



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

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

E-mail: info@valesto.org

設立年: 2016年

Website: <https://valesto.org/>



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
携帯電話: +38 (096) 329 57 68

E-mail: office@mosqitter.com

設立年: 2018年

Website: www.mosqitter.com



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、第三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



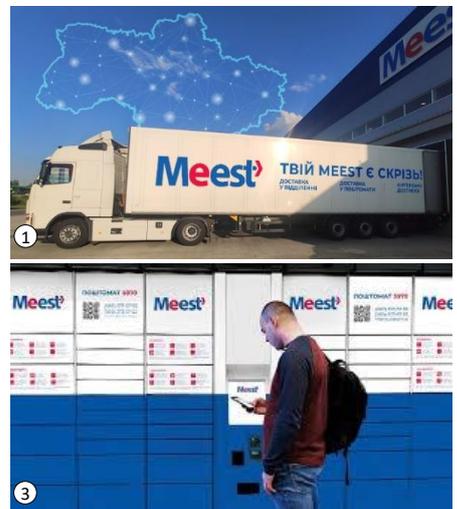
日本企業との協力機会として、どのような可能性を検討されていますか。

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。



①

②

③

DATA

住所: Zelena St. 147, Lviv, Ukraine, 79035

携帯電話: +38 (067) 406 85 86

設立年: 1989年

E-mail: marta.yankiv@meest.com

Website: meest.com, meest.shopping