



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

Vol. 13

-Supply Chain × AI-

September 19th, 2025, in Saigon



新しい日越共同イニシアティブ「Inno Vietnam-Japan Meetup Vol.13 in Saigon」

Supply Chain × AI編

- JETROはこの度、日本企業とベトナムスタートアップとの協業促進を目的に、ホーチミン市内において、日本企業・投資家、ベトナムスタートアップが一堂に会するイベント「Inno Vietnam-Japan Meetup」の第13回、「Supply Chain × AI」編を日越官民機関と共催で開催します。
- 本イベントでは、ベトナムの経済成長に伴い注目されるサプライチェーン分野において、DXやAI技術を駆使したソリューションを開発・提供するベトナムスタートアップ6社がピッチを実施します。
- イベント後にはビジネスマッチングとネットワーキングも実施予定です。奮ってご参加ください。

【日 時】 2025年9月19日（金）ベトナム時間14:00-17:00（ネットワーキング含）／日本時間16:00-18:15

【形 式】 ハイブリッド〔会場参加＋オンライン参加（Zoom）〕

【会 場】 The Sentry C (Sonatus Building, 15 Le Thanh Ton street, Sai Gon Ward, Ho Chi Minh City)

【言 語】 英日同時通訳 ※会場では英語のみになります。同時通訳をご希望の場合はご自身のスマートフォン・PC、イヤホンをご持参の上、Zoomにアクセス願います。

【定 員】 オフライン80名、オンライン500名

【主 催】 JETRO、在ベトナム日本国大使館、ホーチミン日本商工会議所（JCCH）、ベトナム国家イノベーションセンター（NIC）

※ 本イベントは、JETRO、在ベトナム日本国大使館、ベトナム日本商工会議所（JCCI、JCCH、JCCID）、ベトナム国家イノベーションセンター（NIC）が協力して進めている「新しい日越共同イニシアティブ」ワーキングチーム2の活動の一環として実施いたします。

【プログラム（予定）】

13:30～14:00（ベトナム時間）	〔会場参加者のみ〕 受付
14:00～14:05	イントロダクション：JETRO/ 開会挨拶：JETROホーチミン事務所長 岡部 光利
14:15～15:55 （1社プレゼン10分＋質疑応答5分）	ベトナムスタートアップによるピッチ（6社予定） ◆ FreightPilot AI（AI主導の物流自動化） ◆ Wareflex（倉庫分野） ◆ Smartlog（物流管理） ◆ Wecare（B2B産業資材の流通） ◆ TechCoop（中小農業事業者・農業組合支援） ◆ Vucar（中古車EC）
16:00～17:00	〔会場参加者のみ〕 ネットワーキング、ビジネスマッチング

【お申込み（Vol.12&13共通）】 <https://forms.office.com/r/N0N1gdr0ee>

【申込締切】 オフライン9月15日（月）、オンライン9月16日（火）

お問合せ先：JETROホーチミン事務所（担当：成瀬、イエン、チュック、三木）

E-mail: VHO-pro@jetro.go.jp



◀ お申込みQR

FreightPilot AI

企業・製品名	FreightPilot AI	設立年	2025年
代表者	Pham Khanh Linh (Ms.)	従業員数	50名
所在地	ホーチミン	分野	ロジスティクス
ウェブサイト	https://freightpilot.ai/	資金調達	外部からの資金調達なし



Pham Khanh Linh氏
(Co-Founder & CEO)

AIを活用した物流自動化学業を展開し、国際貨物運送業者や通関業者の業務変革を支援している

●事業概要、技術・製品・サービス概要：より高付加価値な意思決定業務に集中できるよう、国際物流の実務で問題が起きやすく、時間がかかる部分を自動化するインテリジェントなAIエージェント・システムを開発・展開している。以下、事業・サービスの特徴となる

