。興味を持って勉強できる様、研究テーマを工夫している様子が伺え、感心した。

留学生は国際的で東南アジア、中東等かなり多くの国から来るとのことだが、日本の留学

生はいない。ただし、大学間の交流は日本ともあるとのこと。
ちなみにどの国の学生が優秀か聞いたところ、イランという答えが返ってきた。

帰りはちょうど昼頃だったので、学生食堂でランチ。

100人程が座れるテラス風の場所で、マレー料理、インド料理、中華料理が屋台風に出店。各人が好きなものを食べる。2.5から8リンギット（75円～240円）でかなり美味しい。市価の半額ほどらしい。全員満足の様子。



【 REDtone Data Centre 社 視察報告 】

記：（株）ヒューマンテクノロジーズ
恵志 章夫

1. 日時：2016年2月24日（水）14:00 - 15:30
2. 場所：Suites 22-30, 5th Floor, 101 Business Park,
47100 Puchong, Selangor, Malaysia
3. URL： www.redtone.com
4. 面会者： Mr. Andy Yau / Chief Executive
Chua Boon Bee / Business Manager
5. 訪問内容：



（データセンター全容）

REDTONE社は、マレーシアを中心に5,000社規模で構成される企業グループのなかのICT企業という位置づけ。

グループ内のICT需要を取り込むとともに、グループ外にも広く顧客を求め、安価で、かつ、小回りのきくサービスを目指している。

提供サービスは、ホスティング以外に、flexiシリーズでIaaS、DRaaS、BaaS、SaaS、PaaS、等を提供。

データセンター利用におけるコンサルティングなども行うが、特に障害発生時に駆けつけてリカバリーを行う部屋を用意するなど、事業継続支援を強く意識した障害復旧サービスに力を入れている。

一方、SaaS等はまだまだこれからという印象であった。

重点を置いているのは、価格競争力。

リソースを沢山使用するユーザーでも、AWSの10%以上、アジュールの14%以上安価であることをあげている。

また、障害復旧プランを利用する場合でも、通常のデータセンター利用に比較し50%以上低価格で提供可能。

これらはWEB画面からニーズに合わせた仕様を選び、カード決済をすることで、すぐに利用可能となっている。

一方で、コスト面だけで AWS を凌駕できるとは考えておらず、まずはグループ企業向けを中心に、カスタマイズを前提としてクラウドサービスとして提供することに注力してゆく模様。

まずはこの春から、 SaaS のアプリケーションを開始し、品揃えを供する方針。



既に、キャタピラーの巨大な自家発電装置を6基設置するユーザーベースを獲得しており、今後の成長が期待されると感じる

今後は、日本企業が持つ業務ソフトウェアに対する知見が活きる局面も多々あると思われる。



【 Blueship 社 視 察 報 告 】

記：（株）デザイン・クリエイション
竹原 司

1. 日時：2016年2月24日（水）16:00 - 17:15

2. 場所：サイバージャヤ ブルーシップ・マレーシア事務所

3. URL: <http://www.blueship.my>

4. 面会者： 慶松大海 社長

5. 訪問内容

(1) 会社概要

- ・2004年創業の日本のベンチャー企業。資本金3000万円。
- ・金融機関向けの「ソフトウェア・リリース管理システム」を開発・販売。
- ・システムを販売し、そのカスタマイズや運用支援を、社員を金融機関に常駐させて対応する。

(2) マレーシアでの活動

- ・3年前に、サイバージャヤに開発子会社を設立。
- ・MSC ステータスを取得。10年間、法人税ゼロに。
- ・日本人は2名。現地採用6名。
- ・製品開発は、全てマレーシアに移す。
- ・現在、新たな分野向けの製品を開発中。
- ・海外での販売を目指しており、全て英語で開発。

(3) 課題

- ・マレーシアでの新規採用が困難。（IT企業が多く進出しているため）
- ・現在、フィリピンやウクライナで採用活動を行い、獲得人員をマレーシアに送り込んでいる。

6. 所感

- ・MSC ステータスのメリットを充分生かして、利益を開発に投入できている。
- ・人材採用の問題は大きいですが、海外の他の国で採用し、環境の優れたマレーシアに移動させるという戦略は、優位性があると感じた。
- ・これから、日本で益々、人材採用が困難になる中、世界的にIT人材に余裕がある地域で採用し、マレーシアの優れた経営環境の中で開発を行うことは、競争力の強化に繋がると感じた。



