



Borys Dorogov COO, 共同設立者

どのように事業を始めたのですか。

balbek bureauは、ウクライナの建築家Slava Balbekと土木技師Borys Dorogovによって、わずか14人のチームメンバーで構成された小規模な住宅設計スタジオとして設立されました。

現在、balbek bureauは70人以上の専門家を擁するまでに成長し、専門の管理部門と建築部門を備えた構造化された組織で運営されています。balbek bureauの進化における重要な段階は、ITソリューションを建築実務に積極的に統合するR&D部門の創設でした。

当事務所は、創造性、機能性、テクノロジーを融合させながら、ホスピタリティインテリアから大規模な多機能公共スペースまで、社会的に重要で革新的なものを含む、一風変わったプロジェクトに焦点を当てています。

御社の事業の主な特徴は何ですか。

当事務所は、スマートでデータ主導型の設計を通じて、顧客とのやり取りの簡素化、コスト削減を図りながら、デベロッパーと顧客の間の架け橋としての地位を築いています。

また、レストランのコンサルティングも行っており、キーウでいくつかの会場を運営しています。

balbek bureau

受賞歴のある建築設計事務所。
商業、住宅、文化空間をデザイン

IT

Real estate

その主な強みの1つは、プロジェクト実施前の緻密な調査と分析です。人流データ、地元の歴史的・文化的背景、使用シナリオなど、様々な要素を考慮し、トレンドよりも機能性を優先します。

当事務所では、コンセプトの作成やインテリアデザインに加えて、空間計画プラットフォームを開発しています。クライアントが建設開始前に建築デザインと対話できるようにすることで、不要なコストが発生するミスを回避しています。

当事務所は、利益の約20%を社会的影響を与えるプロジェクトに再投資しています。その中には、パラメトリック・アーキテクチャとジェネレーティブ・デザインの原則に基づいたオンラインツールであるRE:Ukraine Villagesが含まれています。これにより、ユーザーは伝統的な農村住宅を自由に設計でき、生成された設計図をもとに戦争で破壊された家屋の再建に活用することができます。

今後の事業成長計画は何ですか。

balbek bureauは、建築とテクノロジーを融合させ、開発者とエンドユーザーの両方にとってスケーラブルで知的なソリューションを創出することを目指しています。同社は、デジタル製品の開発を成長戦略の中核としています。



① ③ balbek bureauのデザイン ② balbek bureauのチーム

2025年までに、新たに2つのIT統合建築プロジェクトを本格的に立ち上げ、欧州、特にスイス、英国、スペインでのプレゼンスを拡大する予定です。長期的には、AIを活用してマルチタスクワークフローを支援し、適応性のある人間中心のデザインソリューションを国際的に提供することで、デジタルおよび社会的責任を重視する建築のリーダーになることを目指しています。

日本の企業との協力について、どのような機会を検討されていますか。

当事務所は、建築、モジュール建築、デジタルデザインにおいて、日本のパートナーとの協業を歓迎します。

当事務所は既に日本のメディアで取り上げられ、RE:Ukraine Housingプロジェクトの構造支援についても打診を受けています。balbek bureauの全てのプロジェクトと製品はスケーラブルであり、日本で実装可能です。

チームは、日本の精密工学と持続可能な設計における専門性を高く評価しており、パートナーシップは相互発展の良い機会と捉えています。



DATA

住所: Kazymyra Malevycha St, 86P, Kyiv, Ukraine, 03150
電話番号: +38 (067) 249 80 04

設立年: 2018年

E-mail: hello@balbek.com

Website: <https://www.balbek.com/>



Oleksandr Kagan CEO

御社の事業活動のコンセプトは何ですか。

ProCareは2016年に自社化粧品ブランドの開発から事業を開始しました。最初に開発したブランドは、天然コーヒーボディスクラブの商品ラインナップであるJoko Blendでした。

その後、様々なフレーバーのスクラブ、マスク、シャンプー、トナー、美容液、日焼け止めなど、数十の新製品がラインナップに追加されました。現在、Joko Blendには、さまざまな肌タイプや髪質のニーズに合わせて開発された、260種類以上の自然派製品が含まれています。

弊社の発展における重要な転換点となったのは、原材料の基盤を確保し、大規模で認証された生産ラインを確立したことです。

自社ブランドだけでなく、プライベートブランドの化粧品も製造しています。現在、弊社のプライベートブランドは、ウクライナのさまざまな小売チェーン（EVA、Avrora、Novus、Auchanなど）と積極的に協力しています。

ProCareは毎年2~3倍の成長を遂げています。2025年現在、ウクライナで6番目に大きい化粧品メーカーです。

ProCare

化粧品を創造する！

Manufacturing

Retail

競合他社と比較して、御社の違いは何ですか。

弊社には多くの強みがあります。

- 弊社は社内に強力なR&Dセンターを持ち、高度な熟練の化学者と技術者のチームが、独自製品を開発したり、顧客が用意した処方製品を化粧品化したりしています。
- 弊社で製造される製品は、欧州基準で認証を受けているため、安全性、純度、品質基準の準拠が保証されています。
- 生産工程の高度な自動化により、商品の大規模生産が可能です。
- 一般大衆、ミドル層、高級層向けなど、ターゲット別の製品があります。

今後の事業成長計画は何ですか。

弊社はダイナミックに成長しており、今後数年間はこの勢いを維持する計画です。

輸出、特に欧州諸国への輸出を開始することが、成長計画における最優先事項です。海外市場に参入する最初の製品セグメントは、マニキュアおよびペディキュア製品のラインを予定しています。



① Procare 製品

さらに、弊社は新製品の開発と、既存製品のシェア増加に取り組んでいます。

日本の企業との協力についてどのような機会を検討されていますか。

ProCareは、日本の企業との協力の可能性を積極的に評価しています。

弊社の製品は幅広い層を対象としているため、将来的に日本への輸出を検討しています。

ProCareはまた、化粧品化学、成分、およびパッケージングを専門とする日本企業とのパートナーシップに大きな関心を持っています。

弊社のこれまでの経験は、新しい商品や技術開発において、価値があり、役立つ可能性があると考えています。



② 製造プロセス



③ 自社倉庫

DATA

住所: Ivan Vyhovsky St, 13, Kyiv, Ukraine, 04136

電話番号: +38 (044) 338 88 14

設立年: 2016年

E-mail: hello@procare.com.ua

Website: <https://www.procare.com.ua/en>



Sergii Kryzhanovskiy CEO, 共同設立者

どのように事業を始めたのですか。

Bodro Clinicは14年前、神経内科医と外科医の夫婦が設立した小さな個人医院として始まりました。以前の医薬品のディストリビューターとしての経験を活かし、臨床における専門知識と、ビジネスにおける優れた洞察力を組み合わせました。

わずか3年で、クリニックは急速な成長を遂げ、その評判と価値観に惹かれた高度な資格を持つ医師たちが集まりました。

当初は外来診療と基本的な診断に焦点を当てていましたが、Bodro Clinicは多分野にわたる医療センターへと発展しました。

現在、Bodro Clinicは西ウクライナで最も先進的で信頼できる医療施設の1つとして広く認識されています。

貴社の事業の主な特徴は何ですか。

Bodro Clinicは、患者中心の近代的な医療センターとしての地位を築いており、以下の5つの中核分野を提供しています。

- 私立総合診療所：患者の基本的な医療ニーズの約90%をカバーします。

Bodro Clinic

全部 元気 (Bodro) になる！

Technology

- 診断：クリニック内の検査室、MRI、CT、および正確な診断を確立するために必要な機器を備えています。
- 手術室：クリニックはあらゆる手術に対応が可能です。
- リハビリテーション：従来は主にアスリートの治療に焦点を当てていましたが、現在は負傷した軍人の回復を専門としています。
- 医療ツーリズム：人間ドックツアーの提供に焦点を当てています。

今後の事業の成長計画は何ですか。

短期的には、大都市や海外の患者に対するオンライン診療の提供数を増やすことです。特に、専門性の高い分野（血管外科・神経内科・性科学・皮膚科）や、Bodro Clinicが非常に高い専門知識を持つ分野に注力します。

また、クリニックは新たに2つの異なる医療機関を創設する計画です。1つ目は、強力な診断機能、手術機能、リハビリテーション機能を備え、最新の最小侵襲技術を駆使した多分野対応型の医療機関です。そして2つ目は、小規模な医療機関、あるいはモバイルクリニックの形式で、医師が患者の近くにおいて、初診に必要な全てがポケットの中に入っているというコンセプトでのものです。（バッグの中の診断センター）



① Bodroのチーム

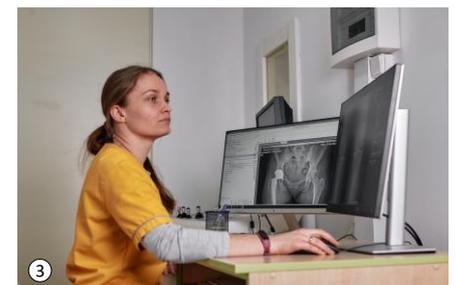


日本の企業との協力について、どのような機会を検討されていますか。

Bodro Clinicは、日本の企業との協力に大きな可能性を見出しています。特に、クリニックで既に使用されている日本の医療機器や最小侵襲手術器具の更なる導入と普及、そして手術を回避できる代替技術の共有が挙げられます。

医療機器だけでなく、神経再建、自己免疫疾患、再生医療に焦点を当てたパートナーシップも模索しています。

さらに、Bodro Clinicは投資のパートナーシップにも前向きに検討しており、トレーニング、臨床試験、そしてウクライナにおける日本の医療技術の適用の統合の機会に関心を持っています。



② ③ 診断サービス

DATA

住所: Luts'ka St, 19b, Novovolyns'k, Volyn region, Ukraine, 45400 E-mail: vashazdorovasimya@gmail.com
電話番号: +38 (067) 334 52 24 設立年: 2011年 Website: <https://bodroclinic.com.ua/>



