

ウクライナ 有力企業 100

第1集

2025年3月

JETRO

Japan External Trade Organization

ウクライナ有力企業 100 第1集

ロシアによるウクライナ侵攻から丸3年、いまだ戦時下ではありながら、ウクライナの経済は復興に向け復調傾向にある。ロシアによる全面侵攻が開始された2022年、GDP成長率は-29.1%と大きく落ち込んだが、2023年は5.6%、2024年は2.9%とプラス成長を維持している。キーウやリビウなどの都市の様子を見ると、中心部では渋滞が起こり、街中のレストランや小売店では人々がにぎわうなど、戦時下でありながらも日常生活が力強く行われている。

世界銀行などによる第4次被害・ニーズ調査(RDNA4)によると、今後10年間の復興費用は5240億ドルに上る。莫大な復興需要と、将来的な欧州統合を見据えたウクライナ市場におけるビジネスの可能性から、さまざまな分野で外国企業が投資をしている。2023年の対内直接投資は44億8500万、2024年も同水準以上に上る見込みだ。

ウクライナ政府は、戦後復興、大震災からの復興経験を持つ日本に対し、ウクライナ復興ビジネスへの参加に大きな期待を寄せている。日本企業からも、ウクライナビジネスへの高い関心の声が聞かれるが、ビジネスパートナーとなりうる現地の有力企業に関する情報の入手は困難である。

そこでジェトロでは2024年、日本企業がウクライナでビジネスを行う際のビジネスパートナー候補となりうる、もしくは日本企業がウクライナでビジネスを展開する際に参考となる地場企業を紹介するため、「ウクライナ有力企業 100」という調査を開始した。公開情報をベースとした信用調査をクリアした、ウクライナの有力企業100社にインタビューを実施するものだ。本第1集では、IT、エネルギー、小売、食品、物流、メーカー、建築、不動産などの30社を紹介している。本レポートが、ウクライナでビジネスを展開したい日本企業の一助となれば幸いである。

2025年3月
ジェトロ・キーウ事務所
ジェトロ 調査部 欧州課

JETRO

Japan External Trade Organization

ウクライナ経済の概要

東欧に位置し、南は黒海と
アゾフ海に面している。



都市化率: 2023年時点で70%¹

EUとの2,500kmに及ぶ国境線を
有し、高度に発達した輸送インフ
ラ(欧州で3番目に長い鉄道網)
を備えている。²



投資にとって有望な巨大市場
(戦後復興とインフラ近代化の必
要性、消費市場の大きさ)

OECDへの将来的な加盟国候補
であり、EUの加盟候補国。
ウクライナ・ファシリティ³のような
国際的なパートナーが後援する
大規模な復興・再建プログラム



面積 - 603,700 km²



欧州で7番目に人口の多い国 -
3,770万人(2023年)。高度な教育
を受けた労働力と活気のある
スタートアップ環境

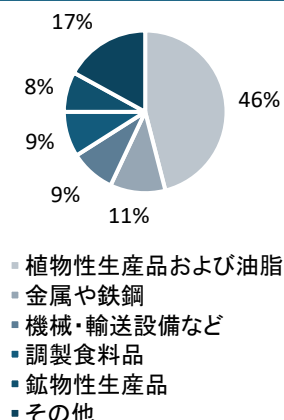
投資プロジェクトに対する戦争
リスク保険(MIGA⁴やその他の
国内機関を通じて)



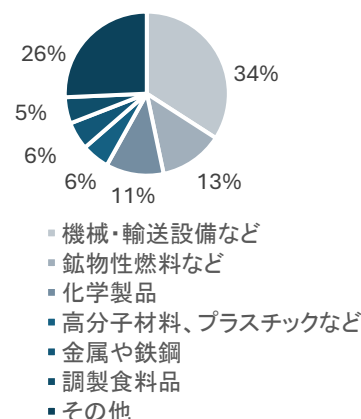
ウクライナの経済指標⁵

ウクライナ (USD)	2021年	2024年
GDP	1,999億	1,841億
GDP PPP	7,465億	6,556億
GDP (一人当たり)	4,900	5,500
GDP PPP (一人当たり)	18,200	19,600

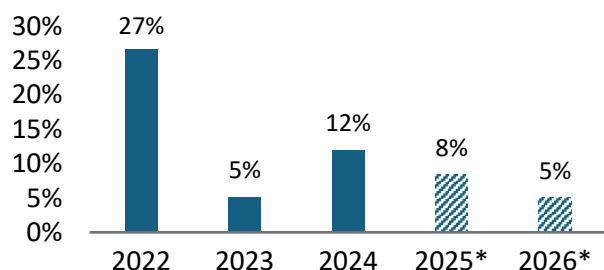
輸出 (2024年)⁶



輸入 (2024年)⁶



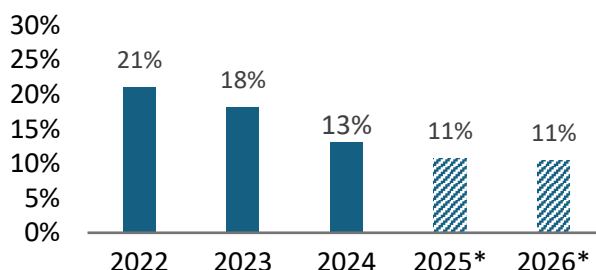
インフレ率⁷



* 予想(網掛け)と実績(塗りつぶし)

- 2022年、ウクライナのインフレ率は大幅に上昇したが、翌年(2023年)は5%に低下した。2025年末までに8.4%に減速すると予想されている。

失業率⁷



* 予想(網掛け)と実績(塗りつぶし)

- ロシアによるウクライナへの全面的な侵攻により、ウクライナの失業率は2022年、大幅に上昇した。失業率はすでに低下し始めており、この傾向は今後数年間継続すると予測されている。

ウクライナ企業リスト

企業名	製造業	IT	食品	リテール	技術	エネルギー	物流	不動産	頁
Archimatika		●						●	6
Aviatsiya Halychyny & Telesyk Airlines	●			●					7
BOB Snail	●		●	●					8
Buki		●							9
CheckEye		●							10
Chocoboom	●		●						11
Deus Robotics	●	●			●				12
DroneUA	●				●				13
DTEK Group						●			14
DTEK Renewables					●	●			15
Electron	●				●				16
Enamine	●				●				17
EVA				●					18
Fozzy Group	●		●	●					19
Headway		●							20
HowCow	●	●							21
Joble		●							22
LUN		●						●	23
Meest Group							●		24
Mosqitter	●	●							25
MOVA	●								26
NIBULON	●		●				●		27
Piana Vyshnia	●		●	●					28

ウクライナ企業リスト

企業名	製造業	IT	食品	リテール	技術	エネルギー	物流	不動産	頁
PlasmaTec	●				●		●		29
Promova		●							30
S.Lab	●								31
SolarGaps	●				●	●			32
Terra	●		●						33
Valesto	●		●						34
VARUS	●		●	●					35



Dmytro Vasyliiev CEO・主任建築家・共同 創業者

貴社の業務内容をお教えく ださい

Archimatika は、建築家の Dmytro Vasyliiev と Aleksandr Popovによって2005年にキーウに設立されました。弊社は約20年前から、お客様、都市、住民にとって価値のある建築プロジェクトを創造してきました。

弊社は単なる建築という枠を超えたフルパッケージでのサービスを提供可能なデザイン会社であり、これまで多くの大規模かつ複雑なプロジェクトの開発に成功しています。提供するサービスには、建築開発に関するコンサルティング、コンセプトデザイン、基本設計、エンジニアリング、プロジェクト管理、ランドスケープデザインなどが含まれます。

事業を開始して以来、弊社は約900万平米の住宅および公共建築の設計を手掛けています。カラフルなデザインに焦点を当てたキーウの住宅複合施設 Comfort townなどが事例として挙げられます(写真②を参照)。

貴社のプロジェクトの特長 は何ですか

Archimatikaの主なアプローチは、人間 (Human)、ビジネス (Business)、都市 (Urban) という3つの目標を含んでいます。

Archimatika

人、ビジネス、都市

Consulting

Real estate

「人間」の観点から、弊社は常にその建物に住む人々と建物がどのように関わるかについて考えています。

「ビジネス」の観点から、プロジェクトのすべての関係者の目標や目的を考慮し、特に所有者や借り手にとって最良のコスト効率を達成する方法を重視しています。

「都市」の観点から、都市を損なわず、美しく興味深い建物を作る努力をしています。

同社は常に思考する建築家のチームとして自らを位置づけ、描くデザインすべての細部までこだわっています。

貴社の成長計画をお教えく ださい

2022年のロシアによるウクライナへの全面侵攻が始まる前、弊社のプロジェクトの大部分はウクライナで行われていました。しかし、それ以降、弊社は外国への市場拡大に注力し、サービス提供を始めました。

現在、弊社は英国、米国、スペイン、サウジアラビア、アラブ首長国連邦を含む様々な国での建築家の下請けとして機能しています。現在は、自己完結型として、海外のクライアントに直接サービスを提供できるよう、王立英国建築家協会 (RIBA) の公認建築家の資格を目指しています。

日本のビジネスとの協力の 機会として、どのようなこと を検討していますか

Archimatikaは、日本のプロジェクトに取り組むことを目指しており、建築分野におけるプロジェクトパートナーシップの締結や共同活動に関心を持っています。弊社は、日本の建築デザイン企業をウクライナ市場に誘致すること、また、日本のプロジェクトを、自己完結型のパートナーとして、あるいは日本企業と協力する形で取り組むことを目指しています。



① The Snail Apartments,
New York, USA



② Residential complex
Comfort town, Kyiv, Ukraine



③ Multifunctional complex
Bukovel, Ukraine



Yurko Nazaruk 創設者

どのように貴社の事業はスタートしましたか。

Aviatsiya Halychyny は、2014年、ロシアによるウクライナのクリミア侵攻直後に設立されました。創設者たちは、新しいウクライナ軍を誇りに思えるような衣服を作りたいという思いから、会社を設立しました。

当初は、ウクライナ空軍のシンボルをデザインしたポロシャツを数種類生産しました。驚くべきことに、最初のポロシャツは発売から1週間で完売しました。この成功をきっかけに、弊社は製品ラインを拡大しました。

その後まもなく、子供服ブランド「Telesyk Airlines」を立ち上げました。このブランドのコンセプトは、「インスピレーションを与え、羽ばたく力を与えるもの」です。弊社の基本理念は、誇りの気持ちをかきたて、ユニークなデザインを提供し、高品質の衣料品を確保することです。すべてのアイテムは自然由来の素材を使用し、デザインは精巧で、一つ一つ丁寧に手作りされています。

工場はウクライナ西部のリビウに拠点を置いています。2022年には、小さなブランドから国際的なビジネスへと成長し、製品の輸出を開始しました。

Aviatsiya Halychyny & Telesyk Airlines

背中に羽を感じる(感じたい)あなたへ



Manufacturing

Retail

他社にはない貴社の強みは何ですか。

弊社は、自社の衣料品は単なるファッション以上のものであり、顧客の心に響く価値観とシンボルを体現していると考えています。

Aviatsiya Halychyny の衣料品を愛用する顧客は、共通の価値観を共有し、コミュニティを形成しています。

子供服ブランドの「Telesyk Airlines」に関しては、様々な種類の恐竜など、複数のシリーズがあります。恐竜に関する興味深い解説も添えられています。また、弊社は日本で開催されたベビー&キッズエキスポに出展し、このコレクションを展示しました。

貴社の成長計画を教えてください。

弊社は、小売事業の拡大と強化に注力する計画を立てています。

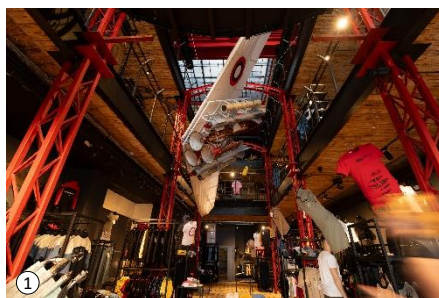
2024年には、キーウとリビウに2店舗の新規出店を行いました。今後、Aviatsiya Halychynyはさらに店舗数を増やす計画です。

弊社は欧州で複数の販売契約を締結しており、同地域での更なる進展を見込んでいます。また、Aviatsiya Halychynyは積極的に海外バイヤーを開拓しています。また、国内外においてフランチャイズシステムの構築にも取り組んでおり、フランチャイジーによる様々な地域への出店機会を提供しています。

