



INNO VIETNAM - JAPAN JOINT INITIATIVE IN THE NEW ERA VIETNAM - JAPAN MEETUP

Vol.10

- Pitch & Meet in Hanoi -

25th March 2025



開催概要

新しい日越共同イニシアティブ「Inno Vietnam-Japan Meetup Vol.10」 - Pitch & Meet in Hanoi -

「新しい日越共同イニシアティブ」のワーキングチーム（WT）2では、「イノベーション」をテーマに、JETRO、在ベトナム日本大使館、ベトナム日本商工会議所（JCCI）、ベトナム国家イノベーションセンター（NIC）が協力して、日本企業とベトナムスタートアップの協業等を進めています。

WT2のプロジェクト第10弾として、ベトナムスタートアップによるピッチおよびビジネスマッチングを実施します。AI、Eコマース、エドテックなど幅広い分野のスタートアップ7社が登壇予定です。ベトナムスタートアップとの協業をお考えの皆様はぜひご参加ください。

【日 時】 **2025年3月25日（火）ベトナム時間14:00～17:10 / 日本時間16:00～19:10**

【主 催】 JETRO、在ベトナム日本大使館、JCCI、NIC

【形 式】 ハイブリッド（会場参加+オンライン参加）

※Zoom (<https://zoom.us/jp-jp/meetings.html>) を使用します。

免責事項: https://www.jetro.go.jp/ext_library/1/Events/terms-ja_eng.pdf

【会 場】 Our.Hanoi (292 Bach Dang, Chuong Duong Do, Hoan Kiem, Ha Noi)

【定 員】 会場参加：100名 / オンライン参加：200名 【参加費】 無料

【言 語】 日本語（日・英語同時通訳）

※会場では英語のみとなります。同時通訳をご希望の場合は、ご自身のスマートフォン、イヤホンをご持参のうえ、Zoomにアクセスいただきますようお願いいたします。

【プログラム（ベトナム時間）】 ※登壇企業の詳細は次項以降をご覧ください。

13:30～14:00（会場参加者のみ）	受付	
14:00～14:10	開会挨拶	
14:10～15:55	ピッチセッション（ベトナムスタートアップ7社登壇）	プレゼンテーション（12分） 質疑応答（3分）
16:10～17:10（会場参加者のみ）	・ネットワーク ・登壇企業との1 on 1ビジネスマッチング ※事前申し込みが必要です。 言語：英語 ※通訳が必要な場合は、恐れ入りますが各社でのご手配をお願いします。 定員：若干名 お申込み方法：お申し込みの際に、面談を希望するスタートアップを選択してください。	

【お申込み】 <https://www.jetro.go.jp/form5/pub/vha/inno10>

※【締切】オフライン：3月18日（火）正午（日本時間） / オンライン：3月21日（金）17時（日本時間）

お問合せ先：ジェトロ・ハノイ事務所（担当：矢島、安長）
TEL: +84-24-3825-0630 E-mail: VHA-Innovation@jetro.go.jp

※詳細は次ページ以降をご参照ください。各スライドはジェトロによるインタビュー当時（スライド右上に記載の日付）の情報となりますのでご了承ください。

※登壇順

①Prep



EdTech（教育）【語学教育】

②LC Tech



Tech系（AI、IoT等）【IoT】

③HappyNest



ECマース【ソーシャルコマース】

④FaceNet



スマート工場【生産管理】

⑤MedCAT



Tech系（AI、IoT等）【AI（自然言語処理）】

⑥CarNow



ECマース【ECマースプラットフォーム（中古車）】

⑦Kotora



Tech系（AI、IoT等）【AI（画像解析）】



Pham Quang Tu氏 - Founder & CEO

企業名	Prep	設立年	2021年
代表者	Pham Quang Tu氏 (Mr.)	従業員数	フルタイム152名 (うちエンジニア10名)
所在地	ハノイ	分野	Education technology (Edtech)
ウェブサイト	https://prep.vn/	資金調達	シリーズA／700万USD

全年齢層向けのオンライン学習および試験対策プラットフォームを提供。個人に合わせた学習計画の設定、双方向的な学習、AIを活用した試験などの機能を搭載している

●事業概要、技術・製品・サービス概要:

- IELTS対策、TOEIC対策、高校受験対策の3種類、全233コースを提供。スピーキング、ライティングのコースでは、AIが発音、表現、語彙、文法などを分析し、フィードバックを提供。フィードバックの質を上げるため、経験豊富な教師から約100万件のコメントを集め、改善を行っている

- 「都市部と農村部の教育格差」、「教師不足」、「教師から生徒へのタイムリーなフィードバックが少ない」という3つの問題の解決を目指している

●競合他社: Ican IELTS Hocmai, Edmicro等。競合はAIに強みを持たず外部ソフトウェアを使用しているが、Prepは経験豊富なエンジニアを自社内に抱えている