Yevheniia Barchuk アジア地域部門長

御社の事業活動のコンセプトは何ですか。

MHPは1998年に設立されました。高品質な食品を生産し、消費者の生活を向上させる国際的な食品・農業会社で、農業、物流、食品生産、小売の分野で事業を展開しています。

2008年よりロンドン証券取引所に上場しており、ウクライナと欧州に拠点をもち、ウクライナ国内外で3万6,000人以上の従業員を擁しています。

MHPは、農場から食卓まで、高品質と食品の安全性を確保するために、バリューチェーンのすべての段階を管理しています。また、弊社は、戦時中のウクライナの経済と食糧安全保障に貢献することをミッションとしています。

御社の事業の主な特徴は何ですか。

MHPは、欧州No.1、世界トップ10の鶏肉生産者です（WattPoultry調べ）。製品の60%以上を70カ国以上に輸出しています。

MHPはウクライナで36万ヘクタールの土地を保有しており、1,300以上の小売店を運営しています。また、日本への輸出を計画しているQualikoを含む15以上のブランドを開発しています。

MHP



ウクライナのルーツ、世界への豊かさ

Food

Manufacturing

MHPは、付加価値の高い製品を優先し、すぐに食べられる（ready-to-eat）およびすぐに調理できる（ready-to-cook）商品ラインに注力しています。

弊社は世界的なESG基準を遵守し、再生可能エネルギーに投資しながら、ウクライナ最大のバイオガス複合施設を運営しています。弊社は、すべての事業において、動物福祉と環境の持続可能性の高い基準を順守しています。

弊社は、事業効率を高め、環境負荷を低減するために、精密農業やデジタル化などの高度な技術に投資しています。

今後の事業成長計画は何ですか。

MHPは、鶏肉生産者から、調理に特化した国際的な食品会社へと転換を目指しており、付加価値ある調理品の総収益に占める割合を20%から50%以上にすることを目標としています。

2024年には、生産効率、調理事業の開発、ESGプロジェクト、デジタルトランスフォーメーションに焦点を当て、世界中で3億1,900万ドル以上の投資をしました。

MHPは、今後10年間で海外事業のシェアを50%に拡大することを目標に、欧州、中東、カナダでのプレゼンスを強化する計画です。

日本の企業との協力についてどのような機会を検討されていますか。

MHPは、日本への輸出再開の可能性を見出しています。MHPはシンガポール、香港、その他のアジア市場への輸出経験を持っています。日本の販売業者と協力し、グローバルな品質および安全基準（BRCGS、ISO 22000、GMP、HACCP）を満たした、日本消費者の好みに適応する商品を提供できる準備ができています。

MHPでは、フランチャイズパートナー、販売業者、小売チェーン、およびHoReCa（飲食サービスを提供する企業）企業と協力する際に、顧客ビジネス開発（CBD）の理念に従います。私たちは、1回限りの取引よりも長期的なパートナーシップを優先し、共有の目標と相互の成長に焦点を当てています。共に戦略計画を策定し、課題解決し、専門知識を共有し、事業効率を高め、双方にとって新たなビジネス機会を開拓する方法を追究します。

MHPはまた、生産と持続可能性の取り組みを強化するための技術的なパートナーシップにも前向きです。弊社は、ウクライナの復興と経済強化に貢献しながら、高品質の食品で世界を養うことを使命だと考えています。



① ② 製造プロセス



DATA

住所: Akademika Zabolotnoho St, 158, Kyiv, Ukraine
電話番号: +38 (044) 207 00 00 設立年: 1998年

E-mail: office@mhp.com.ua

Website: <https://mhp.com.ua/en/>



Olena Lemeshko 食品事業部門長

どのように事業を始めたのですか。

弊社は、世界中の高品質でユニークなワインを豊富に取り揃えた店を作りたいという夢を持った、大手企業の元共同経営者たちによって2006年に設立されました。

現在では、goodwineは輸入業者、小売業者、および販売業者であり、ワイン、食品、およびその他のカテゴリーの卓越した品質の商品を、適正価格で提供しています。

弊社はガストロノミー（美食）部門も開発しました。当初は珍味を集めた棚の設置から始まりましたが、やがて本格的な高品質食品部門へと発展しました。

現在、goodwineチェーンには、goodwine、Bad Boy、Garageを含むいくつかの小売ブランドがあります。goodwineにはオンラインストアもあり、アルコール飲料だけでなく、食品、化粧品なども販売されています。2024年の弊社の売上高は約1億2500万ドルでした。

貴社の事業の主な特徴は何ですか。

弊社は特にチームを大切にし、従業員を尊重しています。ビジネスの成功は人に左右されると考えているからです。

goodwine

ワインの世界をあなたへ (ワインの輸入販売)

Retail

Food

だからこそ、goodwineの店舗は顧客にとって単なる小売店ではなく、ユニークな体験と商品の品質、そしてサービスを求めてまた戻りたいと思わせる磁石のような場所なのです。

弊社は製品の品質に細心の注意を払い、たとえ非常に有名なブランドであっても、各製品を厳格にチェックしています。また、goodwineは輸入において豊富な経験を持ち、世界120カ国の企業と900件以上の契約を締結しています。

同時に、弊社は中小企業を含む、高品質なウクライナの製造業者を支援しています。地元のブランドに助言やプロモーションを行い、goodwineの店舗での販売保証付きで市場に参入できるよう支援する部門を設けています。

今後の事業成長計画は何ですか。

一般的に、弊社は高品質な商品の品揃えを拡大する予定です。また、輸入量を増やすことを検討しており、特にアジアからの輸入を増やし、既存の品揃えを補完するソース、酢、その他の製品を追加します。

弊社は、特にオンラインで利用できる製品の範囲を拡大することにより、オンライン販売を増やすことを目指しています。



① goodwineの店舗



② goodwine 店舗でのワインの品揃え

並行して、goodwineと比較して、より手頃でカジュアルな形式の店舗であるBad Boyストアをさらにいくつかオープンすることを検討しています。

日本の企業との協力について、どのような機会を検討されていますか。

goodwineはすでに日本の生産者から、日本酒、ビール、お茶、家庭用品など、さまざまな製品を輸入しています。

同時に、新たに日本の企業、特に商社との協力する機会を検討しています。

弊社は、日本からの商品の範囲を拡大しようとしており、伝統的で本格的なレシピで製造された商品にも関心をもっています。さらに、日本産の日本酒、ワイン、家庭用品の輸入に関心があります。

また、goodwineは、日本のレストランやシェフとのパートナーシップを結び、ノウハウの共有や日本でのインターンシップなどを行うことで、ウクライナでの弊社事業に生かすことを検討しています。

goodwine

FOOD & WINE

DATA

住所: Mechnykova St, 9, Kyiv, Ukraine, 01021

電話番号: +38 (044) 390 79 62

設立年: 2006年

E-mail: info@goodwine.ua

Website: <https://goodwine.ua/>



Serhiy Zhyla
CEO

御社の事業活動のコンセプトは何ですか。

Ascania Groupはウクライナの企業グループで、流通・卸売業から始まり、現在では12以上の事業分野を持っています。

弊社の発展は、需要の安定性と特定の産業における専門知識の分析に基づいています。それによって温室栽培（1日に約22万本のバラの切花を栽培）、食品（ソース、蜂蜜、飲料）の生産と流通、物流、自動車タイヤの流通、エネルギーサービス、金融サービス（City24）、そしてキーウのスキーリゾートを含む、事業ポートフォリオを形成することができました。

食品部門においては、欧州の有名なコーヒーブランド（Lavazza、Tchibo）、イタリアのソース、パスタなどの販売事業を展開しています。

生産部門では、弊社はソースの包装から始まりましたが、現在では自社の生産能力を積極的に拡大しています。

また、自社の物流施設を通じて、外部の物流への依存度を減らすことに戦略的に重点を置いています。

Ascania Group

挑戦から機会へ。機会から結果へ。



Manufacturing

Food

Logistics

競合他社と比較して、御社の違いは何ですか。

Ascania Groupは、これほど多角化されたポートフォリオを持つ企業が少ないため、市場においてユニークな存在です。競合他社は事業セグメントごとに個別に考えられます。弊社は、革新的な技術によって、他者との差別化を図っています。

弊社の重要な特徴は、新たな可能性と専門知識がある場合に、新しい分野への投資に大胆に取り組むことです。これにより、戦時下でもグループはレジリエンスを維持しています。

弊社の戦略は、チームとその専門知識を中心に構築されており、組織的なチームの開発に重点を置いています。

今後の事業成長計画は何ですか。

Ascania Groupは、新たな市場機会を探求することにより、事業ポートフォリオの拡大を継続する予定です。

また、ソースや蜂蜜などの製品の輸出活動の拡大にも重点を置いており、これらの製品はすでにEU、米国、カナダ、日本などに出荷されています。

弊社は、ウクライナ以外の地域への温室栽培事業の拡大も検討しています。

日本の企業との協力について、どのような機会を検討されていますか。

弊社の主な関心分野の1つは、生産および包装プロセス用の高品質な日本製の機器の導入です。

さらに、Ascaniaは温室栽培事業の強化に重点を置いています。したがって、高度な冷却、換気、気候制御システムなど、日本からの洗練された温室技術の統合の機会を探っています。

さらに、Ascania Groupは、食品生産および農業製造に関連する新しい革新的な技術の導入に関心があります。

また、弊社はすでにアジア市場での経験があるため、自社の蜂蜜の日本への輸出量を増やすことも目指しています。



① バラの品揃え



② 飲料の生産



③ Protasiv Yar スキーリゾート

DATA

住所: Novopechersky Aly, 5, Kyiv, Ukraine, 01042
電話番号: +38 (044) 206 46 92 設立年: 1996年

E-mail: office@ascania.ua
Website: <https://ascania.ua/en/>



Sergii Rudkovskyi CEO

御社の活動コンセプトは何ですか。

創業のきっかけは、プラスチック包装を環境に優しい代替品に置き換えるというアイデアでした。生産の基礎となったのは、シャンパンボトル用の包装材製造に使われていた、古くても有用なフランスの紙成形技術です。私とパートナーは、この技術の近代化の可能性を認識し、紙成形機を購入し、現在のニーズに合わせて再設計と革新の道へと踏み出しました。