以上

IV. 総括

今回訪問の場のほとんどは、1996年に策定されたマルチメディア・スーパーコーリドー計画に従って開発されたIT都市「サイバージャヤ」にあった。20年前、マハティール首相から、「未開のジャングルを切り開き、運河のほとりにIT都市を建設し、職住近接の理想的な開発環境を作り出して、IT開発企業を誘致する。」という話を聞いたとき、そんなことが、この赤道直下の国で可能になるのだろうかと思った。仮に、より条件が整った日本でそういう計画を立てても、成り立つわけがない、と思えたからである。

しかし、今回、訪れたサイバージャヤでは、それがそっくりそのまま実現されていた。シリコンバレーとそっくりの広々とした環境の中に、近代的なビルが散在し、世界から集まった巨大IT企業と並び、マレーシアで育った新興IT企業も多数、真新しいビルを建てていた。ビルもマンションも売り出しと同時に完売状態だという。日本では考えられない状況がそこには生み出されていた。創業10年から15年ほどの企業が次々と上場し、ビルを構えるという。

今回訪問した企業の1社であるN2N社も設立3年で上場し、今はマレーシアの証券取引市場で、トレーディングシステムのシェア100%となっている。さらに、フィリピン証券取引所にも採用され、これからアジア全体に広がろうとしている。世界のヘッジファンドや個人トレーダーも続々と採用しているという。

既存のシステムが存在しない状況の中、新興ベンチャー企業が、先進国にはまねできない

価格帯で、アジア独自のシステムを進化させてきたのである。ビジネスモデルもすでに、スクラッチ開発やパッケージの段階を飛び越して、クラウドサービスが主体の段階に進化している。アマゾンやAZUREより安く同等品質のデータセンターも出現している。

そして、これらのサービスが、次に狙うのは欧米や日本などの先進国である。いまだにスクラッチ開発が主体のガラパゴス化した日本のIT業界は、今後、どのような方針でこれらの新しい潮流に臨もうとしているのか？ 考えさせられる訪問であった。

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会
理事 アジアビジネス研究会 主査
(株)デザイン・クリエイション
竹原 司

VI . 参 加 者 の 感 想

今回のマレーシア視察は、予想を上回るものでありました。まず、クアラルンプールの町中ではありますが、真夜中にも出歩けるほど、非常に安全。ASEANの中で、国民一人当たりの総所得が1万ドルを超える発展した国であり、人口は約3,000万人と少ないが、他民族多言語国家であるため、英語が実質的な共通語となっており、バイリンガル・トリリンガルは当たり前の言語対応の高い国となっています。さらに地震・噴火・洪水・台風の災害も少ないという点でも安心な国です。

また、マレーシア政府がICT産業の推進・発展に積極的であり、マルチメディア・スーパーコリドー（MSCマレーシア）は、マレーシア政府によって設立され、マルチメディア開発公社（MDEC）によって運営されている国家イニシアチブだそうです。今回の視察はMDECにアテンドをお願いしたこともあり、訪問・面談した企業は、MSCを取得している企業ばかりでした。

訪問したクラウドサービス会社は、言語対応の高さを利用して、ASEAN各国にブランチを持ち、ローカライズを武器に展開を行っていました。欧米のクラウドサービス会社では、このような多言語対応は、市場規模を勘案し、なかなか進出しづらい状況ではないかと考えられます。ASEAN域内でのビジネス展開を考える時にマレーシアは一考の価値がある国であると今回の視察を終えて思っていました。