日本企業との今後の協業の機会がありますか。

Aviatsiya Halychynyは、日本の高品質な製品の基準の高さを認識しており、日本市場への参入に意欲を持っています。自社製品の高い品質を鑑み、日本市場での成功に期待感を抱いています。

しかし、Aviatsiya Halychynyはいくつかの障壁に直面しており、最も大きな障壁は言語の壁です。そのため、弊社は日本企業との連携を通じて、代理店や販売業者との交渉やコミュニケーションを円滑に進めたいと考えています。



① ③ 店舗デザイン



② 製造の様子



④ Telesyk Airlines パーカー

DATA 住所: Staroznesenska St, 24-26, 3, Lviv, Ukraine, 79024
設立年: 2014年

E-mail: contact@aviatsiyahalychyny.com
Website: www.aviatsiyahalychyny.com/



Yevheniy Shuhaiev 共同創業者

貴社の業務内容をお教えてください。

Bob Snailは、ウクライナのスーパーマーケットに健康的で自然なスイーツが少ないことに気づいた2人の起業家によって2016年に設立されました。このギャップが、子供と親のために作られた健康的なスイーツを生み出すきっかけとなりました。今日、Bob Snailは運営本部と生産施設を構え、この分野でウクライナ市場のリーダーとしての地位を確立しています。同社はポーランドに子会社を設立し、カナダ、英国、米国にも支社を設けています。現在、Bob Snailは世界30カ国以上に誇りを持って輸出しています。

弊社の中核的なミッションは、フルーツロールやベリーロール、ストライプ（乾燥フルーツからなる縞模様の棒状の菓子）、ゼリー、ベビーピューレ、フルーツスナックなど、さまざまな種類の健康的なスナックを製造することです。弊社は大幅な成長を遂げており、毎年、年間売上は、70%～140%の範囲で増加しています。製品の国内販売比率は50%～60%に相当します。残りは輸出で、特にポーランドが主要市場です。

BOB Snail

砂糖は一切添加されていません

BOB
SNAIL

Food

Manufacturing

Retail

貴社の製品の特長は何ですか。

Bob Snailは、業界のベストプラクティスと、マーケットインサイトを統合することで、製品ラインを常に進化させています。Bob Snailのスイーツは、健康で美味しく、楽しいものであることを目指しています。弊社は、砂糖、保存料、着色料、遺伝子組み換え作物を含まない製品を製造することに注力しています。

Bob Snailの戦略的なアプローチは、単に製品を製造するのではなく、ブランドのエコシステムを構築することです。これは、弊社が2024年に、ウクライナとポーランドで新しい商品ラインを立ち上げた際に強調されました。これにより、Bob Snailは、健康食品カテゴリにおけるブランドスタイルのリーダーとしての地位を確立しました。

貴社の成長計画をお教えてください。

輸出拡大を主要目標としています。弊社は、新規市場への参入と既存市場でのプレゼンス強化を通じて、海外売上を拡大することを目指しています。

さらに、Bob Snailは、新しい製品を開発し、健康的な食品エコシステムを強化し続けるため、イノベーションへの取り組みを継続しています。

日本のビジネスとの協力の機会として、どのようなことを検討していますか。

Bob Snailは、日本のディストリビューターとのパートナーシップに興味を持っています。このような協力関係は、弊社が、食品の品質とイノベーションにおける卓越性で知られる日本市場から、貴重な洞察・発見を得ることを可能にするでしょう。

日本の企業との連携は、Bob Snailに戦略的優位性をもたらし、健康的な食品において高い基準を持つことで知られる日本市場への拡大という目標と一致しています。



① ② ③ BOB Snail 製品





Vadym Synzheretskyi CEO 共同創設者

事業活動のコンセプトを教えてください。

Bukiは10年前に設立されました。現在では世界中の家庭教師が生徒を見つけ、クライアントが最高の家庭教師を選ぶのを支援する国際的なエドテック企業です。主に、言語、理数系科目、趣味など、様々な分野のマンツーマンレッスンを提供しています。プラットフォームは中欧9カ国で運営されており、世界中から13万人以上の家庭教師が集まっています。2024年には、プラットフォーム内で約100万回のレッスンが行われました。

Bukiの本社はウクライナのキーウにあり、約150～160人のプロフェッショナルからなるチームで構成されています。

弊社はまた、独自の家庭教師チームで、言語や一部の学校科目のオンライン授業を提供するBukiSchoolも運営しています。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

現在、ウクライナ市場において競合他社はごくわずかです。

Buki

最高の家庭教師を見つけよう！
Buki で！

IT



さらに、試験対策の家庭教師を探している地元の生徒の中でBukiは最大のシェアを占めています。

弊社の主な競争優位性は、様々な科目の家庭教師を擁するマーケットプレイスであることです。これを中心に、弊社は周辺のインフラを構築しました。弊社は主に学生をターゲットにしていますが、言語学習をしている大人のユーザーも一定数います。

貴社のこれからの成長計画を教えてください。

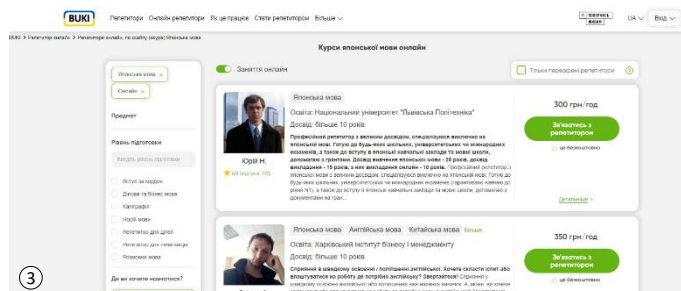
弊社は中東欧における市場リーダーになることを目指しています。特に、2023年は年間100%の成長を遂げ、2024年も約50%の成長を維持しました。

さらに、弊社は2025年も約50～60%の成長を予測しています。弊社は主に既存市場における地位の強化とシェアの拡大に注力していますが、同時に新規市場への参入も目指しています。

日本企業との協力の可能性として、どのようなものを検討していますか？

現状、日本市場は弊社の最優先事項ではありません。しかしながら、日本の教育市場の動向を理解するため、日本企業との連携に関心を持っています。

さらに、日本の教育分野におけるプライベートエクイティファンドや投資ファンドが弊社を投資対象として関心をもつ場合、それらとの協力にも関心あります。



① BUKIチーム ② ウクライナスタートアップ アワード ③ BUKIのプラットフォーム

DATA

住所: Yevhena Konovaltsia St, 36d, Kyiv, Ukraine, 02000
設立年: 2014年

E-mail: info@buki.com.ua
Website: <https://buki.com.ua/>



Kyrylo Goncharuk
CEO

貴社の主要な事業活動をお教えてください。

CheckEyeは、予防医療への移行という流れを受けて設立されました。

2022年に設立されたCheckEyeは、高度なAIアルゴリズムを用いて、眼底の写真画像から糖尿病網膜症などの様々な慢性疾患を検出するクラウドベースのプラットフォームです。

この画像は、眼鏡店や薬局など、医療従事者以外の人でも撮影でき、システムにアップロードすることで診断を受けることができます。CheckEyeは、慢性疾患の早期発見と予防を誰もが利用できるようにします。

特に糖尿病に重点を置いているのは、世界保健機関(WHO)が、糖尿病網膜症を多くの国の労働年齢人口における失明の主要因と定義しているためです。

貴社の競合他社との違いは何ですか。

競合他社はほとんどが眼科疾患に特化しており、眼科医と連携して事業を行っています。しかし、CheckEyeは全身性の慢性疾患に特化しています。

CheckEye

全ての人に予防医療を可能にする
AI マス・スクリーニング・ソリューション

IT



さらに、弊社はウクライナ国立医科大学フィラトフ眼科疾患・組織治療研究所の専門家チームと緊密に協力し、AIを用いた更なる分析のための画像解析とデータ記述を行っています。加えて、CheckEyeはAI開発と更なるトレーニングに重点的に取り組んでいます。

貴社は今後どのようなことに重点を置く予定ですか。

短期的な目標としては、ウクライナ国内での事業拡大に加え、欧州市場への進出を目指し、必要な認証取得を進めています。その後は、中東およびアジア諸国への展開を計画しています。

高血圧といった新たな疾患診断分野の開発にも取り組んでおり、現在、ルガーノ眼科センターと協力体制を構築しています。

長期的な計画としては、低・中所得国へのスクリーニングシステム導入を目指しており、世界中のより多くの人々が革新的な医療ソリューションを利用できるように、積極的に技術開発を進めています。

貴社は日本企業との協業の機会としてどのようなことを考えていますか。

CheckEyeは、日本企業との協業をいくつかの分野で検討しており、その中にはウクライナおよび欧州市場への参入に関心のある、高品質で高度な眼底カメラを製造する日本のメーカーとの連携も含まれています。

また、薬局や病院などで診断サービスを提供するためのパートナーシップに関心のある日本企業も探しています。

さらに、慢性疾患研究分野における日本の大学、研究機関、そして第一線で活躍する専門家との積極的な協力も計画しており、最新の科学的成果の実用化を推進していきます。



① CheckEye チーム ② コンサルテーション

③ スクリーニングプロセス



Iryna Petelytska
Director

貴社の活動のコンセプトをお教えてください。

Chocoboomは、2009年に菓子製造工場を取得し設立されました。

現在、弊社は様々なフレーバーと魅力的なデザインを備えた高品質の菓子類の製造に注力しています。弊社の製品の重要な特徴の1つは、自然の風味を最大限に保つことを重視している点です。そのため、菓子類には化学成分、保存料、パーム油は一切含まれておらず、子供でも安心して食べることができます。2022年、ロシアによるウクライナへの本格的な侵攻開始以降、弊社は積極的に製品輸出を拡大しており、この分野で既に大きな成功を収めています。

弊社は自社ブランドでの輸出に重点を置いており、高品質基準とブランドの整合性を維持しています。

貴社の事業の主要な特徴をお教えてください。

弊社の主力製品は、トルテフェル (Tortufel) キャンディーシリーズです。このキャンディーは、薄いワッフルと様々なフィリングで構成されています。

これらのキャンディーは、弊社独自のレシピである「Chocoboomレシピ」を用いて製造されています。

Chocoboom

甘い体験の世界



СВІТ СОЛОДКИХ ВРАЖЕНЬ

Manufacturing

Food

また、弊社は生産面および販売面において柔軟に対応しており（例えば、製品の変更やデザイン変更など）、迅速な対応が可能です。

さらに、全ての菓子は可愛らしいデザインのパッケージで包装されています。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

Chocoboomは、ゼリー、キャラメル、砂糖菓子といったグミ系フィリングへの需要の高まりを認識しています。そのため、プライベートブランド製品の製造事業の展開を目指しており、関心のあるパートナーを探しています。

市場の需要と消費者の好みに合わせて製品ラインナップの拡充にも力を入れています。

また、主力製品であるTortufelシリーズの更なる拡大と売上増加にも注力しており、Tortufelのレシピ改良や新フレーバーの導入による顧客獲得を目指しています。

Chocoboomは生産プロセスの自動化に積極的に取り組んでおり、今後もその取り組みを継続していきます。

海外輸出については、特にEU圏内での売り上げ拡大に注力しています。

日本の企業との協力において、どのような機会を検討していますか？

パンデミック以前には、中国を中心としたアジア市場との協力で既に成功実績があります。現在、Chocoboomは日本の企業と交渉を進めていますが、流通ネットワークの拡大と製品ラインナップの強化のため、他の企業とのパートナーシップも模索しています。

さらに、日本企業との間で、専門的な設備の購入に関する協力関係も模索しています。



①



②



③

① ③ Chocoboomのお菓子 ② 製造プロセス

DATA

住所: Zelena St, 153a, Lviv, Ukraine, 79028

電話番号: +38 (093) 233 36 74

設立年: 2009年

E-mail: info@chocoboom.com.ua

Website: chocoboom.com.ua/en/



Pavlo Pikulin
CEO・共同創業者

貴社の業務内容をお教えてください。

Deus Roboticsは、2019年にウクライナのキーウで設立されたロボット工学の企業で、物流向けのハイテク機器の開発、生産、販売に取り組んでいます。特に、棚やパレットからアイテムを取り出して箱やパレットに入れるための移動ロボットや、製品の検査や仕分け作業を行うロボットを製造しています。