弊社は、生産に100%リサイクル紙を使用しています。

現在、SEMecopackは、果物、野菜、ボトル、卵など、さまざまな種類の製品向けに年間最大2億個の成形包装材を生産しており、工業用包装材も製造しています。

弊社の主な顧客は、農家、農業組合、スーパーマーケットチェーンです。

同時に、すでにFlexやAjaxなどの有名な国際企業とも契約を結び、工業用包装材を供給しています。

弊社は主に製品を輸出しており、特に地理的に近い欧州市場への輸出割合が多いです。

SEMecopack



世界を動かす、エコ包装

Manufacturing

競合他社と比較して、御社の違いは何ですか。

弊社の主な強みは、ほぼ全てのプラスチック包装に対して、環境に優しい代替品を提供できることです。この分野ではリーダーシップのポジションを築いていません。

もう1つの競合他社との重要な違いは、顧客志向の高い柔軟性です。競合他社とは異なり、SEMecopackはお客様が製品の形状、サイズ、ユニット数をカスタマイズすることを可能にしています。

SEMecopackの製品は完全に堆肥化可能です。通常、分解には約5ヶ月かかりますが、土壌や気候条件によって期間は変動する可能性があります。

今後の事業成長計画は何ですか。

今後の展望として、SEMecopackは、欧州の持続可能な包装規制に準拠した、最小限の薄いポリマーコーティング層(5%以下)を含む包装材の製造に重点を置いています。これは、乳製品、肉、魚などの包装への使用を目的としています。これにより、環境への優しさを維持しながら、包装の信頼性と耐湿性を高めることができます。

弊社は、環境に優しい包装材に対する需要が急速に高まっているEUおよび周辺国への販売拡大も計画しています。

日本企業との協力についてどのような機会を検討されていますか。

SEMecopackは、日本企業との連携に大きな可能性を感じており、特にエンジニアリングの専門知識や技術交流の分野に期待を寄せています。

また、食品、化粧品など、エコ包装の開発または移行を検討している日本の企業に対し、コンサルティングサービスを提供することができます。

さらに、SEMecopackは、日本のメーカーが製造する非食品製品向けの成形包装材の輸出にも関心を持っています。



① 製造プロセス



② ③ SEMecopackの包装



住所: Promyslova St, 2/6, Sambir, Lviv region, Ukraine, 81400
電話番号: +38 (050) 014 54 02 設立年: 2020年

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



Nazar Davyda CEO, 共同創設者

御社の事業活動のコンセプトは何ですか。

事業を始めるというアイデアは、会社設立よりもずっと以前からありました。創業者自身が電気自動車(EV)に個人的な関心を持っており、そこに未来を見出しました。

2014年、弊社は欧州のEV充電機器の公式ディーラーとしてスタートしました。しかし、EV充電ステーションの課題として、利用可能かどうかをユーザーが事前に把握することができませんでした。

そこで、2017年にGO TO-Uは、ユーザーが充電ステーションを事前予約できるモバイルアプリであるART (Advanced Reservation Technology) と呼ばれる独自のソフトウェアソリューションの開発を開始しました。

現在、弊社は世界67カ国で事業を展開し、30万人以上のユーザーを抱えています。ウクライナで最も若い充電インフラ企業であり、国内の充電インフラ市場の約3分の1をカバーしています。

御社が競合他社と異なる点は何ですか。

GO TO-Uは、独自のARTによって際立っており、ユーザーが充電ステーションを事前に予約できます。

GO TO-U

一緒にグリーンな未来を切り拓こう



IT

Technology

これは、ほとんどの競合他社にない機能です。ARTは弊社サービスの中核となる技術であり、20%高い価格設定であっても、利用率は5倍向上します。

また、AIを使用することで、利用可能なステーションが見つからない場合に、ユーザーを最寄りの利用可能なステーションに案内するスマートエコシステムとしても機能します。このプラットフォームは60社以上のメーカーの充電機器をサポートしており、普遍的な互換性と、個人、企業、政府とのパートナーシップを可能にしています。

GO TO-Uは、ユーザーエクスペリエンス、柔軟性、そして絶え間ないイノベーション開発に注力することで、競争の激しい市場野中でリーダー的ポジションを築いています。

今後の事業成長計画は何ですか。

弊社は、継続的なイノベーションと地理的なカバー範囲の拡大に注力しています。アプリは常に進化しており、長期的な戦略の中心として、その技術を開発していく予定です。

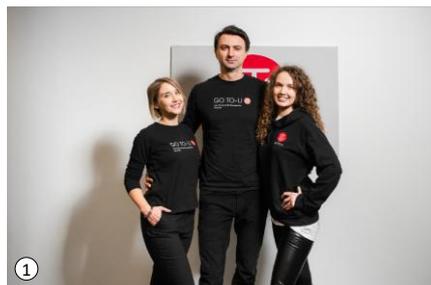
今後、GO TO-Uは、電気自動車インフラがまだ発展途上である中東やアジアなどの未開発市場に大きな可能性を見出しています。

ドバイは既に弊社にとって最大かつ有望な市場の1つになりつつあります。弊社は、現地でのプレゼンスを拡大するだけでなく、官民のパートナーシップと技術的なリーダーシップを活用して、EV充電インフラのスタンダードとなることを目指しています。

日本の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。

GO TO-Uは、日本市場を今後数年間の戦略的発展のための重要地域の1つと見ています。弊社の重点は、ガソリンスタンド運営会社や日立などのテクノロジー企業など、主要な企業とのパートナーシップを確立することにあります。すでに、GO TO-Uは、ガソリンスタンド運営会社やエネルギーサプライヤーなど、日本の企業とすでにコミュニケーションを取っています。

もう1つの開発ベクトルは、共同プロジェクトや投資です。さらに、GO TO-Uは、フランチャイズモデルの適用に将来の可能性を見出しています。



① GO TO-U 共同創設者

② ③ GO TO-U アプリケーション・プレゼンテーション

住所: Akademika Pidstryhacha St, 6, Lviv, Ukraine, 79060
電話番号: +1 (310) 361 98 99

設立年: 2017年

E-mail: contact@go-tou.com

Website: <https://go-tou.com/en>



Yurii Sorochnytskyi CEO

御社はどのように事業を始めましたか。

Nemiroffの歴史は1872年、Grigory Stroganov伯爵がビンニツァ州のネミリウで、アルコール蒸留所を開設した時に始まりました。1991年のウクライナ独立後、同社は急速に発展し、ウクライナ最大の燃料用アルコール生産企業の1つとなりました。1992年までに、Nemiroffは燃料用アルコールの生産から近代的な蒸留所でのウォッカ生産へと事業を拡大しました。

2000年までに、弊社は主にCIS諸国や東欧への輸出を中心に、ウォッカ100万ケース(1ケース9リットル箱)を初めて販売しました。その後、弊社は地域に根ざした輸出者からグローバルなウォッカブランドとしての地位を確立するため、戦略を転換しました。

そして今日、Nemiroffはその高品質なウォッカで世界的に認められています。

御社の事業の主な特徴は何ですか。

Nemiroffは、世界第6位のウォッカの生産企業として際立っています。

Nemiroff

これが私の魂(スピリット)だ!

Food

Manufacturing

弊社は、プレミアム品質と競争力のある価格設定を組み合わせ、ラグビー、サッカー、以前にはアルティメット・ファイティング・チャンピオンシップ(総合格闘技)など、さまざまなスポーツのスポンサーシップを含む強力なマーケティングキャンペーンを活用しています。

Nemiroffはウクライナ最大のウォッカの輸出者です。弊社の製品は、英国、カナダ、米国、ニュージーランド、オーストラリア、東欧などの主要国を含む世界80カ国以上の市場に流通しています。

弊社はまた、技術革新とESG原則の遵守に積極的に投資しており、最近ではグリーンプロジェクトのために120万ユーロのドイツの助成金を確保しました。Nemiroffは、文化的な違いと市場の性質を認識し、ウォッカを消費する可能性の高い市場をターゲットにしています。

今後の事業成長計画は何ですか。

現在、弊社の年間生産能力は460万ケースです。今後、生産量を増やして世界のトップ3のウォッカ生産企業になること、そして世界以上への展開を継続し、多様な市場での存在感を強化することにより、世界最高のウォッカ生産企業になることを目指しています。



① 蒸留所の製造過程

戦略的に、弊社は主要な国際スポーツイベントのスポンサーシップや、ウクライナのスポーツスターとのコラボレーションなど、注目度の高いキャンペーンを活用することで、ブランドの認知度を高め続けています。

日本企業との協力の機会について、何を検討していますか。

Nemiroffは既に日本での輸出経験があり、パートナーもいます。しかし、新型コロナウイルスのパンデミックにより、日本市場での販売計画は一時的に中断されました。

現在、弊社は大きな成長の可能性を見込んでいる日本市場、そしてオーストラリアとニュージーランドでの販路拡大において、パートナーを探しています。

弊社は日本において、主力製品ラインに焦点を当て、着実にブランド認知度を高めることを目指しています。適切な機会があれば、現地の嗜好に合わせた新しいフレーバーやバリエーションの導入も検討しています。



② 弊社の製品

DATA

住所: M. Ovodova St, 38, Vinnytsia, Ukraine, 21050
電話番号: +38 (067) 407 27 55 設立年: 1872年

E-mail: yulia.shavyrova@nemiroff.pro
Website: <https://nemiroff.vodka/en/>



Andrew Pavliv 創業者、 監督委員会議長

御社はどのように事業を始めましたか。

N-iXは、2002年にAndrew Pavlivと2人のパートナーによって、小規模ながら野心的なオープンソース型スタートアップとして始まりました。彼らは、高品質なソフトウェア技術を創造するという共通のビジョンを持っていました。起業当初は、前身であるNovellixとして、Linuxプラットフォーム向けの製品アプリケーションを開発していました。