最後に今回の視察で大変ご尽力いただきましたMDEC日本事務所の杉山代表に感謝申し上げます。

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会
理事 アジアビジネス研究会
(株)バース情報科学研究所
村瀬 正典

~~~~~  
20年ぶりのマレーシア訪問となったが全く様変わり、当時はコンピュータの後進国に先進国から来た人間としての訪問でした。

見学すべきコンピュータ関連のものは何一つなく、MSC計画の大風呂敷を拝聴するだけだった。今回は、旧システムに縛られている国から新しい事をなんでもすぐにトライする国に来たと感じです。なんとなく日本のほうが進んでいると考えも無しにそう思っていたが、すでにクラウドの新しいリテラシーでは相当差をつけられているのは間違いない。

今回クラウド用データセンターを大中小規模の3社訪問した。規模に応じた市場をターゲットとする業務計画を持っており、それぞれ見通しは明るいように思えた。

大風呂敷の中からすごいものが出てきた、そう感じた。国も会社も経営者も若く、全員が新しいリテラシーで武装しており、合意形成は容易で実行に移すスピードは早い。

この様な訪問先を用意していただいた、MDEC様、日本代表の杉山様に心から感謝したい。

(株)ヒューマンキャピタル研究所  
梶山 桂

2年ほど前にマレーシア企業を数社回ったことがあります。その時の印象は、IT関連の顧客は、まだまだ金融、公共が中心で、一般企業の需要はあまり盛んではない、というようなものでした。

今回はほとんどが MSC 資格を持った企業であったということもあると思いますが、IT需要の高まりを感じました。さらに、カスタマイズを前提とした市場が大きい日本とは異なり、増加する需要を、安価で保守の心配もないクラウドサービスが吸収する流れが強くなるように感じました。

3,000万人と、東南アジアの中では多くは無い人口ですが、人種や宗教に寛容な風土と多言語を駆使してビジネスを展開するマレーシアは、もっと注目されて良いと感じました。

**(株)ヒューマンテクノロジーズ  
恵志 章夫**

~~~~~

マレーシアでは1996年に打ち出した国家プロジェクト「マルチメディア・スーパーコリドー(MSC)計画」が順調に進められているように思いました。

これまでのマレーシア経済を支えてきた製造業と併せて、IT産業を中心としたサービス産業に非常に力を入れているようで国家プロジェクトの強みを感じる事が出来ました。

海外からの進出企業に対しては MDEC(マルチメディア開発公社)によるワンストップ・サービス提供のための、サポートの凄さに感動しました。今回は杉山様をはじめとして、MDECの皆様の準備と実行力のおかげで素晴らしい体験をさせていただけたこと、心より感謝しております。

マレーシアという国の今後の発展を楽しみに、また弊社も参画できる企業に成長したいと実感出来た視察旅行でした。

またマレーシアには、国外拠点進出も目標として、再訪問したいと思っております。

今回の CSAJ マレーシア視察参加メンバーの皆様にも恵まれましたこと、ここに感謝申し上げます、ありがとうございました。MDECの日本代表の杉山さまのご尽力には本当に感謝申し上げます。

**センターフィールド(株)
富田 祐子**

出張先のシンガポールから、参加させていただきました。
訪問させていただきました I T 企業の状況で感じるところは、事業への取り組みがグローバル技術を採用した仕組みであるということです。使用しているツール、仕組みの考え方はグローバルスタンダードをベースにした考え方で、日本の I T 業界の中では受け入れがされていないことが、まさにスタンダードとなっています。

I T の仕組みを駆使した事業形態が確立されており、日本の I T 企業との大きな違いを感じました。

諸都合より 1 日のみの参加をお許しいただきました、CSAJ 様、MDEC 日本代表の杉山様、視察参加の各社様、に御礼申し上げます。

ありがとうございました。

日本事務器(株)
榎谷 哲司

~~~~~

初めての視察旅行への参加ということで、かつてがわからなかったのですが、マレーシアの開発公社の杉山氏の尽力もあり、非常に充実した視察旅行でした。

まったく予備知識もなく行ったサイバージャヤ地区は、マレーシアの産業構造を変革する「マルチメディア・スーパーコリドー（MSC）構想」のもとちょっとしたシリコンバレーのような新しい町が今現在もできつつあります。また、いくつかの IT ベンチャーを訪問して感じたのは、インフラを含め色々な IT 技術がクラウド化されたことにより、地域による垣根がなくなり、技術格差も減っているように思います。今後マレーシア発のクラウドベースのサービスが益々でてくるような可能性を感じました。

今回最後に訪問させていただいた（株）BLUESHIP は日本の IT ベンチャーで、2012 年にマレーシアに開発拠点を移した企業です。MSC ステータスを取得しており、最長 10 年間の法人税の免除あるいは日本人を含む外国人の自由雇用等の優遇措置を受けています。日本から海外拠点を作りたい企業にとっては非常に魅力的な選択肢だと思えます。

**(株)タイムインターメディア**  
**大矢 正典**