●売上、経営状況: ユーザー数は30万超であり、うち有料ユーザー3万超で全機能を使用するユーザーは1.5万となる。40%がハノイおよびホーチミン、60%がその他地域からの利用となっている

●今後の事業計画・展開予定地域: 「公務員向け学習ポータルの開発」、「日本、タイへの市場拡大」、「SAT、TOEFL、PTE等の対策コースの開発」、「新AI機能(学習アシスタント等)の追加」

●資金調達: 2022年8月にシードラウンドでVCのTouchstone Partners社から100万USDを調達。2023年2月に投資ファンドのCercano社、East Ventures社から100万USDを調達

●イノベーションに関する受賞歴: Top 50 Potential EdTech Companies in Southeast Asia 2023, Education Impact Award 2023 (Institute of Innovation and Digital Transformationによる初のSEI Awards), Smart Education Initiative (SEI) Awards 2023 (イノベーションオブ・ザ・イヤー)、Edtech Asia Summit 2023 (教育分野における最も革新的なAIアプリケーション)

●大学や研究機関・企業との連携実績: 特になし

●その他: 知的財産局にバーチャルオフィスを登録し、プラットフォーム上のコンテンツについての著作権を有している

⇒2024年5月報道) シリーズAラウンドでTouchstone Partners, East Ventures, and Saison Capital 700万ドルを資金調達済み。

【こんな日本企業を探しています】業務提携／資金調達

- ・ AIを活用した教育の導入を検討している日本の企業・教育機関(当社のサービスを導入)
- ・ 語学研修を専門とする日本企業(当社のサービスを導入)
- ・ 日本の大学・研究機関(共同研究、データや資金の提供)
- ・ 日本の法律や市場についての知識を有し、当社の日本進出や人材採用の際にアドバイスが可能な日本の投資家

LC

企業・製品名	LC Tech	設立年	2014年
代表者	Nguyen Thanh Cong (Mr.)	従業員数	20名 (うち技術チーム18名)
所在地	ハノイ	分野	IoT & Software
ウェブサイト	https://www.lctech.vn/	資金調達	外部からの資金調達なし



Nguyen Thanh Cong氏 – Founder & CEO

水・資源利用の利用を最適化するためのインテリジェント監視・管理システムの提供

●事業概要・技術・製品・サービス概要:

- 水、電気、ガス、気体の利用状況を監視するマルチメーターマシン(MMM)の設計・開発: 本デバイスは設置が容易かつ様々な既存システムとの互換性を備えており、工場、住宅、オフィスビル、ホテル、レストラン等に利用可能。毎日の消費量を記録し、無駄な利用を特定でき、コストを5-20%程度削減することができる
- MMMハードウェアのテクノロジー: MMMはマイクロカメラレンズ(現在はOmnivision社から調達)を備え、AI およびOCR技術が統合されており、既存メーターに直接取り付け、その計測値を読み取ることができる。クランプで固定できるため、メーターが置かれている環境条件でデバイスがずれることはなく、またタッチセンサースイッチが組み込まれており、デバイスが取り外されたり、不正な改ざんや異常な消費に関するアラートが通知される。これにより、ユーザーは迅速な対応が可能であり、資源をより効果的に管理できる。次期バージョンでは超音波技術も採用予定となる。本デバイスは日本メーカー製のバッテリーで駆動しており、1日1回の充電で、データ読取頻度にもよるが耐久時間は約5年である。メーターの計測値を画像からテキストに変換し、サーバーに送信、消費量の予測・異常の検出などデータ分析が可能。4G/5G、NB-IoT、Wi-Fi、LoRa、またはModbusネットワークを介して、定期的にデータが更新される(接続が失われた場合、デバイス上にデータを一時保存し、接続回復時にデータ更新)。また日本企業と協力して、電力使用量とサポート可能なデバイス数を最適化するLoRaWANネットワークの開発を進めている
- 事業戦略: 現在、B2B分野に注力しており、コンサル会社・製造業者・ITプロバイダー等と連携し、当社ソリューションを提携先のシステムに統合して顧客に導入されるケースも多い
- 収益モデル: 本デバイスは50USD以下であり、輸入品よりも3-5倍安価となっている。サブスクリプションモデルへの移行を計画中であり、基本保証・メンテナンスサービス込みで月額2.5USD程度を想定(アラート・分析等の追加機能は、顧客規模に応じて別途請求)

●競合他社: 間接競合: スマートメーターデバイス提供事業者(Honeywell社、Rynan Technologies Vietnam社等)。競争上の強み: 1. MMMは大規模な調整を要さず、電気・水道・気体といった様々なメーターと互換性を備え、既存システムにシームレスで統合可能であり、1デバイスであるため大量生産も容易である。