長年にわたり成長を続け、現在は世界中で2,400人以上の高度なスキルを持つプロフェッショナルを擁するソフトウェアエンジニアリング企業になりました。現在ではクラウド、データ分析、組み込みソフトウェア、IoT、AI、機械学習、その他の技術分野で専門的なソリューションを提供しています。

弊社は、フォーチュン500企業を含む大規模企業と提携し、金融、製造、小売、通信などの業界全体で革新的な技術ソリューションを提供しています。

御社の事業の主な特徴は何ですか。

N-iXは、クライアントのニーズ、市場の動向、変化するプロジェクトの目標に適応する、柔軟なビジネスモデルを持つ非公開のテクノロジー企業です。

N-iX

ビジョンを力に、価値を創造する

IT

N-iXは、従来のソフトウェア開発をはるかに超える幅広いコンサルティングおよびエンジニアリングサービスを提供することで、目に見える価値を提供します。クライアントの目標に合わせて、将来を見据えたテクノロジーソリューションの構築を支援します。

長期的なパートナーシップは、N-iXの最優先事項です。例えば弊社は、ボッシュ、シーメンス、インディテックス、eBayなどの市場リーダーを顧客とし、一貫したコミュニケーションと包括的なサポートを大切にしています。

N-iXは、顧客からの評判を最大の資産と捉えています。このアプローチは、弊社が提供サービスにおいて、透明性、顧客ニーズの徹底的な分析、そして真のビジネス課題の解決への強いコミットメントを重要視しているからこそのものであります。

今後の事業成長計画は何ですか。

N-iXは成長戦略において、アジアへの進出、北米および欧州市場での活動強化によって、世界市場でのプレゼンスを強化することを目指しています。

弊社の事業戦略においては、AIとデータ分析、およびその他のイマーシブ・テクノロジーへの投資を重要視しています。

さらに、チームの事業効率を高めるために、独自の社内AIツールの開発を継続しています。

N-iXは、持続する成長を促進するため、マーケティング・販売の強化、技術パートナーシップの拡大、ブランド認知度の拡大などを計画しています。

日本の企業との協業の機会として、どのようなものを考えていますか。

N-iXはすでに日本の複数の企業と提携しており、日本市場での存在感を拡大することを目指しています。

弊社は、持続可能で相互に有益な協力関係を構築するため、長期的なパートナーシップを積極的に模索しています。

重点分野は、日本が優れた技術を持つ、自動車、エレクトロニクスなどの製造業において、AI、データ分析、IoTなどの高度なソリューションの実装を支援することです。

加えて、N-iXは日本のゲーム業界にも新たな機会を見出しています。



① ② ③ N-iX 事務所

DATA

住所: Storozhenka St, 32, Lviv, Ukraine, 79018

電話番号: +38 (032) 229 59 29

設立年: 2002年

E-mail: contact@n-ix.com

Website: <https://www.n-ix.com/>



Daria Antonenko COO

御社はどのように事業を始めましたか。

Aisbergは、ウクライナのオデーサ州に拠点を置く家族経営の企業で、ソ連崩壊後、ウクライナの酪農場向けに冷却設備を製造する小さな協同組合として設立されました。創業者は、事業内容を、徐々に冷凍設備の設計と製造に移行しました。

ロシアのウクライナへの本格的な侵攻前は、売上の約70%が欧州、米国、中東、アフリカを含む40カ国以上のスーパーマーケットチェーンへの輸出によるものでした。現在、Aisbergのチームには約200人の専門家がおり、そのほとんどが製造部門に携わっています。

御社の事業の主な特徴は何ですか。

弊社は、スーパーマーケットや食品小売業者向けのエネルギー効率の高い冷凍設備の開発と製造を専門としています。

弊社事業の重要な特徴の1つは、高度なエンジニアリングと革新的な冷却技術の活用による、エネルギー消費量を削減です。

2つ目の重要な特徴は、顧客に応じて高度にカスタマイズされたソリューションを提供することです。

Aisberg



効率的な取引技術

Manufacturing

Technology

既製品を提供するのではなく、各プロジェクトに個別に対応し、各顧客の特定のニーズ、建築、ブランドの性質に合わせて、冷凍設備を設計、製造しています。

御社が競合他社と異なる点は何ですか。

Aisbergは、その柔軟性と顧客志向のアプローチにより、冷凍設備業界で独自のポジションを築いています。家族経営の企業として、より機敏に動くことができ、顧客のニーズに対応しやすい特徴があります。各顧客向けに独自の冷凍ユニットを設計・製造し、世界のどこへでも届けることができます。

例えば、クウェートでのプロジェクトでは、設備の90%が特定のレイアウトと製品陳列の要件に基づいてカスタム設計されました。これは、コンベアベースの生産ラインを持つ大手メーカーでは提供できないものです。

Aisbergの社内エンジニアリング部門は、最初のスケッチから最終生産まで、包括的なプロジェクトの開発と実装のサービスを提供します。

日本の企業との協力の機会として、どのようなものを考えていますか。

これまで様々な国に製品を供給してきましたが、弊社は日本の企業との協力実績はありませんでした。

しかし、将来の協力を大きな可能性を感じており、特に以下の2つの方向性に期待を寄せています。

- 日本のスーパーマーケットチェーンへの冷凍設備の供給
- 生産の最適化と自動化における技術協力

さらに、弊社は、特に金属加工分野において、生産設備の近代化と自動化の可能性を探しています。現在、受注過多により生産能力が制限されているためです。

弊社は創業以来初めて、生産能力を増強するために、新しい工場を建設するか、既存の工場を拡張することを検討しており、そのための投資を求めています。



① ② Aisberg の設備



DATA

住所: 1, Promyslova St, Chornomorsk, Odesa region, Ukraine, 68001 E-mail: dariaantonenko@aisberg.od.ua
電話番号: +44 (0) 78 311 90 992 設立年: 1989年 Website: <https://www.aisberg.com/>



Semen Gagarin CEO

御社の事業活動のコンセプトは何ですか。

Beehiveは2016年に設立され、現在ではウクライナで2番目に大きい蜂蜜の輸出業者です。弊社の生産工場は、多段階の品質管理システムと最新の研究室ラボなど、最新の設備を備えています。子の生産体制により、年間最大1万6,000トンの蜂蜜の加工ができます。

弊社の事業は輸出に重きを置いており、製品は欧州、中東、米国を含む35カ国以上に供給されています。国内市場では、ウクライナの小売チェーンに蜂蜜を供給しています。

競合他社の多くは自社ブランドを持っておらず、プライベートブランドを販売しています。しかし、Beehiveの主な活動はB2Bサプライに焦点を当てており、製品は卸売業者向けに大型の容器で供給するほか、自社ブランドまたは顧客のプライベートラベルで販売される、消費者向けのパッケージでも供給しています。

弊社は約100人の従業員を擁しており、ウクライナの蜂蜜収集家と緊密に連携しています。2024年のBeehiveの総収入は2,000万ドルを超えました。

Beehive

あなたにぴったりの蜂蜜をお届けします。

Manufacturing

Food

御社の事業の主な特徴は何ですか。

弊社は、IFS、FSSC、オーガニック、ハラール、コーシャなどの品質認証を取得しています。競合他者の中でも、製品の高い品質に重点を置いている点で、存在感を示しています。

弊社はまた、様々な風味と触感を特徴とする多様な種類の蜂蜜を取り揃えています。Beehiveはいくつか養蜂場を所有していますが、蜂蜜の大部分はウクライナの養蜂家から直接購入しています。

今後の事業成長計画は何ですか。

弊社の成長戦略では、新たな国際市場への参入と、既に事業展開している市場でのプレゼンスの拡大による、輸出拡大を主軸としています。

その一環として、新しい蜂蜜の風味、ベリーやフルーツなどの天然添加物を取り入れることにより、製品範囲を拡大する予定です。

また、ウクライナで生産された蜂蜜で、欧州の小売チェーンに参入することは非常に困難であるため、イタリアに生産施設を建設することを計画しています。これにより、「made in EU」と表示された製品を製造販売できるようになります。



① ② Beehiveの製品

日本企業との協力の機会について、何を検討していますか。

Beehiveは、特に消費者向けの蜂蜜製品の販売において、日本を輸出拡大のための重要市場の1つと捉えています。

品質、ナチュラルさ、革新性が重視される、プレミアムまたはプレミアムプラスに分類される、Beehiveのユニークなはちみつ商品を、日本の消費者に届けるのを支援してくれる卸売パートナーおよび販売業者を探しています。すでに日本国内の複数の潜在的なパートナーと交渉を進めています。

市場開拓において重要な点の1つは、ウクライナの蜂蜜を高付加価値製品として位置づけることです。

Beehiveは、日本への輸出に必要な認証を取得するための手続きを進めています。





Andriy Cherukha 創設者

御社の事業活動のコンセプトは何ですか。

弊社は16年前に、学生だった創設者がウクライナの伝統的な刺繍服を販売するオンラインストアを設立したことから始まりました。2014年、Etnodimは自社生産拠点を設け、お祭りなどの特別な機会だけでなく、日常生活にも合う高品質なリネン製の伝統的な服の製造を開始しました。これが弊社の現在の事業へと繋がる経験となりました。

現在、弊社は主にウェブサイトを通じて製品を販売しています。さらに、キーウとリビウに2つのショールームがあります。Etnodimの生産能力は年間最大5万着で、今後も拡大を続ける予定です。

弊社は世界中に顧客がおり、売上の約15%が海外市場向けです。また、Etnodimの刺繍服は欧州各地の20のショールームで販売されています。さらに、Etnodimはさまざまな国の購買代理店と緊密に連携しています。

御社が競合他社と異なる点は何ですか。

Etnodimは、強力なブランドと大規模な顧客基盤を強みに、ウクライナ市場で主導的な地位を維持しています。

Etnodim

針と糸で紡ぐ美

Manufacturing

Retail

弊社の服作りに対するユニークなアプローチは、パターンや絵画の詳細な研究、そしてアーティストとの緊密なコラボレーションに基づいています。単なる伝統的な服ではなく、ウクライナの文化遺産の豊かさを反映した真の芸術作品を生み出すことが可能にしています。