弊社の顧客には、ウクライナ最大の民間配送会社であるNova Poshtaと世界的な宅配便ネットワークであるDPDがあります。

同時に、Deus Roboticsはロボティクス管理システムというロボティクス用のソフトウェアを開発するソフトウェア会社としての立場を強めています。

また、弊社はウクライナ・ロボティクス・自動化システム協会 (URAAS) のパートナーとして、教育分野でも活動しており、ウクライナおよび外国企業を結集し、ウクライナのロボティクスおよび自動化システムの分野における経済活動のコーディネーターとなることを目指しています。

Deus Robotics

ウクライナにおけるロボティクスの推進



Technology

Manufacturing

IT

貴社の製品の特長は何ですか。

Deus Roboticsは、様々なメーカーの倉庫ロボットの知能を接続し、強化する独自のAIプラットフォームを備えた先駆的なロボティクス企業です。弊社は倉庫の自動化ニーズの90%をカバーする15種類のロボットモデルを提供しており、その数は増え続けています。

貴社の成長計画をお教えてください。

Deus Robotics の主な目標は、世界中でビジネスとロボットを統合する方法を革新することです。第一歩として、弊社は英国およびウクライナで、倉庫ロボットの自動化に注力しています。

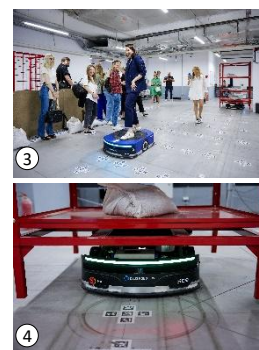
これに加えて、弊社はウクライナでのURAASの活動を継続し、さまざまな教育イベントやネットワーキングイベントを開催する予定です。

日本のビジネスとの協力の機会として、どのようなことを検討していますか。

弊社は、ウクライナでのロボット技術を新たなレベルに向上させるために、ファナック、ホンダ、川崎重工、三菱、トヨタなどの日本のロボティクス関連企業との協力を求めています。

Deus Roboticsは投資にも関心を持っており、2024年には300万ドルのシードラウンド(資金調達ラウンド)を開始しました。そのため、Mistletoe、SoftBank Vision Fund、SBI Investmentなどのベンチャーファンドへのピッチの機会を探しています。

URAASは日本のロボット協会と社会プロジェクト支援に関する協力のための覚書締結への関心も持っています。



① 移動ロボット ② 仕分けロボット ③ Deus Robotics チーム ④ 運転中の移動ロボット



Valerii Iakovenko Founder

貴社の事業活動のコンセプトをお教えてください。

DroneUAは2013年、ロボット工学分野におけるビジネスと新技術を融合するための効果的なツールを創造することを目的として設立されました。

現在、弊社は、無人技術とデータ分析を活用して、農業分野をはじめとする様々な分野の効率性の向上を専門とするエコシステムを構築しています。ドローンは作物や土壌の状態、その処理状況、正確な地理データを取得するためのマッピングなどの重要な情報を提供しています。

弊社は、フォーブスの「ウクライナの農業セクターにおける最も革新的な3社」に選出されました。弊社のオーナーは、これらの技術が労働をより効率的にし、戦後のウクライナ再建に役立つと考えています。

貴社を競合他社と差別化している点は何ですか。

DroneUAは、幅広い機器の販売と独自での組み立ての両方を行うことで、競合他社と差別化しています。弊社は品質の高さと革新性を確保するため、製造に多大な投資を行っています。

Manufacturing

Technology

また、弊社はERP（企業資源計画）システム「FarmFleet」(注)などを含む、付加価値あるサービスを提供しています。

小規模家族経営農場から大規模農業企業まで、あらゆる規模の農業従事者に対し、包括的で拡張性の高いソリューションの提供に努めています。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

DroneUAの事業開発計画は、いくつかの戦略的イニシアチブに焦点を当てています。

まず、弊社は海外市場での販売拡大を目指しており、米国市場にアプローチしています。

国内では、農業セクターの巨大な潜在市場に引き続き注力します。ドローンの生産量を増強し、将来的には輸入品の代替となることを目指しています。

技術面では、農家の生産作業モニタリングをより効果的に支援し、効率性と生産性を向上させ

せるため、最先端の追跡システムとGPSシステムの改良を計画しています。

さらに、DroneUAは物流など他のセクターへの事業展開も目指しています。

日系企業との協業についてどのような可能性を検討していますか。

DroneUAはラスベガスのCESにおいて、ジェトロとの協力により、ジャパンパビリオンのステージでの製品発表を成功裏に収めました。

現在、DroneUAは日系企業との様々な協業機会を検討しています。特に、農業技術や地雷除去などの人道的分野において、日本企業とウクライナでパートナーシップを結び、彼らの先端技術をウクライナでのプロジェクトに統合することに関心を持っています。

さらにDroneUAはロボット関連分野における日本の技術を輸入する機会も模索しています。

(注) FarmFleetは農業・肥料用ドローンなどを活用した農業生産向けのサービス市場におけるビジネスプロセス最適化を目指したプラットフォーム。サービスプロバイダーと農業生産者の双方のニーズを結びつける。



① ② ③ DroneUA 製品



Maxim Timchenko
CEO

貴社の活動のコンセプトは何ですか。

DTEKは、ウクライナ最大の民間エネルギー会社です。DTEKの歴史は2005年に始まりました。ウクライナ東部地域を拠点とする地域電力会社として創業し、それ以来DTEKグループはウクライナ経済に120億ドル以上を投資してきました。

2024年現在、弊社グループは、発電（一般電力と再生可能エネルギー）、天然ガス生産、配電、コモディティ取引、エネルギー供給・サービスなど7つの独立した事業を展開しています。

DTEKグループは、創業以来ウクライナ国内のみならず海外にも急速に事業を拡大し、現在では英国やクロアチアを含む24の市場で事業を展開しています。

現在、DTEKグループは従業員約5万5,000人を抱えています。規模において、DTEKは2023年に16TWhの発電量を記録したウクライナ最大の民間発電事業者であり、ウクライナ電力供給量の40%以上を担う最大の配電網運営事業者でもあります。

DTEK Group

躍動するエネルギー

Energy

DTEK Energy
in action

また、DTEKグループは天然ガス供給・生産の大手事業者でもあり、2023年には350万人の顧客にサービスを提供し、16億立方メートルの天然ガスを生産しました。

今後の事業開発の領域について教えてください。

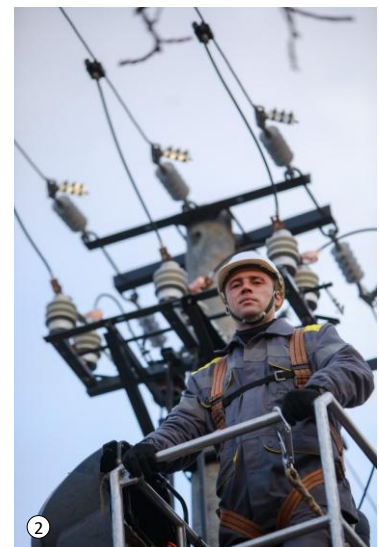
DTEKは将来に向け再生可能エネルギー発電の開発に注力していきます。その他にも、増加する送電網の不均衡を軽減し、停電を防ぎ、エネルギー安全保障を確保するためのバッテリー貯蔵システム構築プロジェクトなど、グループの主要な成長の柱が複数あります。送電網インフラの近代化も、10年間の長期計画の一環として、重要な開発分野であり、現在キーウ州でパイロットプロジェクトを実施しています。

さらに、DTEKグループはウクライナにおける脱炭素化を促進するため、石炭火力発電所をガス火力発電所に置き換える可能性を積極的に検討しています。

日本のビジネスとの協力の機会として、どのようなことを検討していますか。

DTEKは既に、日本企業を含む海外のパートナーと積極的に協力関係を築いています。特に、DTEKの代表者らは、関係構築を目的として、いくつかの日本の企業や機関と既に会合を持ち、協力の可能性のある分野について議論しています。

同時に、DTEKグループは日本企業や組織との協力をさらに深化させ、より多くの共同プロジェクトを進めることを希望しています。例えば、DTEKは三菱、東芝、日立など、様々な日本の企業とのパートナーシップを探求しています。また、新たな探鉱分野の開発と天然ガス生産量の増加を目指し、日本の投資家から、石油・ガス事業分野への資金調達も模索しています。



① ② ③ DTEKの施設

DATA

住所: Gareth Jones St, 8, Kyiv, Ukraine, 04119
設立年: 2005年

E-mail: ir@dtek.com
Website: <https://dtek.com/en/>



Oleksandr Selyshchev
CEO

貴社の主要な事業は何ですか。

DTEK RenewablesはDTEKグループの一員であり、ウクライナにおける再生可能エネルギーの開発と運営に特化しています。

DTEK Renewablesは現在、1.1GWの陸上風力発電所と太陽光発電所を有し、ウクライナ最大の再生可能エネルギー企業の1つとなっています。2023年の発電量は0.9TWhに達しました。

ロシアによる本格的な侵略開始後も、弊社は再生可能エネルギー源の開発に多額の資金を投資し続け、現在では同国最大の再生可能エネルギー投資企業となっています。2022年から2023年にかけてウクライナ南部地域に建設されたTyligulska風力発電所の第1フェーズの遂行は、弊社の象徴的なプロジェクトです。

貴社の事業の成長計画について教えてください。

今後、DTEK Renewablesはウクライナの再生可能エネルギー開発と投資に力を入れていきます。

DTEK Renewables

躍動するエネルギー



DTEK Renewables

Energy

Technology

ウクライナにおいて、弊社はエネルギー転換の主要な推進役となることを目指しています。特にDTEK RenewablesはTyligulska風力発電所の第2フェーズの工事を開始する予定です。これはウクライナ最大規模のプロジェクトであり、欧州でも最大規模のプロジェクトとなるでしょう。

弊社はまた、ウクライナ中部のボルタワ州に650MWの風力発電所の建設を計画しており、2024年現在、開発段階にあります。

さらに、DTEKの子会社で、欧州の再生可能エネルギー企業であるDRI (DTEK Renewables International)は、積極的に国際展開を進め、中・欧、南欧におけるエネルギー転換を促進しています。特に、欧州において再生可能エネルギーを開発しており、2030年までに5.0GWの発電容量を目指しています。

日本企業との協力の機会として、どのようなことを検討していますか。

DTEK Renewablesは国際機関・組織との強力なパートナーシップを重視しています。こうしたパートナーシップは、複数のウクライナ最大の再生可能エネルギープロジェクトを成功させるうえで中心的な役割を果たしてきました。

弊社は、以下のプロジェクトを含む投資機会について、積極的に協議しています。

- バッテリーエネルギー貯蔵
- 新規風力発電
- 新規太陽光発電
- エネルギーシステム分散化



①



②



③



④

①④ 太陽光発電所 ② 風力発電所 ③ 建設プロセス



Yuriy Bubes President

貴社の事業はどのようにスタートしましたか。

Electronは1918年、ウクライナ西部のリビウで電気工学の工房として設立されました。その後、テレビ受像機の生産を開始し、国内市場で信頼性が高く非常に人気のある製品となりました。

ソビエト時代には、400社以上の企業を擁し、5万人以上の従業員を雇用する巨大な企業グループへと成長しました。しかし、ここ数十年はカラーテレビの生産は縮小しており、現在は他の製品を製造しています。

現在、Electronは多角的な大企業グループであり、2010年以降は主に自動車企業として発展し、バス、電気バス、トロリーバス、路面電車などの公共交通機関の製造に注力しています。

貴社の事業の主要な特徴をお教えてください。

弊社グループは、都市型電気輸送用機器や特殊車両の製造、ナノテクノロジー、ポリマー（プラスチック・ポリスチレンなど）製品の製造、モーターや空調システムの製造など、様々な分野にわたる12の企業で構成されています。特に、Electronはウクライナで唯一の電気バスメーカーです。