- AIエージェント：即時見積もり、上流工程の書類検証(貨物移動前の書類確認)、HSコードアドバイザー、通関申告の自動化機能を備え、グローバル物流業者による24時間365日の運用を可能にする。このAIエージェントは、新たに導入された貿易規制や顧客固有のニーズを継続的に学習・適応し、ターンアラウンドタイム(プロセス開始から完了までの合計時間)の短縮、ミスの削減、業務のスケーラビリティの向上を実現する
- エンジニアチームは、イスラエル、英国、ベトナムに拠点を置き、世界トップクラスのAI人材と通関・関税・貨物運送業務に関する深い専門知識を組み合わせた開発を行っている
- 最近、通関業者/専門家向けに「Tariff AI Checker(関税AIチェッカー)」をリリースした。このツールは、HTS(統一関税率表、主に米国で利用)分類のクロスチェックの即時実行、より正確な関税スタッキング分析(製品に適用される複数の関税・税金・その他貿易措置といった影響を分析)を可能にし、その担当者が増加する貨物量と複雑な規制を迅速かつ正確に処理できるよう支援する

当社は、法規制の複雑さや顧客の高まる期待に対応するため、常に稼働し、スケーラビリティを確保するシステムを通じて、現代の貿易実務において不可欠な相棒となることを目指している

- 収益モデル：業務量に応じた料金を徴収している
- 大学・研究機関・企業との連携：物流効率の向上を目指して多くの企業と連携（日系企業も多く、Ajinomoto Vietnam、Toyota Tsusho Vietnam、Nitto Fuji Vietnam、Sumihanel Wiring Systems Vietnam、NAGASE Vietnamなど）
- ファウンダーのファム・カイン・リン氏は、ベトナムの物流スタートアップLogivan（シリーズB）の創業者兼CEOでもある。リン氏は、ケンブリッジ大学卒の女性起業家で、2020年のフォーブス・ベトナム「30歳未満の30人」に選出されている。

【こんな日本企業を探しています】

- 当社による物流効率の改善支援を検討可能な物流業者、貨物運送業者、輸出入業者（特に米国向け貨物の取り扱いがある業者）
- 技術開発におけるパートナー

同社との連携をご希望の方は、①貴社名、②想定されている連携内容を記載の上、下記までご連絡ください。
【連絡先】ジェトロ・ホーチミン事務所
E-mail : VHO-PRO@jetro.go.jp



企業・製品名	Wareflex	設立年	2022年
代表者	Rajnish Sharma (Mr.)	従業員数	30名
所在地	ホーチミン	分野	ロジスティクス
ウェブサイト	https://www.wareflex.io/en	資金調達	計150万USD / プレシード期 (2022年および2024年)



Rajnish Sharma氏
(Founder & CEO)

事業者がサプライチェーンを効率的に調達・管理・拡大できるよう支援する物流プラットフォームをベトナムで展開

●事業概要、技術・製品・サービス概要: 物流関連のソリューションを幅広く提供しており、主なサービスは以下の通りである

▶SmartProcure(スマート調達): 入札機能を備えたAI搭載の物流調達プラットフォーム。倉庫や輸送トラックの検索、見積依頼書の作成、見積書の取得を行うことができ、調達プロセスを効率化できる。また、Zalo上でチャットを入力するだけで調達業務を進められる「Lava AI」、リバースオークション(最低価格を提示した事業者が選ばれる方式)、電子契約、決済といった機能を備え、シンプルかつ使いやすいプラットフォームとして提供している

▶倉庫管理システム(WMS)/受注管理システム(OMS)/輸送管理システム(TMS)プラットフォーム: 本システムは倉庫・受注・輸送を包括的に管理し、日々の物流業務のデジタル化を進めることができる。今後はAI統合を進めることで、受注管理をよりスムーズにし、自動化を支援していく予定である

・WMS: リアルタイムでの可視化や多様なカスタマイズ機能を備え、複数倉庫の在庫を一元的に管理できる

・OMS: 受注処理を一元化し、パートナーや顧客の管理機能を統合、さらにWMS/TMSと円滑に連携する

・TMS: 高度な輸送ルート計画、車両スケジューリング、リアルタイムの車両追跡により、輸送効率を向上させる

▶倉庫の運営管理(倉庫フランチャイズモデル): 倉庫所有者に代わって倉庫を運営し、倉庫スペース利用の最適化、販売/運用コストの集約、ROI(投資利益率)の改善を図る