Etnodimの服は、オランダの女王、ウクライナの大統領、その他の著名な文化人など、著名な人から愛用されており、ブランドの評判をさらに高めています。

御社の事業成長計画は何ですか。

弊社は、海外市場に合わせてコレクションを調整し、国際的に事業を拡大する計画です。ロンドン、パリ、ワルシャワなどの欧州の首都で、パートナーとなりうる購買代理店やショールームと交渉を行っています。さらに、欧州のオンラインマーケットプレイスで製品を販売する可能性についても検討しています。

国内市場では、製品の品質とユニークさを重視しながら、新たなコレクションの立ち上げと拡大に注力しています。

2022年以降、市場に参入する競合他社が増えたため、弊社は事業拡大のアプローチを変更しました。新しいショールームを開設するのではなく、販売効率の向上に重点を置いています。

日本の企業との協力の機会として、どのようなものを考えていますか。

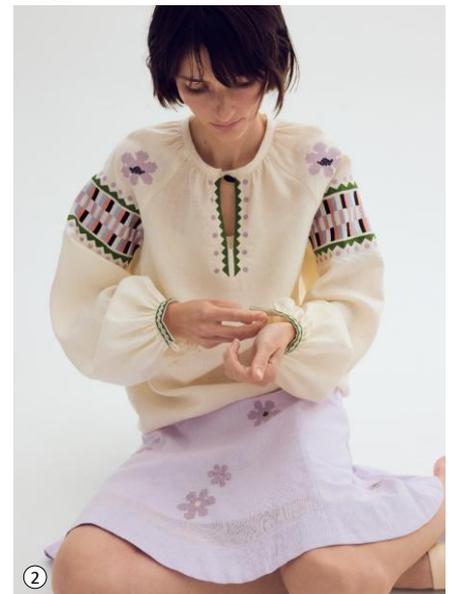
Etnodimの刺繍服はまだ、日本で正式に販売されていないため、購買代理店またはショールームを通じて日本市場で販売することに興味を持っています。現地の市場ニーズに合わせてコレクションをアレンジすることが可能です。

また、ウクライナの伝統と日本の美学を融合させるために、日本のアーティストやデザイナーとのコラボレーションの可能性も検討しています。

積極的に投資を求めているわけではありませんが、将来の成長のための戦略的パートナーシップの構築を前向きに検討しています。



① 製造プロセス



② Etnodimの衣類

DATA

住所: Verkhniy Val St, 58/28, Kyiv, Ukraine, 04071

電話番号: +38 (097) 888 92 92 設立年: 2009年

E-mail: hello@etnodim.com

Website: <https://etnodim.com>



Taras Skorupskyy CEO

御社の事業活動のコンセプトは何ですか。

2009年、Oleg Dmytrukによって設立されたDMYTRUK-FOODSは、食肉加工業者から、高タンパク質ミートスナックの大手生産者へと変革しました。主力製品である「カバノシ」(通常豚肉で作られる細長い乾燥ソーセージ)の生産に重点を置いています。2024年に事業の一部(ソーセージとサラミの生産工場)売却後、DMYTRUK-FOODSは商品に関する深い専門知識と明確で効率的なビジネスモデルを組み合わせ、スナックの生産に専念しています。弊社の目標は人々がどこでもスナックを楽しめるようにすることです。

300人の従業員(半数が生産部門、もう半数が研究開発、マーケティング、サポート部門に従事)を抱え、ウクライナのミートスナック市場の35~40%のシェアを占めています。2024年の収益は2,000万ドルを超え、2025年には20%以上の成長を予測しています。世界市場での規模拡大を目指し、長期的な需要喚起を軸に事業戦略を設計し、便利で高品質なスナックを世界中の顧客に提供することを目指しています。

DMYTRUK-FOODS



機能的なミートスナックを追求する企業

Food

Manufacturing

御社の事業の特徴は何ですか。

弊社は、生産を完全に管理し、顧客のニーズを満たす高品質な製品の提供を保証しています。また、顧客中心のアプローチを採用し、短期的な売上よりも、総合的な価値を重視しています。弊社は、品質と効率へのコミットメントを維持しながら、国際市場の消費者の進化する需要に応えるため、高タンパク質のスナック製品に調整を加え、米国、英国、MENA(中東・北アフリカ地域)、特定のアジア市場への参入を準備しています。

今後の事業成長計画は何ですか。

弊社は、3つの主要な方向性で、積極的に事業を拡大する計画を立てています。1つ目の方向性は、自社ブランドの開発と市場での認知度向上です。2つ目の方向性は、国際市場への参入とグローバル企業への変革であり、収益の40%以上を海外から得ることを目指しています。

3つ目の方向性は、新製品の開発です。DMYTRUK-FOODSは、伝統的なミートスナックの枠を超え、バー、一口サイズのスナック、超薄型チップスなど、革新的なプロテイン製品を開発しています。これらの製品はすべて、多様な食の好みや消費場面に対応するように調整されています。各製品は、特定の消費者層に合わせてカスタマイズされています。

日本企業との協力機会について、何を検討していますか。

弊社は、日本を有望な輸出市場としてだけでなく、世界水準の品質管理システムの構築における戦略的パートナーとしても捉えています。弊社は、リーン生産方式(注)、TQM(総合的品質管理)、継続的改善の適用において、日本企業や専門家との協力を模索しています。「改善」文化に根差した高度な問題解決ツール、プロセス管理、日々の管理ルーチンを統合することが目標です。このようなパートナーシップを通じて、社内の能力を強化し、製品の一貫性を高め、顧客を中心にとらえたイノベーションのための共通枠組みの確立を目指しています。

(注) トヨタ生産方式をベースに体系化・一般化された管理手法で、無駄を徹底的に排除することで短納期・高品質・低コストを実現する生産方式のこと。



① ③ ④ DMYTRUK-FOODSの製品

② 製造工程

住所: D. Halytskoho St, 14, Lutsk, Volyn region, Ukraine, 43000
電話番号: +38 (067) 737 33 44

E-mail: service@dmytruk.com

設立年: 2009年

Website: <https://dmytruk.com>



Petro Pylypiuk CEO

貴社はどのように事業を開始しましたか。

Modern Expoは1990年代半ば、小売や薬局向けにポーランドからウクライナへ、カウンターの流れ通事業から開始しました。市場の可能性を認識した弊社は、すぐに自社生産施設への投資を開始しました。

現在、Modern Expoは、完全な小売ソリューションを提供するフルサービスプロバイダーです。具体的には、宅配ロッカー、チェックアウトシステム、冷凍機器、棚、倉庫システム、およびPOSソリューションを製造しています。

弊社の顧客は、カナダからオーストラリアまで75カ国に及び、カルフル、シルポ、SPARなどの有名小売チェーンや、Nova Poshta、Royal Mailなどの郵便事業者も含まれています。弊社は、欧州と中東のドバイにオフィスを構えています。

競合他社との差別化要因は何ですか。

まず、弊社は価格ではなく、価値、信頼性、および顧客ニーズへの複合的なアプローチに焦点を当てています。

Modern Expo

MODERN EXPO

私たちが モダンを創る

Technology

Manufacturing

初期のコンサルテーションやプロジェクト設計(5,000平方メートルの店舗を20分で設計できる迅速な3D可視化ツールを含む)から、店舗のフル装備まで、エンドツーエンドのサービスを提供します。小売店に必要なすべての機器を自社で製造できるメーカーはごくわずかです。

また、弊社は99.9%の納期厳守率という優れた実績を誇っています。これは弊社のリーン生産方式(注)と、企業文化に深く根ざしている「生きがい」の哲学に従っている結果であると考えています。

弊社のイノベーションは、従業員から課題解決のアイデアを引き出す社内システムが創出しています。社内から毎月1,000件を超えるアイデアが出されています。

貴社の事業成長計画をお教えてください。

Modern Expoは、2030年までの野心的かつ明確な成長戦略を持っています。弊社は製造機器の最大75%を輸出し、グローバル展開することを計画しています。

2025年末までにスペインとスウェーデンにオフィスを開設し、欧州市場を完全にカバーする予定です。また、新しい市場の開拓のために、アフリカの新市場も積極的に探求しています。



① 製造プロセス

ウクライナ西部のルーツクにある7万5,000平方メートルの製造施設に加えて、現在宅配ロッカーを製造しているポーランドのルブリン工場を拡張し、冷凍ユニットとレジシステムの製造も行う予定です。

日本企業との協業に関してどのようなことを検討していますか。

弊社は日本企業との協力の機会を積極的に探求しています。特にさらなる自動化とエネルギー効率向上に関連する技術を生産設備に実装することを考えています。

また、弊社は日本の潜在的パートナーのネットワークを構築することを目指しており、セブンイレブンのような小売業者や冷蔵設備サービス企業に自社製品を提案したいと考えています。

さらに、弊社は高品質な機器を製造する日本企業とのパートナーシップを探しており、部品をウクライナに調達したいと考えています。

(注)製造工程における無駄を削減することで生産効率の向上を目指す方式



② Modern Expoのオフィス

DATA

住所: Rivnenska St, 4, Strumivka, Ukraine, 45603
電話番号: +38 (033) 278 95 00 設立年: 1997年

E-mail: info@modern-expo.com
Website: <https://modern-expo.eu/en>



Petro Gavrylenko 創設者

御社の事業活動のコンセプトは何ですか。

BOHUSLAVSKA SILHOSPTEKNIKAは、農業用噴霧器の製造から始まった25年の歴史を持つ家族経営の会社です。

今日では、農業用噴霧器および液体肥料散布装置を専門とするウクライナ有数のメーカーの1つです。現在、弊社は約500台の機械を年間生産しており、そのうち60~70%が国内で販売されています。