Electron

Electron : 世代をつなぐ

Manufacturing

Technology

2025年1月には、路面電車のない小規模な町や村落向けに設計された、新型の自動運転トロリーバスを発表しました。

Electronのもう1つの重要な特徴は、顧客の要望に応じて、製品製造における機能や材料の品質を変更できることです。

また、高等教育機関と協力し、若者の企業開発への関与を促進しています。

貴社の事業の成長計画を教えてください。

Electronは、電気自動車を中心とした自動車製造分野の更なる発展を目指しています。

さらに、戦後のウクライナ復興の一環として、製品販売量の増加を計画しています。そのため、ウクライナ国内だけでなく海外でも顧客基盤の拡大に取り組んでいます。

日本企業との協業についてどのような可能性を検討していますか。

Electronはかつて、東芝との協業に成功した経験があり、高度な技術ラインを備えた大規模な生産施設の建設に繋がりました。



現在、弊社は特にポリマー産業において、技術プロセスの開発と向上を目的とした、日本企業との合弁事業設立に関心を持っています。また、現代技術における画期的な製品である発泡アルミニウム製品の生産のための合弁事業設立にも関心があります。

また、弊社は新たなプロジェクトにおける、日本企業からの資金および新技術の両方の側面での投資誘致を検討しています。生産施設への投資誘致も検討しています。

さらに、日本のメーカーからの電気輸送用機器用のバッテリーや電気設備などの購入についても検討しています。



① リビウにおけるElectronと東芝の協業記念碑



② “Electron” 電気バス



Andriy Tolmachov
CEO, 創設者

貴社の活動のコンセプトは何ですか。

Enamineの歴史はウクライナで民間企業を設立することが可能になった1991年(ウクライナ独立の年)に始まりました。ハイスループットスクリーニング(注1)が出現し、創薬において新しい化合物の需要が高まった頃、創設者のTolmachov氏がアメリカの化学会社DuPontから試薬を購入するために、1万ドルの助成金を受け取り、大きな成功に繋がりました。

Enamineは現在、スクリーニング化合物(注2)、ビルディングブロック(小規模分子)の世界最大の在庫を有する、化学化合物のグローバルサプライヤーです。

Enamineは毎月数千の小分子を生産しており、この分野のパイオニアです。本社はキーウにあり、ウクライナのいくつかの小都市でも活動しています。

ドイツとポーランドには弊社の研究開発センターがあります。2022年のロシアのウクライナへの全面侵攻により、弊社は国外への更なるビジネス展開を行うことになりました。

Enamine

創薬の新次元

Manufacturing

Technology



貴社の製品の特長は何ですか。

スクリーニング化合物、ビルディングブロック、フラグメント(小さな化合物)の生産に加えて、Enamineは契約研究ビジネスにも注力しています。特に、弊社は小分子を新しい組み合わせに融合する能力を備えており、主に製薬会社や大学とのコラボレーションで行っています。全体で、ファイザーやグラクソ・スミスクラインを含む7,000以上の企業や世界中の学術機関がEnamineの化合物を購入しています。

さらに、弊社は調達した資金を継続的な成長に積極的に再投資しています。また、大学の教育プログラムを支援し、化学者が実習できる場所を提供するとともに、化学の学術機関の支援や、科学研究論文の出版も支援しています。

(注1) 自動化された方法で、特定の候補物質について多数の化合物をスクリーニングするプロセスのこと。



貴社の成長計画を教えてください。

Enamineは、製薬会社との潜在的なコラボレーションを含むビジネスのさらなる発展に取り組んでいます。薬物発見プロセスにおける人工知能の応用分野で、コンピュータ科学者との潜在的な協力を模索しています。

日本企業との協力の機会としてどのようなことを考えていますか。

弊社はすでに日本市場で知られていますが、化学製品の輸入に対して広範な規則や制限があり、日本市場での運営において複数の困難に直面しています。

日本市場での運営を円滑にするために、Enamineは科学者と直接コンタクトし、潜在的なイニシアチブを発見することや、日本の製薬会社とのコラボレーション機会などを模索しています。

(注2) 創薬開発において、疾患を改善する物質を薬剤候補から抽出する際に使用する化合物



① ② ③ ④ Enamine社のラボ

DATA

住所: Winston Churchill St, 67, Kyiv, Ukraine, 02094
設立年: 1991年

E-mail: i.kos@enamine.net
Website: <https://enamine.net/>



Olga Shevchenko CEO

事業はどのように始まりましたか。

EVAの歴史は、女性が必要とするあらゆるものを最適な価格で提供するお店を創ろうというアイデアから23年前に始まりました。まもなく、医薬品を除く家庭用品、健康美容用品、子供用品へと商品ラインナップを拡大し、オンライン販売も開始しました。

現在、約1,100店舗の実店舗を展開しており、そのうち65店舗は2024年にオープンしました。2018年からは、実店舗の9倍以上の品揃えを提供する自社運営のオンラインストアを展開しています。

2023年には新事業として、アッパーミドルからハイエンドの美容商品を取り扱うEVA BEAUTYを設立しました。

2024年、オンラインストアは女性向け商品に焦点を当てたマーケットプレイスになりました。EVAは、自社のIT会社や、物流能力、倉庫を保有しています。

競合他社と比べて貴社の強みは何ですか。

EVAは、顧客にとって魅力的で興味深い存在であることが重要だと考えています。

EVA

女性の美と住まいの快適さへの不安を
喜びに変えます

Retail

EVAの戦略は創業以来変わることなく、最安値を追求することであり、業界のリーダーとしての地位を確立してきました。

商品ラインナップにもこだわりを持っており、ブランドや商品1つ1つを厳選しています。新規出店についても同様で、立地選定には詳細な分析を行っています。

さらに、オンライン雑誌、ソーシャルメディア、ブロガーを活用して、顧客とのコミュニケーションを積極的行っています。

事業の成長計画を教えてください。

EVAの成長計画は、主にマーケットプレイスの拡充、特に顧客が利用できる商品の種類を大幅に増加することに重点を置いています。

また、EVA BEAUTYを含め、新規店舗を開設し、ネットワークの拡大を計画しています。2025年には、さらに65～70店舗の新規開設を見込んでいます。

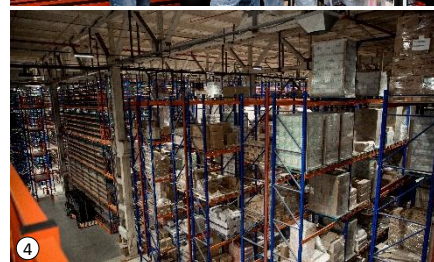
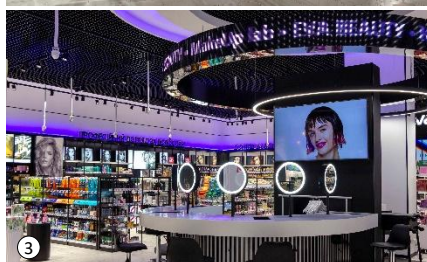
今後、さらにEコマースを拡大するため、Eコマース用の物流倉庫を建設する計画です。リビウには2025年、オデーサには数年後に完成予定です。

日本企業との協力機会として、どのような可能性を検討されていますか。

現在、EVAの商品ラインナップには、子供用品など、日本メーカーの商品がすでに一部含まれており、それらに対する強い需要があることがわかっています。

また、日本の化粧品に対する需要の高まりを受けて、弊社は、自社チェーン店舗での取り扱いを増やすため、日本の化粧品メーカーとの直接取引または代理店を通じた協力の可能性を検討しています。

さらに、自社物流倉庫の開発を進めていることから、特に日本のメーカーの高品質な自動化システムに関心を抱いています。



① ③ EVA 店舗 ② EVA スタッフ ④ EVA 倉庫

DATA

住所: Volodymyra Antonovycha St, 6, Dnipro, Ukraine, 49101
電話番号: +38 056 787 33 44

設立年: 2002年

E-mail: agnatik@eva.ua
Website: <https://eva.ua/>



Pavlo Rohanov
マーケティング担当
副社長

貴社の業務内容をお教えてください。

Fozzy Groupの歴史は、1990年に野菜の取り扱いから始まりました。今日では、Fozzy Groupは70企業から成り立つウクライナ最大の流通グループの1つで、小売チェーンのSilpoがグループの主力事業となっています。小売のほか、薬局、レストラン、銀行等の事業も展開しています。

貴社の事業の特長は何ですか。

旗艦スーパーマーケットチェーンであるSilpoは、独自の焙煎コーヒーや菓子の工場、醸造所を有し、数多くのプライベートブランドを展開しています。

店舗では、幅広い高品質の商品を揃えるだけでなく、ウクライナの消費者に、世界中の商品を紹介することに重点を置いています。現在Silpoは、58カ国の700以上のサプライヤーと取引しています。

さらに、Silpoのビジネスでは、地元の農家や生産者との協力に焦点を当てたものなど、さまざまな社会志向のプロジェクトを行っています。Silpoは、約200万人の顧客を持つユーザーフレンドリーなロイヤリティ・プログラムを提供しています。

Fozzy Group

多分野で事業展開する
ウクライナ最大の小売グループ

Retail

Manufacturing

Food



Fozzy Groupの価値観の1つは、おもてなし(Hospitality)です。特に、Fozzy Groupは、ゲストが親しい友人になることができると信じています。それぞれの店舗は、ユニークなデザインとコンセプトを持ち、様々な芸術作品を飾っています。下記の写真に示すように、ゲストが店舗を訪れる際に新しい印象と体験を提供しようと努めています。

貴社の成長計画をお教えてください。

Fozzy Groupは、ウクライナでの戦争中にも関わらず、常に発展と拡大を続けています。ゲストにできるだけ多くのサービスを利用してもらうため、弊社は既に確立されている事業の関係する部分に、新たな事業を創出しています。例えば、注文後25分以内に、キーウ市内に商品や料理を配達するサービスを導入しました。

また、幅広い品揃えは、ウクライナ市場における弊社の大きな優位性です。常に更なる拡大の機会を探しています。

日本のビジネスとの協力の機会として、どのようなことを検討していますか。

Fozzyは以下の方向で日本企業との協力の可能性を模索しています。

- グループの店舗で販売される日本の商品の品揃えの拡大。品揃えには、食料品、アルコール、化粧品、衛生商品、おもちゃなどが含まれます。特にFozzyは日本のメーカーとディストリビューターを探しています。
- 無印良品などの日本のブランドとのパートナーシップ
- グループの店舗で日本文化を紹介する、文化交流イベントや共同プロジェクトの実施。例えば、Silpoの店舗に日本の寿司職人を招き、ウクライナ人に高品質の日本料理を提供することなどが考えられます。



① ② ③ ④ Silpo 店舗デザイン

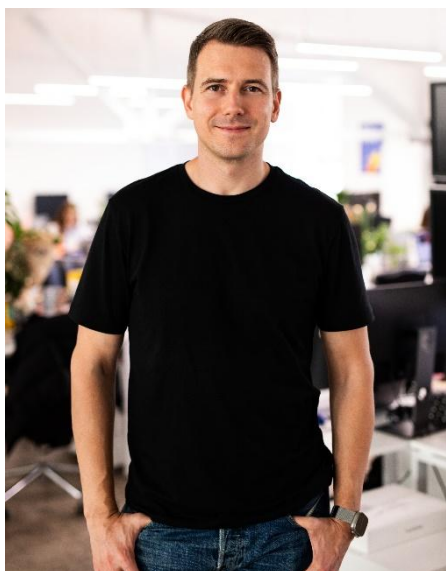
DATA

住所: ave. Pavla Tychyna, 1-V, Kyiv, Ukraine, 02152

電話番号: +380443545701

設立年: 1997年

Website: www.fozzy.ua



Anton Pavlovsky 創設者, CEO

貴社の事業活動のコンセプトをお教えてください。

Headwayの物語は、創設者のAnton Pavlovskyが、多くの人が時間と集中力が不足しているために自己啓発を怠っていると気づいたことから始まりました。彼は、効率的で生産性が高く、そして楽しい自己成長のためのツールを作ろうと決意しました。2019年、Anton Pavlovsky率いる3名のブートストラップ(注)チームが、人々の学び方と成長の仕方を再定義するというビジョンを持って、Headwayアプリを立ち上げました。その後、Headwayは多様な製品を展開する企業へと成長し、世界中で生涯学習に革命を起こしています。

主力製品であるHeadwayアプリはノンフィクションのベストセラーを音声とテキストで要約したものを提供しており、毎日のマイクロ・ラーニング・セッションやゲーム化されたチャレンジも含まれています。世界中で5,000万人を超えるユーザーを抱えるHeadwayは、世界で最もダウンロードされている書籍要約アプリです。現在、英語・ドイツ語・フランス語・スペイン語の4カ国語に対応しています。