●収益モデル: 主な収益源は倉庫管理料と物流サービス契約の手数料であり、今後は新たに導入予定のソフトウェアのサブスクリプション費用も加わる見込みである

●現在抱えている課題やニーズ: 事業拡大および倉庫フランチャイズモデルの更なる展開に向け、合併パートナーまたは資金を求めている

●今後の事業計画: 日本、タイ、インドネシア、フィリピンなどの市場への拡大を計画している

●資金調達: 2022年および2024年にプレシード期にてGenesia Ventures(日本のVC)およびAntler(国際VC)から計150万USDを調達。2023年にShark Tank Vietnam(投資交渉型TV番組)にて投資家2名が株式10%の取得条件で50万USDを出資した。現在は、100万USD規模の出資を求めている

●各種受賞歴: Outstanding FDI Enterprises2024プログラムにてTOP 20 Best Quality Product受賞(ベトナム経済文化研究所主催)、Techfest Vietnam 2022にてTop5入賞(科学技術省主催)、VietChallenge 2022にてTop6入賞(米国NPO主催)

●大学・研究機関・企業との連携: 倉庫・輸送サービス事業者やテクノロジー企業との連携を通じてプラットフォーム事業を展開し、顧客には倉庫・輸送に関する選択肢を広げ、パートナーには新たな事業機会を提供している。同プラットフォームには500社を超えるサービスプロバイダーが参加しており、Nippon Logistics(ダナン市)、Saigon New Port(ビンズオン省)、FM Logistics(ビンズオン省およびハノイ市)、Transimex、LF Logisticsなどがある

【こんな日本企業を探しています】

・当社の事業拡大および倉庫フランチャイズモデルの更なる展開に向け、合併事業設立または当社への投資に関心がある企業

同社との連携をご希望の方は、①貴社名、②想定されている連携内容を記載の上、下記までご連絡ください。

【連絡先】ジェトロ・ホーチミン事務所

E-mail : VHO-PRO@jetro.go.jp



企業・製品名	Smartlog	設立年	2015年
代表者	Do Huy Binh (Mr.)	従業員数	170名超
所在地	ホーチミン	分野	ロジスティクス
ウェブサイト	https://gosmartlog.com/	資金調達	計100万USD / シード期まで

Do Huy Binh氏
(Founder & CEO)

倉庫管理、輸送管理、注文管理など、必要なシステムを網羅した物流ソフトウェアソリューションおよびプラットフォームを展開し、企業によるサプライチェーン運用の最適化および自動化を支援