弊社の顧客の大部分は、1,000~3,500ヘクタールの土地を持つ中規模農家です。同時に、弊社は大規模な農業持株会社や小規模農家とも緊密に連携しています。

貴社のビジネスの主な特徴は何ですか。

まず、弊社の主な強みは、機械の品質と、顧客にとっての使いやすさにあります。常に製品の近代化に常に取り組むことで、これを実現しています。

さらに、弊社は機械を提供するだけでなく、修理、メンテナンス、設置を含む包括的なサポートサービスも提供しています。

BOHUSLAVSKA SILHOSPTEKNIKA

農業のプロへ、最高の機械を

Technology

Manufacturing

BOGUSLAV®

弊社の機械は価格と品質のバランスを重視しており、競争力ある適正な価格で販売しています。

さらに、弊社はお客様の特定のニーズに合わせて機械をカスタマイズするオプションを提供しています。

貴社の事業成長計画をお教えてください。

成長計画の一環として、弊社は輸出を増やすことを目指しています。

特に、弊社は、ドイツ、ポーランド、ルーマニア、モルドバなどの欧州諸国でディーラーおよび販売代理店を探しています。さらに、弊社は既存製品の近代化と新製品の開発を常に行っており、特に2026年には新しい製品の販売を開始する予定です。

弊社はまた、生産施設の改善にも努めています。そのため、イタリア、ドイツ、米国の企業とのパートナーシップを強化し続けています。

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。

弊社は日本企業との協力の機会を積極的に探しています。例えば、クボタのグループ会社で

あるKvernelandのような欧州の企業との協力を希望しています。

弊社は、けん引式噴霧器に加えて、自走式噴霧器を開発しているため、日本企業と協力して機械を改良し、弊社が展開する市場に、日本企業のブランドで投入することに関心があります。

また、ウクライナにある弊社の生産施設を利用して、日本の農業機械を欧州市場に投入するための戦略的拠点として、地域流通センターまたは小売店としての役割を果たす準備ができています。

設備の整った自社施設での機械生産に関する契約パートナーシップも前向きに検討しています。弊社は大きな生産能力を持っているため、それを活用することが可能です。

さらに、弊社は日本企業とのエンジニアリングおよび技術協力の機会も探しています。BOHUSLAVSKA SILHOSPTEKNIKAの施設を農業機械のテストおよび開発、特にさまざまな地形での実地試験に使用できると考えています。



① 製造プロセス



② 弊社の製品

DATA

住所: Mykolaivska St, 133, Boguslav, Ukraine, 09701
電話番号: +38 (063) 033 88 09 設立年: 2000年

E-mail: sale@boguslav.ua
Website: <https://boguslav.ua/en/>



Daria Tymoshenko COO

御社の事業活動のコンセプトは何ですか。

Gunia Projectは、伝統的なウクライナの工芸品と現代的なデザインを融合させたいというビジョンを持った2人のウクライナ人女性職人によって、2017年に小規模なセラミックコレクションとして始まりました。地元の文化と儀式からインスピレーションを得て、セラミック、アクセサリ、衣料品、ジュエリーなど、文化的遺産から現代的で機能的なアート作品を創出しています。

キーウに製造拠点があり、生産能力は月約2,000個ですが、季節のホリデーシーズンの生産量は2倍になります。Gunia Projectの製品は、オンラインプラットフォームとコンセプトストアを通じて販売されています。現在、弊社は米国、中国、日本、そして欧州全土を含む14カ国で展開されています。

競合他社との違いは何ですか。

弊社のプロジェクトの核となる強みは、本格的で完全にウクライナ国内で行われる生産プロセスにあります。各アイテムは、手描き、刺繍、セラミック鑄造など、地元の職人の伝統的な技術によって手作りされています。

Gunia Project

卓越したブランド

Retail

Manufacturing



GUNIA

Gunia Projectは、ウクライナの伝統を現代的な美的レンズを通して思慮深く再解釈し、民俗と儀式を関連性の高いデザイン主導の製品に変えています。

弊社は、ライフスタイル全体において製品を通じた経験を提供しています。ホームグッズだけに焦点を当てるのではなく、セラミック、衣料品、アクセサリ、ジュエリーなど、1つの芸術的コンセプトで統一されたエコシステムを構築しています。

御社の事業成長計画について教えてください。

現在、弊社は著しい成長期にあり、需要の増加が生産能力を上回っています。事業成長計画における短期的な優先事項は、生産量を2~3倍に増やすために、より大きな製造施設に移転することです。

さらに、弊社はそのライフスタイルコンセプトを国際市場に導入するためのフランチャイズモデルを開発しています。すでに欧州のいくつかの首都で、店舗開設に向けて交渉を進めています。

弊社の目標は、Gunia Projectをニッチなウクライナのブランドとしてではなく、伝統的なデザインに根ざしたグローバルなライフスタイルブランドとして位置付けることです。

日本の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。

弊社は、日本を将来のコラボレーションにおける重要な市場と捉えています。日本の顧客は、同ブランドのデザイン言語に好意的な反応を示しています。製品は既に伊勢丹やH.P.FRANCEなど複数のデパートで販売されています。

この店舗販売に加え、弊社は東京に独自の旗艦店Guniaストアをオープンすることを熱望しています。

また、弊社の創造性と生産の専門知識と、日本の運営ノウハウを組み合わせ、共同運営のフランチャイズを確立するために、日本のパートナー（投資家とフランチャイズ加盟店の両方）を積極的に探しています。また、日本のライフスタイルに合わせて製品を適合させ、改善することにも前向きに捉えています。



① 製造プロセス



② Guniaの製品

DATA

住所: Antonovycha St, 5a, Kyiv, Ukraine, 02000

電話番号: +38 (097) 886 72 98

設立年: 2017年

E-mail: dushakova@guniaproject.com

Website: <https://guniaproject.com.ua/en/>



Yurii Vaskivnyuk 創設者, CEO

貴社の事業活動のコンセプトは何ですか。

Agrokalinaの理念は、革新的で効率的、かつ廃棄物を最小限に抑えて製造された、新世代の農業機械を製造することでした。

現在弊社は、耕うん機、ハロー（碎土機・整地機）、シーダー（播種機）、多機能ユニットなど、幅広い農業機械を提供しています。

トヨタの生産方式に感化された弊社は、合理化されたプロセスと高品質な素材の使用を優先しています。弊社は、品質管理と物流の非効率性を削減した、2つの生産ラインによるフルサイクル生産を行っています。

250名の従業員で年間1,000万ドルの収益を上げ、年間生産能力は約1,000台です。

自社の社内販売部門と地元のディーラーを組み合わせることで、強力な販売およびサービスインフラを構築しました。ウクライナ市場は弊社にとって主要な市場であり、売上の約75%を占めています。海外では、ルーマニア、ポーランド、モルドバ、フランス、ドイツなどの中東欧とカナダなどで事業を展開しています。

Agrokalina

農業機械メーカー

Manufacturing

Technology



貴社の事業の主な特徴は何ですか。

Agrokalinaは、社会的影響を生み出し、特に以下の観点で顧客に価値を提供することに重点を置いています。

- 材料の調達から顧客への製品の納品まで、生産プロセス全体を管理すること。
- 合意条件内で厳密に機械を生産・納品することを含め、顧客およびディーラーとの強力な関係を維持すること。

またAgrokalinaには、新しいタイプの農業機械の開発をする独自の設計部門があります。弊社は、大量の在庫を抱える標準仕様製品の製造を行うのではなく、顧客が独自の機器を設計できるカスタマイズ生産を重視しています。

Agrokalinaは定期的に国内外の展示会に参加するとともに、農家と関わりを大切にする事で新たな気づきを得て、製品提供を改善しています。

貴社の事業成長計画をお教えてください。

弊社は、様々な土壌条件や農業慣行に合わせた新しい機械の開発に重点を置いています。また、農業の季節的な性質から、需要のピーク期間に合わせて生産スケジュールを最適化するよう努めています。



① ② Agrokalinaの機械

日本の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。

Agrokalinaは、戦略的パートナーシップと技術革新の開発を通じて、製造能力と提供製品を拡大することに尽力しています。

そのため、弊社は特に日本の技術パートナーと協力して、製造プロセスを強化したいと考えています。

弊社は、品質に妥協することなく費用対効果の高いソリューションを提供するパートナーとの連携を模索しています。

また、弊社は製造工程で日本メーカーのロボット機械を2台使用しており、他の機械の導入の可能性にも関心を持っています。



③ Agrokalina のチーム

住所: Nezalezhnosti St, 46, Kalynivka, Ukraine, 22403
電話番号: +38 (067) 433 48 87 設立年: 2002年

E-mail: agrokalina@gmail.com

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



Andriy Zdesenko 創設者 CEO

貴社はどのように事業を開始しましたか。

Biosphereは、1997年に衛生用品の販売に特化したスタートアップとして設立されました。数年後に、弊社は製造業に進出し、スポンジ、ゴミ袋、アルミホイルなどの家庭用品の生産を開始しました。

現在、従業員約2,000人を擁する弊社は、ウクライナ、東欧、中央アジアにおける家庭用品およびパーソナルケア用品の大手製造・販売会社です。ウクライナに4つ、ルーマニアに1つの生産施設を持ち、エストニアに合弁会社を設立しています。

2023年末には、Biosphereは独自の生産施設を持つ新しい茶・食品部門を立ち上げました。

競合他社との差別化要因は何ですか。

幅広い製品ポートフォリオは、弊社の特徴の1つです。毎日、世界中で100万個以上の弊社の製品が販売されています。

Biosphereは自社ブランド製品だけでなく、プライベートブランド製品も製造しています。これらの製品は、ウクライナの小売業者や国際的な小売チェーンに供給されています。

Biosphere Corporation

価値を創造する

Manufacturing

Food

Technology

弊社の深い垂直統合型のビジネスモデルは、原材料加工から最終製品の製造、ブランド開発に至るまで、生産プロセスのあらゆる段階を管理することができ、高い品質の維持、コスト効率、市場の需要への迅速な対応を可能にしています。