弊社は170カ国以上で「今日のアプリ」として紹介され、米国AppStoreのエディターのおすすめにも選ばれています。

Headway

人の成長を助けます！

IT



弊社は書籍要約というニッチな市場でリーダー的地位を獲得した後、より広範な生涯学習分野へと事業を拡大しました。

弊社は、Impulse（世界で最もダウンロードされている脳トレアプリ）、Nibble（科学と人文科学に関するインタラクティブなレッスンを提供する総合的な知識アプリ）、AddMile（コーチングプラットフォーム）など、多くの教育製品を開発しています。Headwayは、B2CとB2Bの両方の顧客に対応し、簡単で楽しく、アクセスしやすい方法で学び続けることを可能にしています。

Headwayは、複雑なテーマを理解しやすい小さな塊に分割し、魅力的なコンテンツ形式を活用することで、学習を効率的で楽しいものにします。アプリのアルゴリズムは各ユーザーの独自の興味や目標に合わせて学習体験をパーソナライズします。

弊社は、Holon IQによる「The Europe EdTech 200」やGlobal Silicon Valleyによる「The GSV 150」といった権威あるリストにも掲載され、世界で変革をもたらすデジタル学習企業の1つとして業界で高評価を得ています。

貴社の事業の成長計画を教えてください。

Headwayは、自己啓発と教育市場において、大きなシェアを獲得するための戦略的な地位を築いています。

複数の分野を網羅する膨大なコンテンツ・ライブラリと定期的なアップデートにより、弊社の製品は生涯学習のための豊富で常に拡大するリソースを提供し、様々なバックグラウンドの人が利用できるようになっています。

弊社は、新たな市場への進出、革新的な製品の開発、チームの拡大、ユーザー体験の向上を目標に、事業拡大を継続していくことに尽力しています。また、Headwayは各国における差異化の重要性を認識し、それぞれの市場ニーズや好みに合わせたアプローチを展開しています。

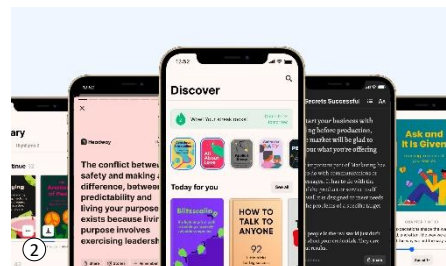
日本企業とのどのような協力関係構築の可能性を考慮していますか？

Headwayは今後数年間におけるアジア市場への戦略的拡大の一環として、日本の企業との協力機会を探しています。現在、日本のユーザーは英語でアプリを利用できますが、事業拡大に伴い、さらなるローカライズにも取り組む予定です。また、弊社はAIサービスと高度なデータ分析を活用し、日本のパートナー企業に対し、市場の個別ニーズに応える高度でカスタマイズされたソリューションを提供していく予定です。

(注) スタートアップや新しいビジネスの分野で、外部の投資家などからの資金援助を受けずにビジネスを立ち上げ、成長させる方法



① Headway チーム



② Headway アプリ

DATA

住所: Kyrylivska St, 40, Kyiv, Ukraine, 04080
設立年: 2019年

E-mail: pr@makeheadway.com

Website: <https://makeheadway.com/family/>



Volodymyr Shevchuk CEO

どのように貴社の事業をスタートしましたか。

HowCowは、カナダのパートナーから牛の特定の指標を追跡するための技術最適化の依頼を受けた後、2024年に開発が始まりました。以前、同チームは人間の重大な健康状態を予測するデバイスを製造する会社を設立していました。

そのため、動物の活動データを収集し、その情報をCRM(情報管理)システムに送信する首輪を製造しました。このデバイスは動物の病気の兆候などの問題点を示し、健康状態への対処に関する提案をします。具体的には、どのくらい給餌が必要か、乳の生産量、必要なケアに関するデータが農家に送信されます。

弊社のデータでは、このデバイスの使用により、農家の収益は最大27%増加しました。

競合他社と比べて貴社の強みは何ですか。

このデバイスは、競合製品と比べて、適応性、柔軟性、そして手頃な価格が主な利点です。他のデバイスが移動などの特定の変化しか追跡できないのに対し、HowCowは6種類の活動をトラッキングし、体温、発情期の検出など、複雑な指標の検知も可能です。

HowCow

全ての“Moo (モー)”が重要

Manufacturing

IT

このデバイスには機械学習の要素も含まれています。さらに、使用可能な範囲も広く、受信機から最大8km離れた場所でも使用可能です。また、自社調べでは、このデバイスは市場で最も低い価格で提供されています。

加えて、HowCowとウクライナ国立科学アカデミーV・M・グルシコフ計算サイバネティクス研究所は現在、牛だけでなく、農業用・自宅用の両方における他の動物にも対応できるようアルゴリズムの開発に取り組んでいます。

今後の会社の成長計画をお教えてください。

今後、同社はウクライナの多くの農業企業や農家へのデバイス普及を目指しています。また、獣医クリニックとの連携やシステムの改善も模索しています。さらに、Amazonなどの主要なオンラインマーケットプレイスを通じた販売拡大にも力を入れることで、大幅な成長を目指しています。

国際市場への進出も主な計画の1つであり、革新的なソリューションを世界中の顧客に提供することを目指しています。

また、HowCowは様々な種類の動物に使用できる製品の販売も開始する予定です。



日本企業との協力機会として、どのような可能性を検討されていますか。

HowCowは既にいくつかの日本の企業と協力関係にあります。弊社は信頼できるパートナーこそが成功の鍵だと考えています。

日本市場を有望視しており、弊社のデバイス導入によって動物保険の利用プロセスが大幅に簡素化できると考えています。デバイスによる動物の健康指標の正確なモニタリングとレポートは、保険会社のリスク評価と保険料設定を容易にします。

弊社は代理店を通じて日本市場でのデバイスの販売を行うことに関心を持っています。

さらに、ペット向け小型首輪デバイスを製造するHowPawという事業も展開しており、主に日本市場での展開に注力しています。



① ② HowCow デバイス



③ HowCow 従業員

DATA

住所: Soborna St, Rivne, Ukraine, 33028
電話番号: +38 (050) 448 45 78

E-mail: info@howcow.app
設立年: 2024年



Roman Prokofiev 共同創設者

貴社の活動のコンセプトは 何ですか。

Joobleは、求人・雇用分野において世界で最も訪問されるウェブサイトの上位10位に入っています。

2006年にウクライナで創業し、グローバル展開の計画はありませんでしたが、2008年の危機がきっかけで、国内外へのビジネス拡大を進めました。

現在では、世界67カ国で運営するグローバル企業となり、主に欧州と北米市場に焦点を当てています。その結果、現在、収益に占めるウクライナの顧客の割合は1%未満です。

また、プラットフォームは25の異なる言語で運営されています。チームは300人以上のプロフェッショナル人材で構成されており、その大部分はウクライナで働いています。

貴社のビジネスの特長は 何ですか。

弊社は2006年に、ビジネスにおいて通常ではなかった機械学習モデルの開発を始めました。Joobleはこの分野のパイオニアと言えます。

Jooble

一つのサイトで全ての求人を

IT



弊社の目的は、顧客に価値を提供する最終目標として、求人検索の全サイクルを構築することでした。毎日、ウェブサイトは企業の公式サイトやソーシャルネットワークなど、さまざまなリソースから求人情報を生成しています。このため、すべての求人情報が1つの場所で利用可能となります。ウェブサイトには年間で約10億回の訪問があり、約4億人のユニークユーザーがいます。

さらに、弊社はJooble Venture Labを設立しており、その下でスタートアップの設立と発展を進めています。特に、2024年には新たに6つのビジネスを積極的に開始しました。その中には求人検索に関連するものもあれば、他の技術分野に関連するものもあります。また、弊社はAIプログラムサービスソリューションも開始しました。

貴社の成長計画をお教えく ださい。

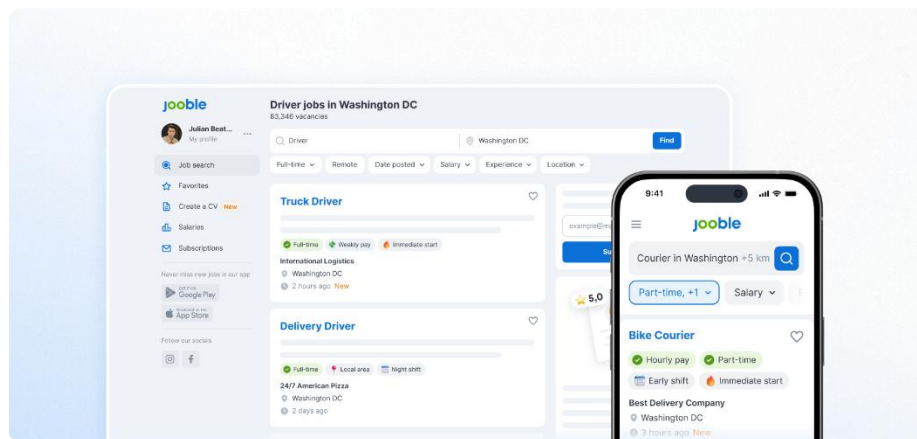
弊社は将来的に、核心事業の継続的な成長と改善を計画しています。特に、グローバル市場におけるシェアの増加を目指しています。

さらに、Joobleはペイ・パー・ハイヤー（成果報酬型）モデルでビジネスモデルを拡張することを検討しています。また、Jooble Venture Labも活動を続ける予定であり、今後数年間に5～6の新しいビジネスを立ち上げることを期待しています。

日本企業との協力の機会 として、どのようなことを考 えていますか。

Joobleはすでに日本市場で活動していますが、言語の壁を含むいくつかの困難に直面しているため、弊社の競争優位性を明確には定義できていません。

そのため弊社は日本市場でのパートナーを探しており、特に現地のオンラインマーケティングの管理において支援を提供できるパートナーを求めています。



Jooble プラットフォーム



Andriy Mima, Denys Tsyganok, Stanislav Sklyarovskiy 共同創業者

貴社の業務内容をお教えてください。

LUNは、16年前にウクライナのキーウで設立されました。当時、ウクライナにはPropTech（不動産テクノロジー）マーケットプレイスのプラットフォームはありませんでした。現在、弊社の主要事業では、ウクライナ・海外の双方で、一次・二次不動産検索のプラットフォームの開発に注力しており、以下の事業はその事例です。

- **LUN.ua:** ウクライナで最も人気のある不動産ポータルサイトです。年間1,800万セッションを誇り、新築物件の検索に特化しています。
- **Rieltor:** ウクライナの中古不動産専門のポータルサイトであり、不動産業者のための最大級のプラットフォームの1つです。年間約3,500万セッションのアクセスがあります。
- **Flatfy.ua:** ウクライナの不動産情報サイトです。新築・中古物件、住宅の売買・賃貸情報を集約し、年間3,000万セッションのアクセスがあります。
- **Bird:** ウクライナの都市とロンドンで利用できる不動産向けAI搭載賃貸アプリケーションです。
- **Korter:** ジョージア、カザフスタン、ポーランド、ルーマニアにおける国際的な不動産マーケットプレイスです。

LUN

どこでも選べる快適な不動産

Real estate

IT

さらに、弊社は社会的責任の重要視する企業としての地位を確立し、有望な社会プロジェクトであるLUN Mistoを実現しました。大気質の測定、幼稚園や学校での利用可能性など、都市生活の研究に焦点を当てています。

貴社のプロジェクトの特長は何ですか。

LUNの主な特徴は、高度に開発された視覚化技術です。

- 建物の3Dマップは、物件の空き状況を示し、物件の詳細情報も提供します。
- 建物の上空からの航空写真は、建物の状態とその周辺環境を理解するために役立ちます。
- 建設中の建物でも、3Dツアーを提供が可能です。
- 不動産業者によって提供されるデジタルルームツアーは、ユーザーフレンドリーなモバイルアプリで利用できます。