- 事業概要、技術・製品・サービス概要：企業がサプライチェーンの管理および最適化を進められるよう、クラウドベースの物流ソリューションを一式提供している。具体的には以下のようなものがある
 - ・SWM(Warehouse Management)：あらゆる種類の倉庫(配送、保税、原材料/完成品倉庫)を管理するスマート倉庫システムで、在庫管理およびリアルタイムトラッキング機能を通じて、在庫管理方針についての各種検討が可能。また、スペースの効率的な利用、ミスの防止、運用効率の向上を支援するためにダッシュボードやアラート機能も提供
 - ・SOM(Order Management)：異なる販売チャネルからの注文を一元管理するマルチチャネル注文管理プラットフォーム。リアルタイムの在庫状況、優先順位、倉庫容量に基づいて、注文を自動的に割り当てる。また、リアルタイムの注文追跡が可能、かつ、20,000台以上の車両との接続により、スムーズな輸送支援が可能
 - ・STM(Transport Management)：リアルタイムで輸送状況を更新し、自動プランニング技術を活用して輸送ルート・積荷・スケジュールの最適化を実現するシステム。これにより、プランニング時間の短縮、コスト削減、車両稼働率の向上が可能。さらに、追加費用、代金引換などの重要指標を追跡し、パフォーマンスに関する詳細な情報を提供
 - ・STX(Transport Exchange)：荷主と輸送業者をリアルタイムでマッチングさせ、輸送業務の入札を行うデジタル貨物プラットフォーム。輸送業者の選定、入札、輸送業務の自動化を実現し、リアルタイムでの追跡、パフォーマンス監視、デジタル文書処理が可能
 - ・COS(Container Optimization Solution)：輸入業者と輸出業者をつなぎ、空コンテナの再利用を促進するデジタルプラットフォーム。承認手続きを自動化し、船会社と連携して迅速な確認を行い、サプライチェーン内でのコンテナフローの最適化を支援
 - ・特徴：AI、機械学習、IoTの活用を通じて、意思決定の自動化、物流業務の最適化、サプライチェーン全体のリアルタイム可視化を実現。AWS上に構築されたクラウドベースのプラットフォームは、倉庫ロボットから車両センサーに至るまで、複数のスマートIoTデバイスとシームレスに統合され、より迅速、正確、透明性の高い運用を実現。99.95%の稼働率、年中無休の24時間マルチチャネルサポート、迅速な問題解決、業務を中断させない定期的なアップデートを通じて、高パフォーマンス、高拡張性、そしてシステムの信頼性を確保している
- 収益モデル：Logistics-as-a-Service(LaaS)およびSoftware-as-a-Service(SaaS)からの収益が主となっている
 - ・Laas：荷主、トラック所有者、倉庫業者をマッチングさせるデジタルプラットフォーム(STX、COS)で成立する取引に応じて手数料を徴収(輸送・倉庫のマッチング、融資、保険、燃料などのサービス取引など)
 - ・SaaS：物流ソフトウェアソリューション(SWM、STMなど)の導入設定費用およびユーザー数(SWM)、トリップ数(STM)に基づく月額サブスクリプション費用を徴収
- 現在抱えている課題やニーズ：当社は現在、日本市場への展開を目指しており、製品のローカライズや戦略的な顧客関係の構築、市場参入・推進をサポートできる、現地に精通したパートナーとの連携を求めている
- 今後の事業計画：ASEANおよびグローバル市場への拡大を目指す。製品に関しては、AI主導のIoT統合物流プラットフォームの開発、輸送、倉庫、コンテナサービスのためのSaaSベースのマッチングシステムへの投資を進めている。また、中小企業向けに拡張性があり、かつ、使いやすいソリューションを提供するため、主要な製品のライト版(STM Lite、SWM Lite、SSM – Smartlog for SME)を発売する予定である
- 資金調達：シード期を中心に計100万USDを調達。2025年から2026年頃に約300万~500万USDの調達を目指している
- 各種受賞歴：当社製品は、Sao Khue Award 2019、2020、2021、2022、2025など数々の賞を受賞
- 大学・研究機関・企業との連携：AWSと戦略的インフラパートナーとして、TMXとコンサルティングパートナーとして連携。当社の輸送・注文管理システムを通じて電子請求書を発行できるようM-Invoice(MISA)と連携。MISA、FAST、Bravo、1Cと会計・ERPソフトウェア導入のパートナーとして連携。Zebra、Honeywell、iDATA、ChainwayとハンドヘルドデバイスやRFID(無線波を使用して物体を識別し追跡する技術)のハードウェアパートナーとして連携

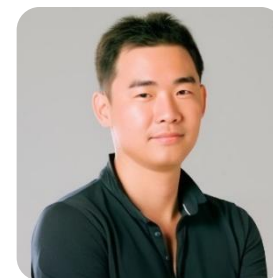
【こんな日本企業を探しています】

- ・日本市場でのネットワークと知識を有し、当社の物流ソリューションの展開・ローカライズを支援可能な企業
- ・高度なサプライチェーンに精通し、共同で特定の顧客層に対してデジタルソリューションを提供できる物流サービス事業者
- ・日本の顧客向けのソリューション開発を行う技術系およびコンサルティング事業者(ソフトウェアベンダー、ハードウェアプロバイダー、システムインテグレーターを含む)
- ・ソリューションの共同開発、顧客エンゲージメント、輸送・サポート面での協力といった事業提携を希望する企業(物流、貿易、または技術系企業など)
- ・合併事業の立ち上げや戦略的投資といった連携を希望する企業
- ・AIを活用した物流計画、可視化プラットフォーム、自動化ソリューションの研究開発、イノベーションに関心がある企業
- ・ベンチャーキャピタル、企業のベンチャー部門、プライベートエクイティファームなど、資金調達に関して協力可能な投資ファンド