また、弊社は環境に配慮した生産を重視しています。特に、ゴミ袋の製造に使用される原材料の90%以上は、リサイクル材料を使用しています。弊社は毎日約800トンの産業廃棄物を処理し、製品製造に再利用する原材料に転換しています。

さらに弊社は、さまざまな社会的および文化的イニシアチブも支援しています。

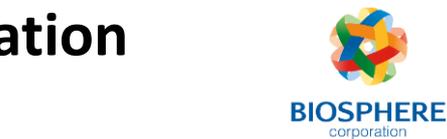
貴社の事業成長計画を教えてください。

Biosphereは、持続可能で長期的な成長に焦点を当てており、すべての事業分野で年間10~15%の成長を達成するという明確な目標を持っています。現在の売上高は1億7,500万ドルです。

弊社の重要な優先事項の1つは、生産施設の開発です。これには、既存施設の近代化、高度な設備の導入、およびウクライナ国内外での新しい工場開発の機会の探求が含まれます。



① 弊社の従業員チーム



日本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。

2025年、大阪万博のウクライナパビリオンで、Biosphereは自社製品を紹介しています。

さらに、弊社は技術力と生産効率を向上させるために、日本の企業との潜在的なパートナーシップを積極的に模索しています。

たとえば、赤ちゃん用おむつや生理用ナプキンに関する設備について瑞光との協力に関心があり、弊社の新しい茶事業に関連して、椿本チエインとの茶加工設備に関する協力に関心があります。

弊社はまた、家庭用品や衛生用品、デニム生産を含むさまざまな分野での技術交流、研究開発、そして場合によっては共同製造を探求したいと考えています。

弊社はまた、弊社のファッション小売チャネルであるCharisma Fashion Groupを通じて、日本のファッションと消費文化の要素をウクライナで展開する可能性も見据えています。



② 製造施設

住所: Zaporizke Highway, 37, Dnipro, Ukraine, 49040
電話番号: +38 (050) 357 51 03 設立年: 1997年

E-mail: y.golianyach@biosphere-corp.com
Website: <https://biosphere-corp.com/>



Alina Matviienko 営業責任者

貴社の事業活動のコンセプトは何ですか。

Roshenは1996年にウクライナの製菓会社として設立されました。現在では、チョコレートバー、キャンディ、ウエハース、ビスケット、ケーキ、ゼリー菓子など300種類以上の菓子製品を製造する、世界最大級の製菓メーカーの1つです。8,500人以上の専門家を雇用しています。

弊社は革新と技術に重点を置いており、最新鋭の設備と技術で製造施設を近代化するために多大な投資を行っています。

弊社の製品は、欧州、北米、アジア、中東など、世界55カ国以上に輸出されており、Roshenの収益の約50%は輸出によるものです。

貴社の事業の主な特徴を教えてください。

弊社は、ウクライナ国内外において製菓業界の主要な地位にあります。世界の製菓メーカー上位30社にランクインしています。さらに、弊社は常に新しい味と製品形態を開発しています。

弊社の大きな特徴は、自社で牛乳プラントを所有し、粉乳、クリーム、バター、乳脂肪など、高品質な乳製品を生産していることです。

ROSHEN

極上の甘さ、品質の証

Food

Manufacturing

Retail

これらの製品は、製造目的で使用されるだけでなく、顧客にも直接販売されています。

もう1つの重要な要素は、約6万平方メートルの総面積を持つ、最新の物流センターです。自動化システムを備えており、国内および国際市場向けに製品の高速処理、保管、発送を可能にしています。

貴社の事業成長計画をお教えてください。

弊社の事業成長計画は、製菓業界のリーディングブランドとしての地位を強化することに重点を置いています。

成長の重要な部分として、自社小売ネットワークの拡大があります。現在、Roshenは70以上の店舗を持ち、ウクライナ国内外の様々な場所に、より多くのブランドストアをオープンする予定です。

これらの店舗は単なる小売拠点としてだけでなく、ユニークなパッケージからパーソナライズされたサービス、限定製品ラインナップまで、お客様がRoshenの世界を体験できる没入型のブランド空間として設計されています。

成長戦略のもう1つの重要な要素は、輸出の増加と新しい国際市場への参入です。弊社は欧州、北米、中東、そしてアジアでのプレゼンスを拡大することを目指し、さまざまな地域の嗜好や規制基準に合わせて製品を継続的に適応させています。

日本の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。

弊社は、日本の企業との協力の機会を積極的に探っています。Roshen製品は日本でも販売されていますが、現状では間接的なパートナーを通じて限定的に展開されているに過ぎません。そのため、現在、弊社は日本の菓子市場の特殊な需要を理解している、信頼できる現地のパートナーとなる販売業者を探しています。

さらにRoshenは、食品輸入における豊富な経験、十分に発達した物流チャネル、および小売ネットワークまたはeコマースプラットフォームへのアクセスを持つ企業との協力を希望しています。



① Roshenの製菓



② 店舗デザイン

DATA

住所: Nauky Ave, 1, Kyiv, Ukraine, 03039

電話番号: +38 (044) 233 71 00

設立年: 1996年

E-mail: alina.matviienko@roshen.com

Website: <https://roshen.com/ua>



Yuliya Bereshchenko サステナブル事業開発 兼 IRディレクター

貴社の事業活動のコンセプト をお教えてください。

Astarta社の事業コンセプトは、サステナビリティと作物の栽培から加工、完成品の輸出に至るバリューチェーンのあらゆる段階を網羅した垂直統合型ビジネスモデルに基づいています。弊社は、近代的な耕種農業、酪農、砂糖および大豆加工、バイオエネルギー、そして穀物貯蔵事業を展開しています。

また、アグリビジネス管理のための包括的なマルチモジュールITプラットフォーム「AgriChain」をはじめとするイノベーションやデジタルツールを導入することで、農業経営における透明性、効率性、およびデータ駆動型意思決定を向上させています。弊社は、環境およびエネルギー効率、高い製品品質、そして天然資源の責任ある利用を最優先事項としています。

貴社の事業における主な特徴は何ですか。

垂直統合型構造は、弊社事業の主要な特徴の1つです。これにより、ウクライナのアグリフード市場における主要なセグメントを網羅することが可能となり、特に各市場において主導的な地位を確立しています。

Astarta-Kyiv

不可能を追求し最高の成果を



ASTARTA-KYIV
agri-industrial holding

Manufacturing

Food

さらに、グループ製品の品質は極めて高い水準にあります。弊社が生産する砂糖は、SMETA 4ピラー（注）やコカ・コーラ・サプライヤー指導原則（SGP）を含む厳格な国際基準に適合しています。

また、弊社の大豆製品は安定した栄養価を提供するとともに、EUの食品安全基準を満たしており、食用および飼料用の双方の供給に貢献しています。2万9,000頭の飼養頭数から生産される生乳については、近代的な酪農手法、選抜育種、そして高品質な飼料を用いて生産されています。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

弊社は多角的な成長計画を策定しており、その中には油糧種子の生産規模拡大、ウクライナ西部におけるプレゼンスの強化、さらには栽培能力と加工能力の双方の増強などが含まれています。

この戦略の一環として、弊社は効率性を高め、長期的な成長を支えるために、新たな加工施設への投資を進めています。また、大豆加工事業をさらに発展させ、国内および海外の両市場に向けて、高タンパク大豆ミール、未精製大豆油、その他の大豆製品の生産を拡大していく方針です。

これと並行して、弊社は魚粉製造業者への販売を目的とした大豆タンパク濃縮物（SPC）の生産を計画しています。また、自社の酪農および畜産農場において高品質な栄養の安定供給を確保するため、追加の飼料生産も進めていく方針です。

日本企業との協力としてどのような機会を検討していますか。

現在、弊社は輸出の拡大、特に大豆製品への強い需要があるアジア市場に大きな潜在性を感じ、同市場への展開を積極的に推進しています。これらの市場に効率的にアクセスするには、物流が最大の課題であり、弊社は効果的なソリューションを構築するためのパートナーシップや協力に強い関心を持っています。

さらに、弊社は脱炭素化、再生可能エネルギー、および酪農の分野において、投資、技術革新、ならびに助成金の獲得を目指しております。（弊社はウクライナ最大規模のバイオガス施設を運営しています。）

（注）食品・流通の業界団体が策定・管理している監査。労働・安全衛生、環境、企業倫理の基準に対する遵守状況を理解できる社会監査メソッドの1つ。



① Astartaの事務所



② Astartaの生産施設

DATA

住所: Yaroslavskaya St, 58, Kyiv, Ukraine, 04071
電話番号: +38 (044) 585 94 94 設立年: 1993年

E-mail: office@astarta.ua
Website: <https://astartaholding.com/en/>



Vyacheslav Lizarov CEO, 創設者

貴社の事業はどのように始まったのですか。

PAKLINE Logisticsは15年以上前に事業を開始しました。創業時は小さな化粧品輸送プロジェクトでしたが、現在は主要な3PL（サードパーティ・ロジスティクス）プロバイダーへと成長を遂げました。今日では、ウクライナ国内外のクライアントに対し、物流、ラストワンマイル倉庫、物流コンサルティングの3つの主要領域でサービスを提供しております。

弊社の売上高は近年成長を続けており、それに伴いインフラ基盤も拡大させています。毎年約6,000~1万平方メートルの自社施設を新設しており、現在、弊社の倉庫資産の約80%は自社で保有しております。事業運営にあたっては、外部に頼ることなく、弊社独自の専門知識とリソースのみを活用しています。

現在、弊社はタバコ、食品、小売分野などにおける多くの大手企業と提携しており、季節的変動や経済状況の変化に左右されない安定性を確保しております。

PAKLINE Logistics



革新性と顧客志向

Logistics

貴社の事業における主な特徴は何ですか。

弊社の強みは、熟練したプロフェッショナル・チームにあります。弊社には経験豊富で信頼できるスペシャリストが揃っており、その専門知識によって、信頼と高品質なサービスに基づいたクライアントとの長期的な関係を維持しています。