このような高度な技術レベルを達成するために、同社は技術開発に多額の投資をしています。

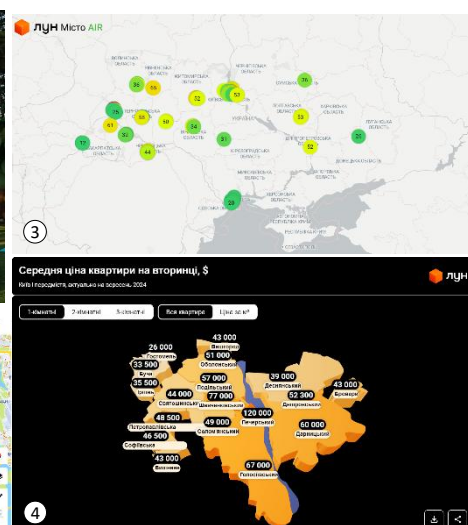
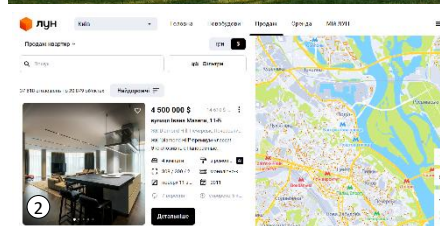
今後の貴社の注力分野をお教えてください。

LUNの今後の優先事項は、サービスと地域の、さらなる開発と拡大です。製品計画に関しては、競合他社から中古不動産市場のシェアを拡大すること、およびモバイルアプリとAI検索システムの開発を検討しています。

日本のビジネスとの協力機会として、どのようなことを検討していますか。

LUNは、日本のPropTechプラットフォームとのパートナーシップを強く希望しています。

また、プラットフォームとモバイルアプリに活用する、AIのさらなる開発と統合のための資金調達を目的に、潜在的な投資家を積極的に探しています。さらに、LUNはウクライナのデベロッパーや不動産業者と緊密な関係を持つことから、戦後のウクライナの都市の再建と改修において、ウクライナと日本の企業間の理想的な仲介役となることができます。



① LUNチーム ② LUN.ua ③ LUN Misto 大気質測定結果 ④ LUN.ua キーウのアパートの平均価格の統計

DATA

住所: Yulia Zdanovska St, 71, Kyiv, Ukraine, 03189
設立年: 2008年

E-mail: pr@lun.ua
Website: lun.ua



Rostyslav Kisil 社長

貴社の事業活動のコンセプトは何ですか。

現在、Meestの主な事業は、企業と個人向けの国際郵便、物流、金融サービスです。

弊社の歴史は1989年、ウクライナからカナダに移住した創業者によってカナダで始まりました。当初の目的は、カナダからウクライナおよびその他の旧ソ連諸国への輸送を手配することでした。

数年後、事業を米国に拡大し、1995年に本社をウクライナのリビウに移転しました。本社は現在もリビウにあります。2000年代には、EU圏のほぼ全ての国に進出し、物流倉庫を保有し、現地スタッフを雇用しました。2022年以降、戦争の影響を受け、国際顧客への対応を強化するため、欧州、特にワルシャワの主要オフィスの拠点を拡大しました。現在、弊社はB2BとB2Cの両方の顧客に対して、世界70カ国以上に小包や貨物を配送しています。

Meestは、中国に独自の施設を持つウクライナ唯一の企業であり、第3者を通さずに中国市場でも事業展開することができます。

Meest Group

あなたの荷物、私達の情熱
共に歩んだ35年

Logistics

貴社のサービスの主な特徴は何ですか。

Meestは、ウクライナ初の郵便会社として、顧客の利便性向上のため、PUDO配送（小売店舗やガソリンスタンドへの配送）を開始しました。弊社はハブ、物流、人員を含む高度に発達した国際インフラを有しており、迅速な国際配送を可能にしています。

世界中で20万以上のPUDO拠点と連携し、配送サービスを提供しています。特に、60の国際的な運送業者と緊密に協力しています。また、世界50カ国でライセンスを取得し、オンライン送金サービスも提供しています。

さらに、Meestは社内用およびパートナー向けのeコマースプラットフォームを運営しており、加盟店の新たな市場への迅速な進出や、事業のサポートを可能にしています。

今後の会社の成長計画を教えてください。

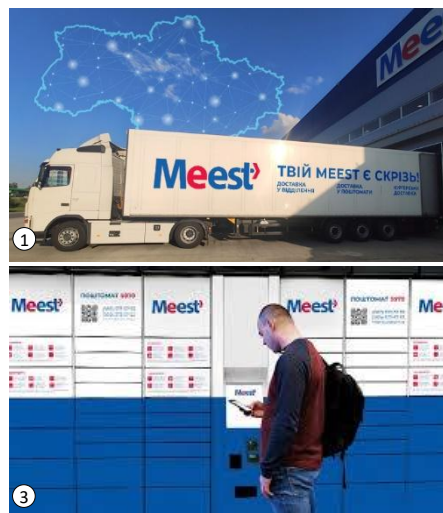
Meestは、郵便物流分野のリーダー企業となることを目指しています。年間30～40%の成長率を維持しており、この傾向が続くと予測しています。

この目標達成のため、弊社は事業を新たな国々に展開し、パートナー企業も拡大していきます。戦略のもう一つの重要な要素は、顧客基盤の拡大です。



① Meest 配送施設

② Meest 小包



③ Meest 宅配便ロッカー

日本企業との協力機会として、どのような可能性を検討されていますか。

日本は、Meestの将来の発展にとって戦略的に重要な国です。Meestは、ウクライナやMeestが進出している他の国々への事業拡大に関心のある日本のeコマースパートナーとの協力を模索しています。Meestはこれらのパートナーに物流サービスを提供します。また、Meestは新たな技術を活用してサービス提供を改善したいと考えており、物流分野の技術系企業との協力を求めています。潜在的な協力分野としては、日本国内のインターネットストアからの小包配送の強化も挙げられます。

さらにMeestは、ホワイトラベル（注1）方式で、海外オンラインストアから日本への国際配送サービスの立ち上げに関心のあるパートナーを探しています。これは、パッケージ転送モデル（注2）に基づいた事業です。

（注1）他メーカーが製造した商品・サービスを、自社のブランド名で販売すること。

（注2）パッケージ転送サービス事業者が、海外のオンラインストアで購入された商品を同国で回収し、国際配送を行うサービス。



Anastasiia Romanova 共同創設者, CEO

貴社はどのように事業を開始しましたか。

2018年、共同創設者がフロリダ滞在中に蚊の大量発生に悩まされたことが、この会社の始まりでした。

ウクライナに戻った後、チームは化学薬品を使った殺虫スプレーよりも環境に優しく、さらに高度な技術を使った製品の開発に着手しました。こうして開発されたのがMosqitterです。これは、蚊のメスが吸血するサイクルを断ち、蚊の数を減らすための製品です。

Mosqitterは、インドやブラジルなど蚊の多い国々を中心に、世界各国へ広まりました。現在、Mosqitterの主な顧客はホテルやレストランです。

本社は米国ペンシルベニア州にあり、マーケティングと販売を担当しています。一方、ウクライナにある子会社は、製品開発と技術的な面を担っています。

競合他社と比べて貴社の強みは何ですか。

Mosqitterは、製品の3つの主要な競争優位性を持っています。それは、「効果」、「環境への配慮」、「快適な使用感」です。

Mosqitter

アウトドアをエンジョイしよう

Manufacturing

IT

効果的な技術を使用することで、害虫駆除に使用される化学物質の量を削減できます。Mosqitterは、屋内外両方で非常に効果的です。例えば、主力製品である「Mosqitter Grand」は最大2エーカー（約8,000平米）の範囲をカバーできます。

さらに、製品の交換可能な部品はリサイクル可能な素材で作られているため、健康や環境に悪影響を与えません。

快適な使用感に関しては、虫が入り込む袋は密閉されているため、虫が飛び出す心配はありません。使い終わった袋を捨て、新しい袋を取り付けるだけです。

また、Mosqitterはモバイルアプリケーションを使用して遠隔操作でスイッチの切り替えができるため、使い勝手も抜群です。

今後の会社の成長計画をお教えてください。

短期的な計画としては、「Mosqitter Mini」の販売を、直接販売と小売チェーンを通じた両方で開始することです。

「Mosqitter Grand」については、製造量と販売量の拡大を計画しています。

Mosqitterは、各国政府との協力の継続も重要だと考えています。

長期的な計画としては、蚊対策で最も知られたソリューションになることです。

また、Mosqitterは、捕獲された昆虫の種類を特定する機能の実装にも取り組んでいます。

日本企業との協力機会として、どのような可能性を検討されていますか。

Mosqitterはこれまで日本の企業と取引したことはありません。しかし、日本の市場は興味深く、有望であると考えています。

そのため、Mosqitterは、蚊の多い場所にMosqitterを設置するという観点での政府との協力、そしてパナソニックや日立などの技術系企業との協力の可能性を検討しています。



① ② Mosqitter Grand



③ Mosqitter Mini

DATA

住所: Mykoly Hrinchenka St, 18, Kyiv, Ukraine, 03039
電話番号: +38 (096) 329 57 68

設立年: 2018年

E-mail: office@mosqitter.com
Website: www.mosqitter.com



Kateryna Zaitseva 輸出開発責任者

貴社の活動の概念とは何ですか。

弊社は、力強いウクライナ産製品であるクラフトビールを生み出すというアイデアから2017年にスタートしました。創業当初は月5トンのビールを製造し、様々なコラボレーションに参加していました。

2020年には、ドニプロに製造工場を開設しました。現在、30人のプロフェッショナルからなるチームで、月に150トンのビールを生産しています。

MOVAのポートフォリオには、70種類以上のビールやその他の飲料が含まれており、ノンアルコールビールや子供向けの自然由来のレモネードなどのノンアルコール飲料も含まれています。

2年前にMOVAは飲料の輸出を開始しました。現在、ノルウェー、スウェーデン、オランダ、そして日本で弊社の商品を購入することができます。2024年には、人々がMOVAの製品を楽しめる場所として、ドニプロに2つのMOVAバーを開設しました。

さらに、ここ数カ月で3~4の国際的な賞を受賞しています。

MOVA

人々の間にコミュニケーションを生み出します

Manufacturing



貴社の製品の特長は何ですか。

MOVAは飲料生産だけでなく、人々についても重視しています。同社は、飲料を通して人々の相互理解を促進することを目標としています。この目標のため、MOVAは講演会や試飲会など、様々なイベントを開催しています。

さらに、MOVAは地域社会を支援するための様々なプロジェクトを積極的に実施しています。クリエイティブなコラボレーションにも力を入れており、常に経験を交換しながら、新しいものを創造しています。

貴社の成長計画を教えてください。

2024年は生産量を倍増させるとともにウクライナ国内および輸出の売上を伸ばす計画をしています。以前はドニプロ地域に事業が集中していましたが、2025年には全土で売上を伸ばす予定です。

また、MOVAはウクライナ国内外でさらに多くのバーを開設する計画を立てています。

2025年には、クラフトチョコレートや紅茶の生産など、MOVAと連携した他のプロジェクトを開始し、様々な事業を1つのクラスターに集約する予定です。

MOVAは、さまざまな国の企業との連携によるローカルビール生産の可能性を探っています。

日本の企業との協力についてどのような機会を検討していますか。

MOVAは、日本のビールメーカーとの強固な関係構築に関心を抱いており、特にアサヒビールとの協力を探っています。

さらに弊社は、日本の同業他社のイノベーションやテクノロジーなどのノウハウに関心を持っています。

潜在的な協力の興味深い分野としては、弊社の更なる生産開発への投資も挙げられます。



① MOVAのビール ② 醸造所 ③ MOVAのチーム

DATA

住所: Pratsi Avenue, 8, Dnipro, Ukraine, 49041
電話番号 +38 (067) 289 50 05 設立年: 2017年

E-mail: k.zaitseva@mova.beer
Website: <https://mova.beer/>



Andriy Vadaturskyy CEO

貴社の事業活動のコンセプトをお教えてください。

NIBULONは、穀物生産と物流を専門とするウクライナの主要な農業企業です。1991年の設立以来、7万6,600ヘクタールの土地を保有し、ウクライナの穀物輸出と農業生産においてトップクラスの地位を築いています。

4,500社以上のウクライナの農業生産者と提携し、世界76カ国に高品質な農産物を供給しています。

エレベーター（貯蔵施設）コンプレックスのネットワーク、トラックと鉄道輸送の車両を保有しています。

また、ミコライウに造船所を運営する関連会社からの支援により、NIBULONの物流能力が向上し、効率的な輸送ソリューションを実現しています。

貴社の事業の主な特徴をお教えてください。

弊社は、統合されたサプライチェーンを提供することで知られています。弊社の包括的な物流システムは、農産物の輸送と保管を効率化し、物流コストを最適化し、環境への影響を最小限に抑えることに注力しています。