同社との連携をご希望の方は、①貴社名、②想定されている連携内容を記載の上、下記までご連絡ください。
【連絡先】ジェトロ・ホーチミン事務所
E-mail：VHO-PRO@jetro.go.jp

JETRO 登壇スタートアップ紹介【産業向け流通事業】

(2025年7月17日時点)

Khoi Tran氏
(Founder & CEO)

企業・製品名	WeCare	設立年	2020年
代表者	Khoi Tran (Mr.)	従業員数	175名
所在地	ザライ省(旧ビンディン省)および ホーチミン	分野	B2B・産業向け流通事業
ウェブサイト	https://wecare.com.vn/	資金調達	金額は非開示 / シード期(2024-2025)

テクノロジーおよびデータ活用を特徴としたB2B産業資材の流通事業を展開

- 事業概要、技術・製品・サービス概要: テクノロジーおよびデータプラットフォームを活用した業務の最適化を通じて、ベトナム全国の工場や販売店に多種の産業資材を販売している
- 製品ラインアップ: 製品の構成要素となる直接資材(例:金属部品、化学品、包装材)から、製造・加工に必要な備品などの間接資材(例:工具、安全装備、消耗品)まで幅広い産業資材を販売。その商品数は500種類以上の商品カテゴリ、15,000点超の商品に及び、工場および販売店の双方に対し、高い品質と確実な納品体制を確保している
- 事業の特徴: 社内の業務全体(技術開発、人事、調達、物流、営業、経理など)のプロセスを一元管理するAI搭載システムを導入。同システムには、一般的なアシスタント機能に加え、リアルタイムのデータを活用するカスタマイズ型のコパイロットや、特定業務に特化したAIエージェントなど、様々な業務対応のためのAI機能が組み込まれている。また、売上・在庫・顧客情報などのデータ分析を通じて、需要予測や顧客ニーズの把握、迅速な意思決定支援を可能としている
- 収益モデル: 現時点での主な収益源はB2B顧客向けの産業資材販売事業であるが、今後は物流、ファイナンス、データ技術といった付加価値サービスの提供を通じた成長が期待される
- 現在抱えている課題やニーズ: サービス対象地域の拡大および取扱商品数の拡充に取り組んでおり、以下の三点が主な課題である。1.営業活動の強化および新規顧客の獲得による顧客基盤の拡大、2.業務効率およびスケラビリティの維持に向けた、テクノロジーを活用した運用・管理体制の高度化、3.適切な在庫水準を維持するための運転資金の確保
- 今後の事業計画:
 - ・短期(2025～2026年): 現在の主力市場であるベトナム中部に加え、南部での販売拡大を目指す。サプライチェーンシステムの最適化をさらに進め、資金調達により運転資金不足に対応する。また、モジュール型テクノロジーを活用して社内システムの高度化を図る
 - ・長期(2027年以降): 主要工業団地をターゲットとした全国展開を目指す。現在は建設・家具分野に注力しているが、繊維・電子などの新分野へも参入する予定である。また、顧客への提供価値向上のため、以下の施策を実施する
 - ✓常連顧客向けに、事前大量発注が可能なO2O(オンラインtoオフライン)プラットフォームを立ち上げ、販売店の効率的な在庫準備を支援する
 - ✓販売店の成長支援に向けて、事業拡大の方向性・施策に関するデータ活用アドバイスを提供。あわせて、在庫仕入れに対するファイナンス支援も行い、当社からの調達比率を高める
- 資金調達: 2024年～2025年のシード期にて資金調達を実施済み(なお、調達元および調達額は非開示となる)
- 各種受賞歴: SK Startup Fellowship 2023にてTop10(韓国SKグループ主催のスタートアップ育成プログラム)
- 大学・研究機関・企業との連携: 500社超の厳選サプライヤー(大半はベトナム国内)との提携を通じて商品流通を行うほか、各省内の物流企業との連携により配送体制を整備している

【こんな日本企業を探しています】

- ・当社およびその仕入先・顧客に対し、金融ソリューションの提供を支援し得る金融機関・投資家など
- ・配送効率の向上およびリードタイム短縮に貢献し得る物流関連企業
- ・(当社による)産業資材の効率的な調達を通じて、工場運営の高度化を支援し得る製造業企業
- ・資金面での協力が可能な投資家
- ・その他、様々な連携可能性を有する企業