●売上/経営状況: 2020年から2024年の4年間で、ベトナムの5工場にMMM製品を導入した(売上約25,000USD)

●現在抱えている課題やニーズ: セールス、マーケティングのための予算が不足している

●今後の事業計画: 2025年以降: (1) Vin Group、Sun Groupといった大企業を含む不動産開発業者や工場を中心に売上を伸ばし、新しい顧客層を獲得、(2) 一般消費者向けソリューション販売の取組強化、(3) 日本市場への事業拡大、(4) シード資金として25万USDを調達し、その50%をマーケティング・販売、30%を量産、18%を研究開発、2%を知的財産登録に充てる

●資金調達: 現在までに外部からの資金調達なし

●受賞歴: The Vietnam Challenge for Our EnvironmentにてFirst Prize(2018年、在ハノイ米国大使館、Hatch!、Swiss Entrepreneurship Program共催)、Sao Khue Award 2019、2020 Hackathon: Smart City - Smart Thinking for Best LivingにてFirst Prize、Top 10 Qualcomm Vietnam Innovation、Top 4 GIZ Green Incubator、Top 5 Singapore Green Tech等

●大学・研究機関との連携: 商工省傘下のVietnam Research Institute of Electronics, Informatics, and Automation (利益折半で、共同でソリューションの開発・販売のためのリソースを提供。開発終了後は同機関の研究テーマとして商工省に申請)

●その他: 2023年5月、科学技術省傘下の国家知的財産庁にてMMMソリューション関連の特許を取得、2025年初頭にはさらに1件の特許を取得見込みである。住友重工ベトナム社、スタンレーエレクトロニクスベトナム社にもMMMを提供しており、現在は日本企業と協力しベトナムの高温多湿の環境・気候に適したバッテリー・ラインの研究開発を行っている

【こんな日本企業を探しています】業務提携/技術提携/JV設立/資金調達

- 省エネニーズを持つ機械、電子、鉄鋼、化学分野等の日系工場
- カメラレンズ等の小型デバイスの製造に関する専門知識・技術を保有する日本企業: 例えば、データ読取の速度・精度向上に向けて、当社のMMM製品にレンズを供給するパートナーになってもらいたい(月に数千台単位の需要を確保でき、また量産能力も備わった段階でこういった提携を画策したい)
- 機械式メーターを専門とする日本企業: JV設立し、製品の共同開発、日本市場向けの販売等で協力したい
- 日系のITサービスプロバイダー: JV設立し、日本支店あるいはベトナム支店として協力したい
- 日本の投資家



企業・製品名	Happynest	設立年	2021年
代表者	Cao Tuyet Minh氏(Ms.)	従業員数	約20名
所在地	ハノイ	分野	Social Commerce for Home & Living sector / Design & Build
ウェブサイト	https://happynest.vn/	資金調達	2024年に72万ドルを調達(シードラウンド)



Ms. Cao Tuyet Minh – Founder & CEO (左)
Mr. Nguyen Quang Tiep – Co-founder & CBO (右)

プラットフォームを通じて、家具のオンラインショッピングや消費者コミュニティとホーム&リビングの専門家をつなぐサービスを提供している

●事業概要、技術・製品・サービス概要:「3C」モデル:コンテンツ(Content)、コミュニティ(Community)、コマース(Commercial)を柱とし、コンテンツ制作とユーザーのコラボレーションに重点を置き、高品質なコンテンツを制作。住宅所有者、デザイン専門家、インテリア・エクステリア業者等のコミュニティ構築、ユーザー投稿コンテンツの生成を行っている。また、オーガニックトラフィックとSEO最適化を武器に、ソーシャルコマースを含む他の商用ソリューションへの事業拡大を目指している

提供するソーシャルコマースプラットフォーム「Happynest」(ウェブ・アプリ版)には次の3つの主要機能がある

- (1) コミュニティ:ユーザー同士が住宅設計、建築、装飾に関するアイデアや経験を共有し学びあえるインタラクティブな空間を提供
- (2) 店舗/家具ショッピング:評判の高いブランドの高品質な家具やインテリア製品を取り揃えており、プラットフォーム上の詳細な情報やレビューを参考にしながら、生活空間に適した商品を簡単に検索できる
- (3) 専門家/プロ:設計や施工の専門家とユーザーをつなぐ、居住空間について専門家の知識・経験を基にアドバイスを行う専門コンサルティングサービスを提供。この専門家は、フィルタリング、初期面談、対面面接、協業構築、プロジェクト遂行といった段階を経て承認、サービスを向上のために適切に評価され、主に3つの要素に基づいて格付けされる①エコシステムへの影響、②顧客からの評価、③専門家のスキル・能力・業務に関するサプライヤーまたはパートナーからの確認・推薦