NIBULON

共に、世界を養う

Manufacturing

Food

Logistics

関連会社の造船・修理施設により、特定のニーズに合わせて設計された船隊の建造と維持管理が可能となっています。

デジタル化にも注力しており、収穫量を増やす精密農業技術から、保管施設や港湾における自動化された積み降ろしシステムまで、デジタル化はNIBULONの事業運営において重要な役割を果たしています。これらの技術の活用により、生産性向上、人的ミスの削減、全体的な効率改善を実現しています。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

NIBULONは、更なる工程の自動化とデジタル化、そして農産物輸出におけるリーダーとしての地位の維持に引き続き取り組みます。そのために、特に土地保有面積の拡大に注力していきます。

2023年のウクライナ南部にあるカホフカダム破壊により、今後数年はウクライナ国内での船隊の運航が限定的になります。そこで、各国港湾におけるパートナーを探し、そこで弊社の船隊を運用することを考えています。

NIBULONは、ウクライナにおける造船事業の更なる発展も検討しています。

事業拡大のため、チーズ、牛乳、その他の乳製品、豚肉製品など、新たな製品ラインの生産能力開発にも取り組んでいます。

日系企業との協力についてどのような可能性を検討していますか。

NIBULONは日本企業との協業を模索しています。必要な設備や船舶、その他の機械類を既に保有していることから、風力発電設備の生産分野における日系企業との合弁事業設立に特に関心があります。

また、農業分野の技術や事業の更なる発展と効率化を促進するため、日本からの技術移転に高い関心を持っています。さらに、日本のサプライヤーから高品質な機器や部品を調達したいと考えています。

将来的には、日本への高品質農産物の輸出機会の模索や、日本・ウクライナ間の効率的な貿易ルートの開発も目指しています。



① Nibulon 設備



② Nibulon 物流輸送



Dmytro Gerasimov, Andriy Khudo, Yurko Nazaruk – 創設者

貴社の活動のコンセプトは 何ですか。

Piana Vyshniaは単一のプロダクトブランドで、17.5%のアルコール度数を持つチェリーリキュールをお客様に提供しています。

弊社の歴史は2015年、ウクライナ西部のリビウの中心広場にある1軒のバーから始まりました。間もなく、創業者たちはフランチャイズモデルに移行することを決定し、わずか2年で最初のフランチャイズバーをオープンしました。

現在では、9カ国に65軒のバーがありますが、まだ発展の始まりに過ぎないと考えています。弊社はテルノーピリにチェリーリキュールの製造工場を持ち、ウクライナ国内外の全ての店舗に供給しています。

弊社は非常に速く成長しており、年間10～15軒の新しいバーをオープンしています。また、ポーランド市場はウクライナに次ぐ第2の大きな市場として位置づけています。

平均して、毎日1万5,000杯ものチェリーリキュールが販売されています。

Piana Vyshnia

周りの美しさを感じよう



Manufacturing

Food

Retail

貴社の製品の特長は何ですか。

この商品の重要な特徴は、品質の高さです。特に、チェリーや砂糖、シロップを含む全ての原材料はウクライナ産のものを使用しています。

Piana Vyshniaは、チェリーを使ったアルコール飲料を文化として確立しました。具体的には、これらの飲料は米国やドイツの複数のコンペティションで賞を受賞しています。さらに、弊社は素敵なインテリアを使用したバーの内装をアピールしています。

貴社の事業の成長計画を教えてください。

Piana Vyshniaは、今後2年以内に100軒の店舗を新規開設する計画をしています。また、弊社はアジアや米国を含む新しい市場への拡大にも取り組んでいます。

将来的に、Piana Vyshniaは欧州内での製品の配送を容易にするために、もう1つの生産工場を開設する計画も立てています。

日本企業との協力の機会として、どのようなことを考えていますか。

日本市場は、弊社の将来的な拡大において最も重要な優先事項です。Piana Vyshnia は、日本にもバーをオープンし、日本市場に私たちの思いを伝えることや、チェリーリキュールを日本の小売チェーンで販売することを検討しています。

さらに、弊社は日本での展示会に参加し、製品を紹介し、日本の人々のチェリーリキュールに対する反応を調査することに関心を持っています。



① チェリーリキュール ② ③ バーデザイン

DATA

住所: Square Rynok 11, Lviv, Ukraine, 79006

電話番号 +38 (067) 377 47 72 設立年: 2015年

E-mail : pianavyshnia.info@fest.foundation

Website: <https://pianavyshnia.com/en/>



Viktor Slobodyaniuk 共同出資者

貴社の業務内容をお教えてください。

現在、PlasmaTecはウクライナの冶金製品製造におけるリーダーであり、溶接材料を生産しています。弊社は20年以上にわたって発展を続け、2001年にビンニツァ(ウクライナ中西部の都市)の1つの工場からスタートしました。

現在、弊社はウズベキスタンやカザフスタンなどの海外市場でも広く知られています。さらに、ポーランドやカナダなど、他の国にも事務所を置いています。弊社の年間生産量は5万トン以上です。



PlasmaTec

自信とその結果

Manufacturing

Technology

Logistics

貴社の事業の特長は何ですか。

PlasmaTecの大きな強みは、一貫生産体制を持つ企業グループであることであり、外部サプライヤーへの依存度が極めて低いことです。

工場に加え、ウクライナ国内および海外への製品輸送を行う物流会社、品質管理と開発のための3つの研究開発センター、そして独自の設備の製造工場を有しています。

特に、PlasmaTecは研究開発分野に多額の投資を行っています。また、独自の製品包装も開発しています。

さらに、製品の高品質を証明する数多くの国際認証を取得しています。



貴社の成長計画をお教えてください。

弊社は将来の発展において、いくつかの重点分野を定めています。

- 電極生産の増強
- 金属粉末生産の増強
- ウクライナおよび周辺国における廃棄物から新たな原料を得るための廃棄物リサイクル施設の開発
- 廃棄物からウクライナの農業向け新型肥料の開発

PlasmaTecはまた、人手を削減できる溶接用自動ロボットの導入可能性についても研究しています。

日本のビジネスとの協力の機会として、どのようなことを検討していますか。

PlasmaTecが日本企業との協業において関心を持つ主要分野は、日本の企業における廃棄物処理技術、省エネルギー技術、生産技術です。

また、弊社は溶接材料の販売を通して、日本市場への参入を目指しています。



① PlasmaTecの製品 ②③ PlasmaTecの施設 ④⑤ 生産プロセス



Andrii Skrypnyk CEO

事業はどのように始まりましたか。

弊社は語学学習のためのプラットフォームを構築するという目標を掲げた3人の共同創設者によって2019年に設立されました。

その後急速に成長し、2022年にはPromovaとしてブランド名を変更し、グローバル展開を開始しました。「Promova」はウクライナ語で、「スピーチ」と「言語に関する/専門的な言語」の2つの意味を表します。

Promovaは語学学習サービスを提供しており、アプリダウンロード数は1,700万回を超え、月間アクティブ有料会員数は約25万人を誇ります。弊社の年間成長率は約60%です。

競合他社と比べて貴社の強みは何ですか。

Promovaの主要な特徴は、一人ひとりのユーザーを唯一無二な存在として捉え、パーソナライズされた学習を提供することに重点を置いている点です。

当初は自主学習向けのプラットフォームとして設計されていましたが、現在は、チューターと1対1の授業、企業向けのサービスも加わった3つの主要な要素から成り立っており、フランス語、ドイツ語、イタリア語など12言語の学習を提供しています。

Promova

現代人のための語学学習

IT

Promovaでは、チューターチームによる個人レッスンとグループレッスンを提供しています。さらに、企業向けの英語レッスンを提供するPromova Businessがあり、従業員の語学力を向上させるためのカスタマイズされたプランを提供しています。

Promovaは、生産性向上ツールとしての位置づけで、独自のAIソリューションを活用し、英語力の向上を促進するための様々なツール(TVシリーズ、書籍、AI搭載機能など)を提供しています。

また、ディスレクシア(読字障害)などの特別なニーズを持つユーザーに最適化するための機能や、集中力向上のための機能も備えています。

将来の注力分野を教えてください。

Promovaは、革新的なプラットフォームを目指し、顧客に最高品質のソリューションを提供することに重点を置いています。

2028年までに、世界的に広く認知され、効率的に新たな地域へ拡大することを目指しており、ブラジルや日本にも展開しています。

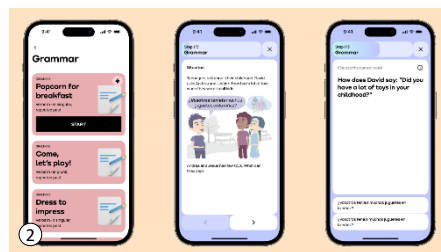
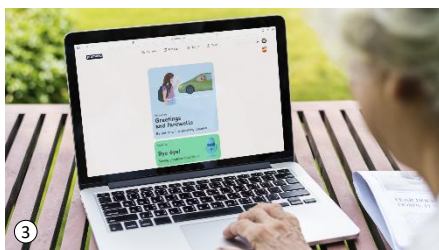
各国固有の地域的および文化的背景を重視し、それに合わせて現地チームを構築していく予定です。

日本企業との協力機会として、どのような可能性を検討されていますか。

日本のユーザーの増加傾向が見られることから、日本を2025年の重点市場と位置付けています。現在、総売上高の約1%を日本市場が占めており、10%を超える市場が1つしかない現状を踏まえれば、これは注視すべき数字です。2019年より日本のユーザーはアプリを利用することができます。

日本市場におけるプレゼンス拡大のため、Promovaは、現地向けコンテンツの制作・適応に向けたパートナーを探しています。さらに、日本のユーザーの好みを理解するため、マーケティング・クリエイティブエージェンシーとの連携にも関心を持っています。

Promovaは、共通の顧客層をターゲットとしたローカルブランドとの協業を通じて、日本でのプロモーション活動を強化することを目指しています。



① Promova チーム ② ③ ④ Promova プラットフォーム



Julia Bialetska, Eugene Tomilin 創業者

どのように事業を開始しましたか。

S.Labの設立は、創業者の個人的な経験と深く関わっています。共同経営者たちは旅行中に、海岸や海に大量のプラスチックがあることに衝撃を受けました。この経験が原動力となり、プラスチック汚染問題に対する持続可能な解決策を見つけるために起業しました。

S.Labの主な事業目的は、①環境への影響を低減するエコフレンドリーなパッケージソリューションを提供すること、②農業廃棄物とキノコの根から生分解性素材を開発すること、③企業が美的要素を妥協することなく、環境に優しいパッケージを導入できるよう支援することです。

弊社のパッケージ材料は菌糸体(キノコの根)と農業廃棄物から作られています。

現在、S.Labは月に5万個の生産能力を目指して、生産体制の開発を進めています。

S.Lab

産業規模の地球に優しい サステナブルなパッケージ技術

Manufacturing



貴社は競合他社とどう差別化していますか。

現在、弊社はB2Bモデルで事業を展開しています。国際的な大手企業との協業実績として、ロレアルに対し、ヘアケア製品用のエコパッケージを提供しています。また、S.Labは、JTIやネスレとの協業にも成功しています。

S.Labのパッケージは、電子機器、医薬品、化粧品、美容用品、装飾品など、幅広い製品に利用可能です。

弊社のパッケージの特徴は、入手しやすく、ポリスチレンを含まない点です。製造に使用される素材は非常に安価で、触り心地も良好です。さらに、高い耐久性も特徴の1つです。

弊社は現在、5件の特許技術を有しており、さらなる特許の取得を予定しています。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