同社との連携をご希望の方は、①貴社名、②想定されている連携内容を記載の上、下記までご連絡ください。
【連絡先】ジェトロ・ホーチミン事務所
E-mail : VHO-PRO@jetro.go.jp



企業名	TechCoop	設立年	2022年
代表者	Ms. Diep Thi My Hao (Co-Founder & CEO)	従業員数	240名
所在地	ホーチミン市	分野	アグリテック
ウェブサイト	https://techcoop.vn/	資金調達	シリーズA（7,000万米ドル）



Mr. Ryan Galloway
CGO&CFO

ベトナムの農業組合や中小農業関連企業に資金、テクノロジー、市場へのアクセスを提供、B2Bの包括的なソリューションを通じて輸出を支援するアグリテック企業

●ビジネスモデル:ベトナム全土の中小農家や農業組合に包括的なソリューションを提供することで、零細・中小農業関連企業や農業組合を支援している。FarmNet（国内事業、ビジネスの川上での支援、デジタルサービス）と FarmGate（輸出関連活動を支援）の2つの子会社が、9つの地域で、3つのサービスを展開している:ベンチャー省(ココナッツ)、アンザン省(マンガ)、ビントゥアン省(ドラゴンフルーツ)、ザライ省(コーヒー、胡椒)、ダクラク省(コーヒー、カカオ)、ビンフック省(カシューナッツ)、タイニン省(キャッサバ)、ラムドン省(コーヒー、野菜、果物)、ホーチミン市（農産物の加工品）

✓ ファイナンスへのアクセス:農業関連企業や協同組合が手頃な価格で融資を受けられるよう支援。Techcoopはこれらの事業者から情報を収集し、前払い金や品質基準などの条件を含む詳細な売買契約書を作成する。これらの契約書を作成した後、同社は金融パートナーと協力し、事業者に資金を配分。現場での活動を監視し、金銭のやり取りを追跡することで、契約内容を常に追跡し、すべてが予定通りに進むように監視。

✓ テクノロジーへのアクセス:クラウドベースのERPソリューションや、農家の栽培工程の追跡を支援するトレーサビリティソリューションなど、個々のニーズに合わせたデジタルサービスを通じて、農場経営の改善を支援する

✓ 市場へのアクセス:ビジネスマッチング、品質保証、輸出戦略に重点を置き、グローバル市場へのアクセスを支援。このプラットフォームは、アグリビジネスと先進国市場のバイヤーを結びつけ、認証と購買プロセスをサポートするとともに、ロジスティクス支援を通じて、製品のタイムリーな配送を実現する

●収益源:デジタルサービスの導入費用、融資の利息費用

●トラクション（ユーザー数やアクティブユーザー数、収益など、スタートアップの成長指標）:

✓ 顧客ネットワーク:2024年（目標）:中小農業関連企業400社、農業組合4,000、農家20万軒。2026年までの計画:中小農業関連企業2,000社、農業組合2万、農家200万軒

✓ 収益計画:2024年（目標）:7,000万米ドル、2026年:3億6,000万米ドル

●問題点・ニーズ:サプライチェーンのインフラの変革を可能にし、地元のサプライヤーと海外のバイヤー間の商取引とビジネスマッチングを促進するパートナーシップモデルを構築する必要がある

●今後の事業計画:ベトナムのサプライヤーと海外のバイヤーを直接結ぶ輸出プラットフォームを近々立ち上げる予定である。日本、EU、北米、韓国をターゲットとし、ヘルシーで高品質な食品の販売に重点的に取り組む

●資金調達:2024年に投資家5名から調達（シードエクステンションラウンド）

●大学・研究機関・企業との協業（過去・現在含む）:Sorimachiと提携し、ベトナムの農業組合が様々なテクノロジー・コマースによりアクセスしやすくなるよう支援。True Digital Vietnamと提携し、ベトナムの農業セクターの持続可能な成長のために、金融ソリューションと先進テクノロジーを組み合わせた包括的な農業支援パッケージを提供