さらにブランド向けメディア・サービスも提供しており(バナー広告、コミュニティキャンペーン、優先的な広告表示、ワークショップ開催など)、ウェブサイト、アプリやソーシャルネットワーク(Facebook、ファンページ、YouTube、TikTok、Instagram)等の複数チャネルを通じて、顧客にリーチできるよう支援している

現在の主な収入源:(1)顧客との取引成約による専門家からの成功報酬、(2)住宅所有者への家具販売、(3)メディアサービスの3つである。2024年にはO2O(オンライン・ツー・オフライン)モデルを通じて第4の収益源を確保することを目指している。(オンライン上の顧客を小売店舗に誘導し直接買物させる)

●競合他社:コンテンツ分野(Kien Viet Architecture, Nghien Nha, Nghien Décor)、オンラインマーケットプレイス分野(Shopee, Tiki, Lazada, HomeAZ.vn)、テクノロジープラットフォーム分野(Flexhome, House 3D)、住宅リフォーム・アップグレードサービス分野(Xaytoam, Ho Bien, Alothau)において競合他社がいるが、一方で、Happynestは高品質コンテンツとユニークなユーザー生成コンテンツ(UGC)プラットフォームを特徴としており、ホーム&リビングに特化した厳選された商品及び詳細な商品情報を提供している。特筆すべきは、鮮やかな3D空間上でインテリアデザインを視覚化するVRツールを提供し、ユーザーがVR上でリアルかつ詳細なデザインを体験できるようにしていることである。豊富な知識が組み合わさった理想的なプラットフォームの発想により、ユーザーの信頼を容易に築き、専門家とのコネクションを無料提供できる安定した顧客基盤を提供しており、(顧客訴求を広告に頼る)他の競合他社に対する優位性を有している

●売上/経営状況:現在、収益の80%はメディアサービスによるもので、パナソニックやLGといったメジャー企業と提携している。また、同社は80社以上のメディア・パートナーを有し、ホーム&リビングに関する1万本以上の記事、30万枚以上のプロジェクト写真、2~3,000本の動画コンテンツを制作。また2,000人以上の専門家や50社以上の製品サプライヤーと協力している

●現在抱えている課題やニーズ:(1)将来に渡ってのキャッシュフローの維持、(2)訪問者を顧客に変えること

●今後の事業計画・展開予定地域:(1)2024-2025年:コミュニティとユーザー生成コンテンツ(UGC)を基盤とするホーム&リビング分野における主要なeコマース・プラットフォームの構築に注力。主要目標は、新たなコマースソリューションのテスト(B2B2C – マンション向け小売)、コミュニティセグメントの拡大(ホームケア、住宅関連アイテムの売買)、「Happynestアワード」の開催、コンバージョン率向上のためのAI導入、オンライン見積り提供、修理サービスや建材のB2B市場の共同開拓など、(2)2026年:ベトナムにおけるホーム&リビングのニーズに対応する総合的なプラットフォームを確立し、収益源を多様化し収益性を最適化する。ユーザーエクスペリエンスの向上、ニッチコミュニティによるリデンションの強化、越境ECの拡大、配送・設置・追加サービスの提供のためのテクノロジーへの投資を行う。また、ビッグデータとAIを活用し、住宅空間の3Dモデリングを行う

●資金調達:2024年にTouchstone Partnersから72万ドルを調達(シードラウンド)

●イノベーションに関する受賞歴:コンペ参加しておらず、受賞歴なし

●大学・研究機関・企業との連携実績:ベトナム建築家協会(VAA)、ベトナム都市計画開発協会(VUPDA)、ベトナムインテリア協会(協会に加盟しインテリアデザイン事業者とのコネクション作り、研修やワークショップへの参加、業界発展のアイデア提供等を行っている)

●その他:(1)情報通信省のソーシャルメディアライセンス、(2)商工省のeコマースプラットフォームライセンス

【こんな日本企業を探しています】事業提携/資金調達

- ・Happynestと業務提携の希望があるソーシャルコマース、ホームファニッシング、不動産テック、銀行業の分野における、日本のスタートアップ企業や大企業
- ・日本の投資家



FaceNet

企業・製品名	FaceNet	設立年	2018年
代表者	Pham Bao Thach氏 (Mr.)	従業員数	70名 (内60名が技術部門)
所在地	ハノイ	分野	Factory Digital Transformation & AI
ウェブサイト	https://facenet.vn/	資金調達	2023年、MK Smartから調達 (シードラウンド)



Mr. Pham Ngoc Son氏 – Chairman (左)
Mr. Pham Bao Thach氏 – CEO (中央)
Mr. Nguyen Van Linh氏 – CTO (右)