製品ラインの最適化を継続するとともに、将来、新たな市場を開拓することを目標にしています。

また、生産の分散化として、ミニ工場として顧客の敷地内に設置可能な、40フィートコンテナサイズの生産設備を提供するソリューションにも取り組みます。



① ② ③ S.Labのパッケージ

さらに、弊社は新しく、茶葉のパッケージ資材の開発と導入にも取り組んでいます。

S.Labの主な目標は、パッケージメーカーだけでなく、技術サプライヤーになることです。2025年には50%の成長を期待しています。

日本企業とどのような協力関係構築の可能性を考えていますか。

弊社は過去に日本企業との協業の経験があります。日本企業との連携をさらに強化し、様々な分野で新たなパートナーシップの可能性を積極的に探しています。

弊社の関心の高い分野の1つに、新素材開発があります。特に、環境に優しく再利用可能なパッケージの製造に利用できる革新的な素材を探しています。

また、日本から製造のための設備導入の可能性も検討しています。





Yevgen Erik CEO

どのように事業を開始しましたか。

SolarGapsは、太陽エネルギーをよりアクセスしやすくし、都市環境に統合するというビジョンを持って2015年に設立されました。都市部の活用されていない垂直空間(壁面など)をエネルギー生産に利用するという課題から、アイデアが生まれました。

弊社は美的な魅力と機能性を維持しながら建物の再生可能エネルギー発電を可能にするスマートソーラー・シェーディングソリューションの先駆者となりました。

EUの「Horizon2020」プログラムでの助成金獲得は、弊社の成長を大きく後押しし、イノベーションの拡大と国際的な展開を可能にしました。弊社は主にB2B販売に注力しており、ホテルやビジネスセンターなどの大型商業不動産に製品を提供しています。

貴社は競合他社とどう差別化していますか？

弊社の競合他社のほとんどは、日除けとしてのブラインドしか提供しておらず、1つの問題しか解決していません。しかし、SolarGapsは発電と日除けの2つの機能を提供します。

SolarGaps

発電するスマートブラインド

Manufacturing

Technology

Energy

SolarGapsのブラインドは、1平米あたり最大100Whの発電が可能です。晴れた時間帯のスマートフォンやノートPCの充電、テレビ視聴などに十分な電力を供給できます。

製品のデザインは、ほぼすべてのスタイルの建物に適合します。また、太陽光パネルと異なり、ブラインドは窓に取り付けられるため、追加の設置スペースは必要ありません。

弊社の製品はAIで太陽の位置を追跡し、エネルギー出力を最大化します。SolarGapsの使用により、CO₂排出量とエネルギーコストの両方を削減することができます。

事業の成長計画をお教えください。

将来、弊社は新たな世界市場への進出と、特にアジアと北米における既存市場でのプレゼンス拡大を目指しています。

また、エネルギー貯蔵ソリューションの強化により、従来の電力網からの自立度を高めたいと考えています。

さらに、次世代太陽光発電技術と、ビルオーナー間のエネルギー取引のためのブロックチェーン技術の統合にも注力する予定です。

さらに、スマートシティ開発者とのパートナーシップを強化し、SolarGapsを都市インフラに組み込むことを目指しています。

日本企業との協力の可能性として、どのようなものを検討していますか？

現時点では日本のパートナーはいませんが、パナソニックや三菱電機など日本のメーカーとの協力関係を模索し、協力してソリューションを提供することを目指しています。また、自社事業に関連する日本製の機器の輸入にも関心があります。

さらに、日本の企業をウクライナに誘致し、先端技術における彼らの経験をウクライナのプロジェクトに統合する可能性も検討しています。

また、弊社は日本市場への太陽光パネル輸出を計画しており、フランチャイズモデルの導入も検討しています。



① ② ③ SolarGaps



Oleksandr Yasinsky
CCO

貴社の事業活動のコンセプトをお教えてください。

Terraはウクライナにおいて27年間、穀物加工業界で事業を展開しています。ウクライナで栽培される10種類の穀物を活用し、シリアル、グラノーラ、スープなど多様な製品を製造しています。国内市場に加え、年間売上高の約30%を輸出が占めており、世界71カ国との取引実績があります。

市場におけるプレゼンスを維持・拡大するため、スーパーマーケット、オンラインストア、流通ネットワーク、包装工房、そして自社運営のオフラインストアという5つの異なる販売チャネルを積極的に開発・運営しています。Terraの従業員数は約240名です。

貴社の事業の主要な特徴をお教えてください。

Terraは、3つの主要な事業理念を強調しています。

1つ目は、原材料と製品の品質です。同社は最新のラボを備え、国際的な認証を含む様々な品質証明書を取得しており、適切な保管状態を維持しています。2つ目は、顧客への責任です。長年にわたり、弊社は常に顧客への約束を果たしてきました。

Manufacturing

Food

3つ目は、多様な製品ポートフォリオと販売チャネル、そして顧客への個別対応(幅広い製品ラインナップ、包装の種類、ラベル、容量など)です。

2011年以降、弊社は生産においてガスを使用せず、穀物廃棄物からエネルギーを取り出すことで廃棄物ゼロ生産を開始しました。

また、Terraはウクライナ国内外におけるシリアルの消費トレンドを積極的に追いかけており、グルテンフリー製品の生産を開始しました。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

将来展望として、弊社は生産工程の可能な限り完全な自動化を目指し、高齢者、女性、障害者の方々が生産工程で働けるようにすることを目指しています。そのため、既に最新の技術を導入し、既存の工場の近代化に着手しており、今後もこの取り組みを継続する予定です。

さらに、ウクライナ西部地域に新しい近代的な工場を建設する計画があります。

現在の工場がウクライナ東部に位置しているため、西部地域の工場は、物流コストの大幅削減と戦争による被害リスクの軽減に繋がります。

また、Terraは市場の需要と消費者のニーズに応える新製品を開発し、製品ラインの拡大に積極的に取り組んでいます。

Terraが期待するもう1つの将来的な成長分野は、新店舗を開設し、オフラインでの販売を拡大することです。

日本企業との協業についてどのような可能性を検討していますか。

弊社は、新工場建設に関して日本企業との協業に関心を抱いています。具体的には、日本メーカーからの投資、資金調達、設備のリース、将来的な共同生産の可能性などを検討しています。

また、ホソカワミクロンなどの日本企業から各種生産設備、その他主要な日本メーカーから倉庫設備などを購入する計画も立てています。さらに、生産施設への太陽光パネルと蒸気エンジンの導入も検討しています。



① ② ③ Terra製品





Valeriy Volkov 創設者

貴社の事業活動のコンセプトは何ですか。

弊社は7年前に設立されましたが、創設者は冷凍食品製造関連事業で30年以上の経験を持っています。創設者はウクライナのオデーサ地方の伝統料理の多様性にインスピレーションを受け、その味を顧客に伝えたいという思いから事業を始めました。

現在、ロール、パンケーキ、パイ、シュトゥルーデル、フィロ(ペイストリー生地)、ハチャプリなど、様々な商品を製造しています。

弊社は、ジョージア、イスラエル、カタール、モルドバ、UAE、米国、トルコなど15カ国への輸出に取り組んでいます。海外展開の成功の鍵は、信頼できるパートナーの存在と確信しています。

貴社の事業の主な特徴は何ですか。

Valestoの重要な特徴は、新しい味覚への受容性と創造性です。Valestoは、具材の種類に一切の制限を設けず、たとえ非常に珍しいものであっても、美味しく感じられるものなら何でも作ります。薄いフィロ生地を使用することで、具材の味覚に焦点を当てて開発しています。

Valesto

VALESTO – いつも新しい何かが!

Manufacturing

Food

valesto

Valestoは製品の品質に対する妥協は一切しません。特に、フィロ生地にはトランス脂肪酸やマーガリンは使用していません。弊社の目標は、まず見た目の美しさで商品を購入を促し、手頃な価格で堪能できる味覚で顧客を魅了することです。弊社の強みは、EU加盟国と米国への輸出に必要な許可とライセンスを取得している点です。現在、ValestoはUAEへの輸出のためのライセンス取得に取り組んでいます。

今後の会社の成長計画をお教えてください。

2025年にValestoは純利益を56%増加させることを計画しています。また、弊社は9つの新しい商品カテゴリーを導入する計画を立てています。各カテゴリーには2~3種類の新商品が含まれており、さまざまな国で販売予定です。

さらに、Valestoはイノベーションラボと生産ラインを建設中です。2024年12月には、スロバキアに工場を取得し、製品用の肉種を生産する予定です。

Valestoは、米国での工場建設や、ノルウェー、UAE、ドイツなどの国際見本市への参加も計画しています。

日本企業との協力機会として、どのような可能性を検討されていますか。

Valestoは、日本のレオン自動機の設備を用いてベーカリー商品の生産ラインを拡大するため、日本企業との協力を模索しています。その設備導入のための助成金取得の可能性についても模索しています。

さらに、弊社は日本のコンビニチェーン、例えばセブンイレブンのような人気チェーンへの製品輸出・販売を目指しています。

加えて、弊社はウクライナでの日本の抹茶アイスクリームの販売の可能性にも関心を持っています。



① Valesto 製品

② 生産プロセス

③ 製品のパッケージング

DATA

住所: 19 km of Starokyivska Road, Odesa, Ukraine, 65025
電話番号: +38 (048) 771 79 97

設立年: 2016年

E-mail: info@valesto.org
Website: <https://valesto.org/>



Ruslan Shostak 共同出資者

貴社の事業活動のコンセプトは何ですか。

VARUSはウクライナのスーパーマーケットチェーンです。最初の店舗は2003年にオープンしました。現在、ウクライナ全域に100店舗以上を展開しています。

2022年までは、同社はドニプロ、ドネツク、キーウ州に重点的に展開していましたが、ロシアによるウクライナへの本格的な侵攻開始後、ドネツク州での事業を閉鎖しました。

VARUSの特徴は、顧客を大切な友人として扱うことです。さらに、一部の店舗では犬同伴での入店も可能です。

さらに、VARUSは社会的に責任ある企業として、発生する状況に積極的に対応しており、特にロシアによる本格的な侵攻開始時には従業員の避難と配置転換を行い、チェーン内の他の店舗で人員の雇用も行いました。

貴社の事業の特長は何ですか。

VARUSの重要な特徴の1つは、多額の投資を伴うEコマースを含むデジタル分野の開発です。

VARUS

顧客第一に “Customer-loving”



Retail

Manufacturing

Food

弊社は、顧客が店内で商品を手でスキャンし、その後Apple PayまたはGoogle Payで、従業員とのやり取りなしに支払いができるアプリを開発しました。さらにVARUSは、ウクライナで初めてセルフサービスレジを導入した小売チェーンです。購入した商品の配送サービスもあります。

現在、ウクライナの小売チェーンにおけるEC（電子商取引）分野で3位に位置しています。

貴社の成長計画をお教えください。

VARUSは継続的な成長が見込まれており、特に5年後にはウクライナの小売企業トップ3に入ることが計画されています。

この目標達成のため、2024年末までにさらに15店舗、翌年には50店舗のスーパーマーケットを新たにオープンする予定です。

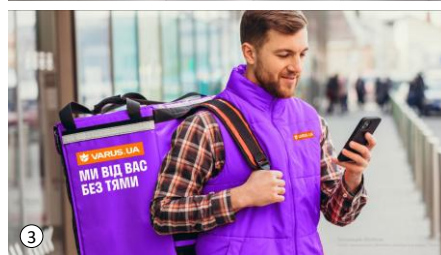
また、現在ウクライナ西部のリビウに大型物流センターを建設中で、その後オデーサにもう1つ物流センターを建設する計画です。

他の重点分野としては、VARUS独自のブランド商品の開発と、CO2排出量の少ない新型機器の購入による、冷蔵設備の環境配慮レベルの向上です。

日本のビジネスとの協力の機会として、どのようなことを検討していますか。

同社は、高度な技術と環境配慮を両立させた設備を提供し、業務の自動化と環境責任の強化を支援する日本の設備メーカーとの協力に関心を持っています。

さらに、VARUSは日本の企業とのビジネスパートナーシップや、投資家からの資金調達にも関心を持っています。



① ② ④ VARUS 店舗デザイン ③ VARUSの配送

発行者：
日本貿易振興機構（ジェトロ）
調査部 欧州課
ORD-RUS@jetro.go.jp

ジェトロ・キーウ事務所

制作：デロイト・ウクライナ

<著作権について>

本レポートの著作権はジェトロに帰属します。本レポート無断での転載、掲載等はお断りいたします。

<免責事項>

本レポートで提供される情報等については、正確性、完全性、目的適合性、最新性を保証するものではありませんので、当該情報等の採否は、お客様自身の判断、責任において行ってください。本レポートでの提供情報等に関連して、お客様が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ（及び本レポート製作者）はお客様に対し一切の責任を負わないものとします。

JETRO

Japan External Trade Organization



JETRO

Japan External Trade Organization