⇒2025年2月報道）シリーズAラウンドで、既存投資家のTNB Aura、AVVおよび新規投資家のBlueOrchard、FMO、AppWorks、Capria Venturesより7,000万米ドルを資金調達。

【こんな日本企業を探しています】

- 農業に関する専門知識を持つ日本企業との提携
- ベトナムから日本への高品質な農産物の輸出に関する商業を支援できる日本企業
- ノウハウの向上や資金面でのサポートが可能な日本企業

同社との連携をご希望の方は、①貴社名、②想定されている連携内容を記載の上、下記までご連絡ください。

【連絡先】ジェトロ・ホーチミン事務所
E-mail:VHO-PRO@jetro.go.jp

JETRO 登壇スタートアップ紹介【ECプラットフォーム（中古車）】

(2024年11月10日時点)



企業名	Vucar	設立年	2023年
代表者	Vu Bao Long氏 (Founder & CEO)	従業員数	30名
所在地	ホーチミン市	分野	中古車マーケットプレイス
ウェブサイト	https://vucar.vn/	資金調達	100万米ドル (2024年、シード期)



Vu Bao Long氏
(Founder & CEO)

中古車売買における取引プロセスの効率化と透明化を目的に設計されたAI搭載のC2Bプラットフォームをベトナムで展開。オンラインでの即時見積もり、各種検査、入札機能等の提供を通じて、中古車の売買の利便性の向上を実現

- 事業概要・技術・製品・サービス概要：中古車売買の取引プロセスの効率化・透明化を目的に設計されたAI搭載のC2BプラットフォームであるVucar(Verified Used Car:認定中古車)を展開。中古車の売り手側の売却益増、買い手側の利便性向上を目的とし、見積査定・入札システムを提供している
 - ✓即時のオンライン車両見積もりサービスを提供しており、車両の詳細情報を入力すれば、市場データに基づいた参考価格を把握可能。その後、Vucarの専門家による査定日程を予約(223項目の検査を行い、所要時間は45分~1時間程度)
 - ✓査定後24時間以内に50超のディーラーが参加する入札が実施され、結果が通知される(従来の売却方法と比較し、2-3%程度高い売却益を達成可能)
 - ✓売り手は24時間以内に代金を受け取ることができ、書類作成工程を削減できるといったように、売買プロセスの効率化を実現している
 - ✓加えて、中古車売買の流動性を高めるため、400万件のデータおよびAIツールを活用：自動車ディーラーマッチングツール(ディーラーの在庫を分析し、潜在的なマッチングを特定)、eKYCar(車両履歴のチェック)、dinhgiaxe(50万件超の過去取引データおよび2,700件以上のディーラー・データに基づき、90%の精度で中古車価格を推算)など
- 収益源：車両の総取引額(GMV)の3.5-5.7%を手数料として徴収(ディーラーおよび買い手からの手数料、また同社提供の追加サービス利用料金を含む)
- 現在抱えている課題やニーズ：中古車市場が発達していないベトナムでは、車両ディーラー事業関連での資金調達はまだ新しい分野であり、適切な資金提供者を見つけることが難しい
- 今後の事業計画：
 - ✓ファイナンスサービスや、その他の追加サービス(保険、車両メンテナンス、検査など)をプラットフォームに統合し、包括的なワンストップソリューション体制を確立したい
 - ✓ベトナム市場シェアの5-10%を獲得し、その後ラオスやカンボジアへ事業拡大する計画がある
- 資金調達：Monk's Hill Ventures、Antler、エンジェル投資家から計100万米ドルを調達(2024年、シード期)
- 大学・研究機関・企業との連携：
 - ✓VP Bankとの提携：過去、B2C事業展開時に、ディーラー向けローンプログラムを提供
 - ✓Autofineとの提携：自動車整備・取引について、サービス品質および顧客体験向上を画策

【こんな日本企業を探しています】

- ・Vucarのマーケットプレイスとファイナンスモデルに戦略的価値を加え、日本の投資家・パートナーを募集中。

同社との連携をご希望の方は、①貴社名、②想定されている連携内容を記載の上、下記までご連絡ください。
【連絡先】ジェトロ・ホーチミン事務所
E-mail: VHO-PRO@jetro.go.jp