FaceNetは、生産管理に人工知能(AI)、モノのインターネット(IoT)、ビッグデータを導入する先進テクノロジー企業

●事業概要、技術・製品・サービス概要:IoTプラットフォームThingsBoardをベースとした包括的な生産管理用ソリューションであるFCIM MESソリューションを開発・展開している※。FaceNetは、ThingsBoardプラットフォームを使用し、その中でモジュールのカスタマイズや改良を行うことができる、ベトナムでも数少ないテクノロジー企業である。FCIMは、工場におけるシームレスで包括的な生産データ統合を実現し、材料管理、生産計画策定、スケジューリング、生産管理、品質管理、倉庫管理、製品配送に至るまで、すべての生産データをリンクさせることができる

- 主な顧客・プロジェクト:FaceNetはベトナムのRang Dong 電球魔法瓶工場の先進的な生産管理システムの構築を支援し、生産能力を30%増加させ、工場の収益を大幅に向上させた(2021年5兆7,090億VND、2022年6兆9,100億VND、2023年8兆3,160億VND)。2021年以降は、ベトナム最大のカード製造工場であり世界でもトップ15にランクされるMK SmartにFCIMシステムを導入した。特に、カードの目視品質検査用のAI QCサブシステムは、ロボットアームと組み合わせることで、品質検査員を完全に代替し、手作業による検査と比較して180%高い精度を達成し、コストを3分の1に削減した
- FaceNetは、プロジェクトベースのビジネスモデル(顧客の要件に応じてソフトウェアをカスタマイズし、一括で料金を徴収)から、大衆市場向けのSaaSモデル(ソフトウェアの完成品を100%とした場合、80~85%を固定のパッケージ化し、20%程度をそれぞれに合わせてカスタマイズできるようにする。パブリッククラウドまたはオンプレミスで展開し、年間利用料を徴収し、顧客の初期費用を抑える)へと移行を進めている。SAPやDigiwinのような他のソリューションも存在するが、FaceNetのFCIMより価格が2~5倍高い
- ターゲット顧客は、年商700億VND以上の工場である。ベトナムには約6万工場があり、そのうちの4.5万工場がソフトウェアの費用を捻出し、生産管理テクノロジーを利用することができる。2030年までに少なくとも7千の工場にソフトウェアを導入することを目標としている。ソフトウェアライセンス料として、個別のプロジェクトとして実施する大規模工場(年商5,000億VND程度)には契約金額の10%を、それ以外の工場には年間9,000万VNDを請求している

- FCIMのほかにも、顔認証システム、皮膚がん検知AI、生産ラインの不具合検知などに導入可能なAIソリューションや、銀行、保険、金融、製造などの分野に導入可能なRPAソリューションを提供している

●競合他社:国内の競合には、ITG Technology、VTI Solutions、Eastern Sunなどがある。FaceNet はAIに秀でている。SAP、Digiwin、Odooのような海外の競合は、価格が高いが、ベトナムの工場のニーズに対応するためのカスタマイズ性がない

●売上、経営状況:現在のところ、黒字を確保している。しかし、主力製品であるFCIMからの収益は総収益の30%に過ぎず、残りの70%は、電気通信(Viettelなど)、金融(VNPAY、Techcombank、ACBなど)、スマートハウス(Rang Dong電球魔法瓶工場)、ヘルスケア(FotoFinder – ドイツ)などの他分野における個別のAI導入案件およびソフトウェア開発案件によるものである。現在、Qualcomm、AWS、Akamai、Advantechなどの大手企業や20社以上の国内パートナーと提携している。最近では、米国やドイツなどの海外市場にも事業を展開している(ほとんどのプロジェクトはアウトソーシングサービス)

●現在抱えている課題やニーズ:(1)2018年に設立し、22年12月からFCIM製品の広範なマーケティングを開始したが営業部門は改善が必要で資金が必要である、(2)競合他社が増えているため、競争が激しい

●今後の事業計画・展開予定地域:(1)FCIMクラウド版の開発・完成に集中し、SaaS形態でのマシビジネスを推進する、(2)FCIM製品の事業を東南アジア市場(インドネシア、カンボジア、ラオス、ミャンマーを中心に)および日本市場に拡大する、(3)FCIMクラウドの開発、特にAIを活用した品質検査(AI QC)用デバイス「AI Box」の開発投資を強化するため、次回の資金調達ラウンドで100万ドルを調達する

●資金調達: 2023年、MK Smartから調達(シードラウンド)

●イノベーションに関する受賞歴:2023年Smart City賞-スマート製造ソリューション部門、2024年Top 10 Outstanding Digital Technology Enterprises in Vietnam、2024年Sao Khue賞-優れたソフトウェアソリューション部門

