

# Smart 財富 股權眾籌助中小企

24 | 星洲日報

1. 6. 2026 | 星期一

编辑：陈晓萍

企業故事

文 / 伍咏敏  
圖 / 公司提供

## 籌錢籌人

在创投圈，流行一条铁律：创业的本质不是为了当老板，而是为了解决一个社会痛点。然而，并非每个关切社会问题的人都必须亲自创业。

作为一种创新的另类融资渠道——股权众筹（ECF）不只为小型公司提供替代融资管道，更让那些渴望参与创业浪潮、却不想亲自执掌帅印的投资者，拥有共同的起跑平台。

本期专访，且听Supplycart科技私人有限公司和AI Teacher私人有限公司分享，通过股权众筹，他们不只筹到“钱”，更筹到“人”经验。



胡家豪（左）和苏上荣说，进行股权众筹活动获益良多，除了钱，提升了公司信誉、品牌意识，甚至获得许多专业人士的知识与经验。



叶国安（左）和安德利亚冀望通过Tupai，提供可负担的一对一人工智能数学辅导软件，帮助更多学生。

## MyCIF助攻 另類融資破15億

在为企业提供更多获得替代融资的途径，2015年年底，大马证券监督委员会（SC）批准了股权众筹（ECF）和点对点（P2P）融资模式。至今，在证监会注册的股权众筹市场营运商有13家。

这种替代融资管道发挥了重要作用，政府接着在2019年财政预算案，宣布拨款成立大马联合投资基金（MyCIF），与私人投资者共同投资在微型、小型和中型企业（MSMEs）以及社会企业（Social Enterprises）。

根据资料，2019末季至2025末季期间，大马联合投资基金的投资额从一开始的2亿9000万令吉，上涨到15亿令吉，一共有1万1512家

微型、小型和中型企业获得了共同投资。

### 89%受益公司是微小企业

其中，89%的受益公司是微小型公司。同时，与大马联合投资基金共同投资的私人领域投资额，总值高达62亿1000万令吉。

另类融资渠道的出现，不只为微型、小型和中型企业带来资金，也让那些渴望参与创业浪潮，却不想亲自执掌帅印的投资者，拥有了共同起跑平台。现在，小公司，不只筹到“钱”，更筹到“人”，成立于2016年的Supplycart科技私人有限公司（简称Supplycart科技）就是其中的例子。

## Supplycart科技躋身亞太高增長榜

Supplycart科技于2021年，通过pitchIN进行股权众筹，包括大马联合投资基金共同投资，总共筹集220万令吉。

回顾众筹经验，联合创办人兼首席执行官胡家豪接受《投资致富》专访时说，除了钱，获益良多，包括提升公司信誉、品牌意识，甚至获得专业人士的知识与经验。

该公司在扩充集资阶段，采用了创投投资与股权众筹结合的方式融资。但Supplycart科技联合创办人兼首席营运员苏上荣补充，与创投投资不同，股权众筹让他们接触到更广泛投资者群体，包括拥有商业经验、相关知识和人脉，为公司增值的人士。

他说：“虽然不是每个投资者都一样，但确实找到很多朋友或导师，对产品给出了许多专业意见。如果我们没有走这条路，或许，今天可能就不会坐在这里。”

Supplycart科技打造的ADAM-Procure平台，通过软件即服务（SaaS）助企业数字采购与工作流程自动化，并让客户平均节省10至

15%的成本，缩短高达50%采购时间。

该公司也入选《金融时报》亚太地区2026年高增长公司榜，排名第28。2024年，年度营业额约6500万令吉，在2021至2024年间，绝对增长率约为1300%，复合年增长率为144%。

### 提升公司知名度信誉

苏上荣解释，众筹也助提升公司知名度和信誉。投资者的支持，提高了市场影响力和渗透率，建立起客户、合作伙伴及商界信任。

另外，大马联合投资基金共同投资，增强了投资者信心，加速融资进程。因为与投资者分担风险，能够改善成长中公司的融资渠道。

同时，通过股权众筹平台筹钱，公司必须对投资者负责，重视治理、合规和透明，有责任地报告和公开信息给投资者。

谈及未来计划，胡家豪指出，除了放眼继续在区域内扩张。也计划引进策略投资者。

他说：“我们对并购活动持开放态度。若能够持续维持业绩表现，首次公开售股（IPO）指日可待。”

## Tupai用AI一對一輔導數學

Tupai是数学的双关梗，听起来就像是英文2个π，在数学弧度制里正好代表一个完美的圆，也就是360度，这是属于数学家的浪漫。

然而大马许多学生面对数学不及格的窘境，为了协助大马乃至东南亚地区的学生数学学习能力，AI Teacher私人有限公司（简称AI Teacher）打造了Tupai人工智能数学私人辅导软件。

AI Teacher联合创办人兼首席执行官叶国安接受访问时指出，由于两位创办人的家庭都有教师背景，深知教师因精力有限无法兼顾所有落后学生的痛点。随着2022年底人工智能浪潮爆发，决定利用人工智能为学习能力较弱的学生，提供普惠的一对一辅导，2024年11月正式推介Tupai人工智能数学私人辅导软件。

### 免费教学视频无法帮后进生

联合创办人兼首席科技员安德利亚说：“我很幸运，小时候，爸爸经常晚上辅导我数学，让我受益匪浅。所以，当我完成了该做的事包括成为工程师后，觉得需要为教育事业做出一些贡献，帮助成绩落后的孩子。”

从事教育工作多年的叶国安说，试过把教学视频放上网，让孩子免费观看和使用。但这种方式只能帮助到基础较好的孩子，无法帮助到学习程度已落后，需要面对面交流或对话的学生。

“因此，当人工智能出现的时候，我们觉得，太好了！”

谈及Tupai股权众筹的过程，安德利亚说，创业初期获得了天使投资者庞大的资金，让Tupai得以面市，测试成功。但随着团队开始进入校园，更多学生需要帮助时，他们意识到需要更多资源，于是也通过pitchIN平台众筹。2025年11月，加上大马联合投资基金的共同投资，一共筹到77万5170令吉。

叶国安说，很多人问，为何不向创投基金寻找投资？

他解释：“他们（创投基金）的视角不同，职责所在，会更关注能够快速扩张的企业。而我们想要在商业利益和影响力之间取得平衡。”

### 吸引更多人贡献教育

选择股权众筹，是希望可以吸引像自己和安德利亚一样，拥有教育背景或希望在教育领域有作为的公众参与。

“事实证明，我的判断正确，因为想要为教育贡献的人站了出来，资助这个项目。他们都关心孩子、教育和Tupai项目。”

叶国安认为，Tupai应该由公众所有，因为想要解决的是孩子们的问题。通过人工智能，让一对一辅导变得便宜，帮助更多学生。

预计到今年7月，Tupai将在全马8个州，21家学校内使用；网络用户已累积5000人。接下来将进军吉兰丹和沙巴。

他们相信Tupai潜能庞大，因为数学不好，不只是大马，东南亚除了越南，泰国、菲律宾和印尼都有同样问题。