●その他:FCIMソフトウェアの著作権登録証明書(文化スポーツ観光省発行)を保有

※IoTプラットフォーム ThingsBoard:オープンソースのモノのインターネット(IoT)プラットフォームで、組織がIoTアプリケーションを効率的に作成、管理、監視できるよう支援する

【こんな日本企業を探しています】業務提携/JV設立/資金調達

- ・日本市場に精通した日本企業との協業(FaceNetの日本でのソフトウェア開発拡大を支援することができる企業)
- ・電子機器製造や精密機械加工の分野で日本企業と合弁会社を設立し、次世代AIQC製品を共同開発、幅広い工場への導入を促進する
- ・日本の投資家

企業・製品名	MedCAT	設立年	2023年12月
代表者	Dang Thi Anh Tuyet 氏(Mrs.)	従業員数	15名 * 70%がAI専門家 (半導体分野トップ専門家1名、ソフトウェア専門家1名)
所在地	ハノイ	分野	AI (DX、ヘルステック、インシュアテック)
ウェブサイト	https://medcat.vn/	資金調達	外部資金調達なし



Đặng Thị Ánh Tuyết氏 – 創業者 & CEO

特に医療・保険関連分野において、AI技術を活用した各種デジタル・ソリューションの提供とスマート・アプリケーション開発を行っている

●事業概要： ビジネスモデルは個人向け保険業者に対してサービスを提供するB2B2Cだが、同社サービス「IDUS」については情報の電子化と構造化を必要とするあらゆる業種の企業を対象としている。

サービスの概要は以下の通り：

1) MedCAT IDUS (Intelligent Document Understanding and Structuring)：最新の自然言語処理（NLP）、コンピューター画像認識（CV）、人口知能（AI）技術を活用し、あらゆる分野、特にヘルスケア分野のデータ読み込み、解析、構造化を可能としたAIプラットフォーム。画像撮影・スキャンにより情報を読み込むことであらゆる構造・形式の記録文書の取り込みが可能。文書内容を解析し、構造化した電子データに加工する。

2) MedCAT AI保険：医療情報を電子化するとともに処理・分析可能な形に構造化することで保険請求処理の自動化を可能にする。

写真撮影・スキャンにより医療文書を画像として一括で効率的に読み込み、上記IDUS技術と蓄積された医療関連データを基に解析し、構造化した電子データに加工。データの構造化により、AI保険システムでは以下、自動的な保険金請求書の処理が可能：①国際疾病分類第10版（ICD-10）に従い医療記録、文書を確認②請求書の信憑性評価（手書署名の認識確認）③保険支給限度額に応じた金額の自動計算
また、データに含まれている被保険者の詳細な情報について各個人別レポートの作成も可能（例：疾病分類・疾病傾向、今後の予想、医療費等）。また、不正の可能性のある保険金請求のチェックについては、診断名と症状、治療・臨床関連記録との整合性を確認することで自動的に行う。将来的には顧客ごとの詳細なプロフィールを基に個別に保険料の設定を行う機能を追加する見込み。同システムの導入により、従来の5倍以上の飛躍的な業務効率の向上が見込まれる。

保険業以外の分野、特にヘルス産業・ヘルスケア、金融、物流、法務等の分野においても当システムを活用することが可能。英語・ベトナム語に対応しており、二言語間の翻訳もシステムにより即座に行われる

3) MedCAT TPA (Third Party Administrator)：保険事務管理代行（TPA）システム。保険購入希望者からの問い合わせに対し、直接システムで対応する場合は10分以内、それ以外は1日以内で対応。顧客情報を随時更新し200以上の項目についてレポート作成が可能で、不正請求の可能性を検知、リアルタイムの表示メニュー、新保険商品の提案なども行う。

●収益源：保険分野において現在顧客企業は2社。現在、処理ファイル数に応じた課金システムを採用している。将来的にはTPAサービスに注力し、保険会社の収益に基づいたリポート収益モデルを採用する予定。

●競合他社：国内ではFPT AI、Viettel AI、VinBDIが挙げられる。但し、同社は当分野におけるリーディングカンパニーであり、他社にはない、HIPAA、HL7、ICD10に準拠した法令遵守・標準化に対応しつつ、あらゆる種類のデータを高い精度で再構築できるシステム、および、ヘルスケア業界に精通した人材チームが強みである。

●売上/経営状況：2024年8月サービスリリース。現在、保険業2社、サービス業1社の顧客を獲得し営業目標を達成。AIが、顧客企業の5万件以上の保険データを処理し、学習することで、現在の処理精度は95%以上に達した。

●現在抱えている課題やニーズ：現在のところ特になし。

●今後の事業計画・展開予定地域：(1) 今後2年間でIDUS・TPA・AIのアウトソーシングサービスを拡大 (2) 拡販に向けた人員の増強

●資金調達：外部から資金を調達したことはない。

●受賞歴：ベトナム科学技術省・VnExpressによる2024年ベストAIプロジェクトに選定（順位なしで5社選定）

●その他：TPAサービス事業者免許申請中（2025年1月15日申請結果通知予定）

【こんな日本企業を探しています】業務提携/技術提携/資金調達

- ・同社疾病モデルの応用に関心がある同業日本企業：疾病モデルを利用したソリューションサービスの開発、TPAサービスの日本市場での販売
- ・提携パートナー企業：デジタルプラットフォーム開発において提携を希望する日本のテクノロジー企業、AI関連のアウトソーシングを必要としている企業
- ・日本の医療関連業界・ヘルスケア、保険業界とつながり、知見のある日本の投資家・企業



Nguyen Tuan Duong氏 – CEO

企業・製品名	CarNow	設立年	2023年
代表者	Nguyen Tuan Duong氏	従業員数	20名 (中古車業界で経験を持つ従業員が主)
所在地	ハノイ	分野	Retail Platform
ウェブサイト	https://www.carnow.com.vn/	資金調達	・ 2023年:15億VND (約6万ドル) /プレシード ・ 2024年:103億VND (約41.2万ドル) /シード ・ 2025年:49億VND (約19.6万ドル) /シード

中古車売買プラットフォームを提供

●事業概要、技術・製品・サービス概要: CarNowはB2B2CおよびC2Bモデルで運営、200以上の中古車ディーラーから消費者への自動車販売販売に重点を置きながら、消費者からの売却にも対応している（売却希望者をプラットフォーム上のディーラーと結びつけ、自動車査定ツール「VVT」を通じてリアルタイムで車両査定が受けられる体制を構築）。また、機械学習などの技術と中古車市場に関する知見を活かし、中古車取引分野の総合的なソリューション提供、エコシステム構築に取り組んでいる。

- ・ E-マーケットプレイス: メインのプラットフォーム。中古車を購入する顧客を対象としている。顧客の行動を収集・予測し、ディーラーがより効率的に販売できるよう設計されている。
- ・ ディーラー管理システム (NowAuto DMS): ディーラーの車両在庫管理と取引の管理をサポートし、販売状況や業績に関する詳細な情報を提供する。また、ディーラーが車の動画を直接アップロードできるため、便利なサービスを実現している。マーケティングツールを組み込んでいるため、販売実績を分析し、E-マーケットプレイス上で詳細なユーザーデータを提供可能。
- ・ ディーラー向け金融サービス: CarNowは、車両価格の最大70%までの購入資金を提供することで、ディーラーの事業拡大を支援する融資ソリューション。ディーラーは、複数回の融資利用による割引や、高品質の在庫を担保にできるなどのメリットがある。CarNowは、より安全で効率的な金融ソリューションを提供することを目指している。

●収益源: 主に以下3つ

- ・ E-マーケットプレイス: CarNowプラットフォームを介した自動車の売買取引1件ごとに手数料を徴収
- ・ ディーラー管理システム (NowAuto DMS): ディーラー管理システムの登録料
- ・ 金融サービス: ディーラーへの貸付金の利息として毎月1.5～2%を徴収する
- 競合他社: ニッチ分野のため、現在国内に競合他社はないと考えている。海外には、Broom社（インドネシア）、Carro社（シンガポール）、Carsome社（マレーシア）など類似のビジネスモデルを持つ企業がある

●売上、経営状況:

- ・ 現在、CarNowプラットフォームには約34,000台の車両が登録されており、販売は50～100台/月、ハノイで約200の企業・ディーラーと提携している
- ・ E-マーケットプレイスおよびディーラー管理システム (NowAuto DMS): 2024年10月までに、新規ユーザー数は140%増加、自動車購入を検討しているユーザー数は170%増加、資金調達意向表明書（LOI）を18件（総額320万ドル相当）締結した
- ・ 金融サービス: 2024年7月～9月までアクティブユーザー数が24%増加、資金調達意向表明書（LOI）を5件締結した
- 現在抱えている課題やニーズ: ディーラーへの金融サービス提供におけるキャッシュフローの最適化と資本コストの削減のため、日本のように金利が低い国でファイナンスパートナーを見つけたい
- 今後の事業計画・展開予定地域: 2025年以降: (1) ハノイでさらに300以上の企業・ディーラーと提携する、(2) 2025年末までにホーチミン市場へ事業拡大、(3) シリーズAラウンドで800万ドルを調達する
- 資金調達: 2023年、エンジェル投資家から合計15億VND（約6万ドル・プレシードラウンド）を調達。2024年3月、TNB Aura社とBe Capital社から合計79億VND（約31.6万ドル・シードラウンド）を調達。2024年7月、Ai Viet Venture社から24億VND（約9.6万ドル・シードラウンド）を調達。2025年2月、Touchstone社から49億VND（約19.6万ドル・シードラウンド）を調達
- イノベーションに関する受賞歴: 受賞歴なし
- 大学や研究機関、企業との連携実績: 金融サービス（ディーラーへの融資）におけるパートナーとして、VP銀行と提携している

【こんな日本企業を探しています】業務提携/技術提携/資金調達

- ・ ベトナム、日本、東南アジアにおける市場の開拓と事業開発をCarNowと協力して行いたいビジネス/テクノロジー関連企業
- ・ 日本の投資家



企業・製品名	Kotora	設立年	2021年
代表者	Nguyen Dinh Trung氏 (Mr.)	従業員数	8名 (技術職5名)
所在地	ハノイ	分野	AI
ウェブサイト	https://kotora.com.vn/	資金調達	外部資金調達なし



Mr. Nguyen Dinh Trung – Founder & Chairman

中小企業を対象にしたDXソリューション・サポートを提供。データ加工にフォーカスすることで顧客に対する効果的サービスを実現

●ビジネスモデル: 現在、注力している分野は主として以下の2つ

(1) 生成AI – 人口知能分野の一つで、コンピュータが、既存のデータを分析するだけでなく入力データに基づいて自律的に新しく多様なコンテンツを創造・生成することができる。当分野においては2つのサービスを提供している

(1.1) Kotora GPT – ChatGPT等と同様に大規模言語モデル(LLM)を活用したAIチャットボットによる社内業務向けソリューション。あらゆる業務関連のデータ、情報の収集・分析が可能。SQL/NoSQLデータベース、PDF、Excel、PowerPoint、Word文書などほとんどの業務データに対応 (1.2) Kotora ERP – Odoo オープンソースERPを基にした業務支援統合基幹業務システム(ERP)。マルチエージェント技術を適用し、生産管理、人事、財務などERPシステムの様々な部分と相互に作用しあいながら各タスクを自動的に実行する「ロボット」でシステムを構成。チャットボットを通じて入力された文章はコマンドとして各ロボットが自動的に連携して実行する。

(2) コンピュータビジョン – 機械が画像を自動的に認識して正確かつ効率的に記述するために使用する技術で、当分野においては以下5つのサービスを提供している

(2.1) 顔認識システム – 監視カメラにて人物の顔をリアルタイムで識別 (2.2) 動態認識システム – 喧嘩、盗難、突然の転倒などの異常行動を検出 (2.3) 侵入検知システム – 特定域内への不正な侵入を検知し防犯・警報システムを補強 (2.4) 火災警報システム – 火災、爆発、煙の場所を自動的に検出・通知する複数デバイスで構成。火災や煙の画像認識AI技術を採用し、24時間・365日継続的にリアルタイムで監視 (2.5) ベトナム語手書きテキスト認識ツール – 手書きされたベトナム語の紙文書を判読・解釈することでデジタル化を加速

●競合他社: 同社は、ViettelやFPTなどの大企業とは競合しない。中小企業では、コンピュータビジョンソリューション(OCRやAIなど)を提供するベトナムのITアウトソーシング企業が競合相手となるが、同社が中小企業(製造、金融、スマートシティ、物流業界等)を対象としたニッチマーケットにフォーカスしているため直接の競合ではないと考えている

※同社のチームは米国やフランスなどの先進国で経験を積んでおり、独自にAI製品の研究、開発、販売を行うことが可能。又、技術革新に対応できる若くて適応力のある従業員を擁している

●売上・経営状況: 現在、高島屋、TELEHOUSEなど日越に顧客5社。5~10億ドンの中大規模事業から3億ドン程度の小規模事業まで様々な事業を通じて継続的に利益をあげており2023年の総収益は18億ドンに達した

●現在抱えている課題やニーズ: (1) 商品広報・販売ネットワークの欠如 (2) 人材育成・新製品開発資金の不足

●今後の事業計画: 2024年6~12月: (1) 新たな主力商品の企画・開発 (2) 商品改良のためのフィードバックを得ることを目的としたスタートアップ・コンペへの参加(韓国・フィリピン等)

2025年: 日本・韓国への事業拡大のための資金調達

●資金調達: 現在外部資金調達なし

●受賞歴: 現在なし

大学・研究機関・企業との連携実績: 軍事技術学院(MTA)、政策開発学院(APD)、シンガポール国立大学(NUS)、ヴィン大学(VinUni)等(創業、AI製品開発、製品開発におけるコラボレーションについての情報提供)

●その他: ソフトウェア著作権所持

【こんな日本企業を探しています】

業務提携/JV設立/資金調達

・同社とその製品の広報をしてくれる、幅広いネットワークを持つ日本企業

・ニッチ市場において事業・製品開発を行う新株式会社設立に関心のある日本企業

・日本の投資家