競争の激しい市場において、弊社は常にベストプラクティスを取り入れ、ウクライナおよび国際的な物流リーダーの双方の経験を参考にしながら、継続的なプロセス改善を行っております。さらに、プロセスの自動化をはじめとする最新の技術革新動向を注視し、積極的に取り入れております。

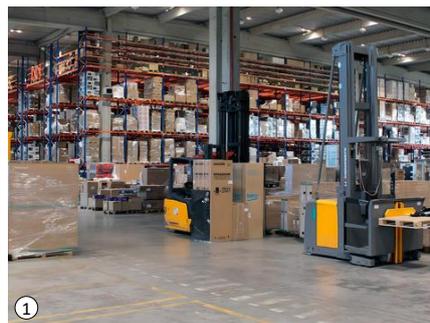
貴社の事業の成長計画をお教えてください。

弊社は着実な成長を続けており、倉庫インフラの拡大と新たな拠点開発に注力しております。弊社には倉庫建設プロジェクトを推進する専門部署があり、進行中のインフラ拡張計画の一環として、2026年には新施設の建設を開始する予定です。

弊社は、高品質な物流サービスの提供と運営効率の継続的な改善を最優先事項としております。そのため、アウトソーシング物流、フルフィルメント、コールドチェーン（低温物流）、物流コンサルティング、およびその他の主要領域における専門性の強化にも注力しており、クライアントの皆様にも包括的かつ効率的で、信頼性の高いサプライチェーン・ソリューションを提供することを目指しております。

日本企業との協力としてどのような機会を検討していますか。

弊社は、韓国のサムスンへの物流支援を提供してきた実績があります。現時点では、日本企業との間に確立されたパートナーシップはありませんが、物流プロセスの最適化や運営効率向上のための技術移転といった分野において、日本との協力関係には大きな潜在性があると考えています。



① PAKLINEの倉庫



②



③

② ③ PAKLINEの輸送車両

DATA

住所: Sichovyyh Striltsiv St, 94, Dnipro, Ukraine, 49000

E-mail: lizarovvo@icloud.com

設立年: 2010年

Website: <https://pakline-group.com.ua/en/>



Dmytro Melnyk 最高製品責任者

貴社の事業はどのように始まったのですか。

弊社の物語は、創業者の Oleksandr Kosovan が macOS ユーザーがシンプルかつ効果的なソリューションに欠ける多くのシステム上の問題に直面していることに気づいたことから始まりました。これをきっかけに、彼はMacのクリーニングと最適化を支援するアプリケーション「CleanMyMac」を開発しました。Kosovanは2008年にMacPawを設立しました。今日では500名以上のスペシャリストを擁しており、ウクライナ・米国・キプロスに拠点を置くグローバル企業へと成長を遂げました。

弊社のポートフォリオには約10の独自アプリが含まれているほか、単一のサブスクリプションで250以上のアプリケーションを提供するマーケットプレイスも展開しています。

貴社が競合他社と差別化されている点は何ですか？

弊社はAppleエコシステムにおける17年以上の専門知識を強みとし、他社とは一線を画しています。この長年の経験により、信頼性が高くユーザー目線のMac向けソフトウェアを構築するための独自の深い知見を備えています。

MacPaw

マシンの力をあなたの力に

IT

また、AI部門を含む専門R&Dセンターを擁しており、迅速なイノベーションと新たな技術領域の開拓を可能にしています。弊社は優れたビジュアルデザインとユーザーエクスペリエンスでも広く知られており、インターフェースの品質において数多くの賞を受賞しています。製品は世界の主要市場に合わせてローカライズされており、世界中どこでも使いやすく、かつ現地のニーズに即した形で提供されています。

弊社は強い社会的責任を果たしている点も強みとしています。独自の基金を運営し、地域社会のプロジェクトへの投資や、影響力のあるイニシアチブを定期的に企画・実施しています。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

弊社の成長戦略は、製品ポートフォリオの拡大に重点を置いています。セキュリティ分野のソリューションを含む新製品の立ち上げを予定しているほか、新たなベンダーを迎え入れることで、より幅広いツールを提供するマーケットプレイスの成長を継続させています。重要な柱となっているのがAI主導の技術開発で、長期的には、自律的に進化し機能を拡張し続けることができるエコシステムの構築をビジョンとして掲げています。また、弊社は決済プロセスにおける障壁を排除し、購入体験を向上させることにも取り組んでいます。

全地域でVisa、Mastercard、従来のオンライン決済が利用できるわけではないため、支払い方法は各市場に最適化した対応を進めています。

日本企業との協力としてどのような機会を検討していますか。

弊社は2018年にジェットロを通じたコネクションを皮切りに、日本市場で既に豊富な経験を積んできました。その後、Slush Tokyoなどのイベントへの参加やSOURCENEXT eSHOPをはじめとする企業とのビジネスマッチングを行ってきました。その結果、2019年に日本国内で「CleanMyMac」のパッケージ版販売が実現し、その後オンライン販売へと完全に移行しました。現在、日本はMacPawのユーザー数 世界第5位の市場となっていますが、日本との更なる新たな協力機会を見出しています。特に将来的なMacPawエコシステムのB2Bセグメントへの拡大やSetappの流通を強化するためのパートナーシップの構築に注力しています。

さらに、コンサルティングやサポートなど追加のサービスが得られる場合には、更なる技術連携や日本人デベロッパーとの協力、オンライン・オフラインを組み合わせたハイブリッドモデルの開発も前向きに検討しています。



① MacPawのチーム



② MacPaw事務所内でのApple製品のコレクション

DATA

住所: Antonovycha St, 81, Kyiv, Ukraine, 02000

電話番号: +38 (073) 047 53 15

設立年: 2008年

E-mail: pr_team@macpaw.com

Website: <https://macpaw.com/>



Mykola Dakhno 事業開発マネージャー

貴社の主な事業活動を教えてください。

Formag Forwarding は、Global Transport Investments (GTI) 傘下の主要企業の1つです。GTIは、10カ国15都市に展開し、24の企業で構成される国際的な物流グループです。貨物運送、定期船代理店の業務、物流インフラ開発の分野で600名以上の専門家を擁しています。1992年の設立以来、弊社はクライアントが物流プロセス全体を完全にコントロールできるサービスを提供しています。

貴社の事業における主な特徴は何ですか。

今日のビジネス環境において、物流はもはや単なるプロセスの一部ではなく、企業の成長の原動力となっています。弊社は、信頼性、33年にわたる経験、チームの専門知識、そして長期的なパートナーシップによって市場で際立った存在となっています。また、大規模な国際輸送会社としての経営資源と、市場の要求に適應するための機動力・スピードを融合させた能力も弊社の大きな強みです。各顧客のニーズに合わせて高度にパーソナライズされたサービスを提供することこそが弊社の主要な競争優位性であると考えられています。

Formag Forwarding



変わりゆく世界に確かな物流を

Logistics

弊社のレジリエンス(適応力)は、創業以来守り続けてきた戦略的ビジョンに根ざしています。それは、「信頼を築くこと」「あらゆる物流サービスの単一窓口として機能すること」そして「あらゆる約束を果たすこと」です。だからこそ、ロシアのウクライナへの全面侵攻の開始後であっても、弊社は1日たりとも業務を停止することはありませんでした。欧州の拠点を活用した物流網の再構築を通じて、お客様の事業継続を支援し続けております。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

弊社の成長計画は、海外でのプレゼンスの拡大、インフラ開発、および物流ネットワークの強化に焦点を当てています。ウクライナ西部は弊社の重要な成長地域の1つであり、既に進出しているポーランド、ルーマニア、モルドバといったウクライナ近隣諸国への拡大も進めています。現在、弊社のトラック車両の約80%がこれらの地域で稼働しています。また、弊社は中国、カザフスタン、ウズベキスタン、アゼルバイジャン、ジョージア、ウクライナ、そしてルーマニアを結ぶ「中央回廊」でのプレゼンスも積極的に拡大させています。昨年には、中央アジアでの業務を支援するため、タシケントにオフィスを開設しました。

さらに、弊社はトルコ市場への参入を進めており、同国を主要な物流ハブの1つとして位置づけております。

日本企業との協力としてどのような機会を検討していますか。

ウクライナ国内において、弊社はキーウ州の所有地に最新のクラスA物流ハブを建設する計画を進めています。この施設は、単なる保管場所としてだけでなく、貨物の形成、混載、および配送の拠点として機能する予定です。

弊社は2024年より、日本最大の国際物流企業であるNXグループと提携しています。日本のパートナー企業との協力関係の拡大、特にウクライナ向けの重要インフラ貨物の輸送において高いポテンシャルを感じております。

AI分野においては、日本語で24時間365日利用可能なAI搭載型物流アシスタントを提供しており、日本企業とウクライナ、その他の地域とのシームレスな接続を保証する迅速なサービスを提供しています。

また、弊社はキーウ州の物流ハブ開発を促進する投資に関心を持っており、日本とウクライナ間の貿易、物流、および技術協力の強化を目的とした業務提携を広く歓迎しています。



① ② Formagの物流設備



住所: Stepana Bandery Prosp., 16-B, Kyiv, Ukraine, 04073
電話番号: +38 (097) 740 6431

設立年: 1992年

E-mail: MDakhno@formag.com

Website: <https://formag.com/>



Tetiana Chyrva CEO, 創設者

貴社の事業はどのように始まったのですか。

Morskyi Dimは、30年近くウクライナ市場に携わってまいりました。1996年の創業当時、弊社はまだ多くのウクライナの消費者にとって馴染みの薄かったシーフード製品の取扱いから活動を開始しました。

その後、日本料理への関心が徐々に高まる中、弊社は日本のパートナー企業と協力し、本物の日本食文化をウクライナへ届けるといった機会に恵まれました。この長期にわたる歩みが、現在の弊社のアイデンティティを形作っています。

2000年代初頭以来、弊社はヤマサ、ミツカン、キューピー、金印、Oshihari（コメ）など、数多くの信頼ある日本ブランドの代理店を務めてまいりました。また、パートナー企業の皆様と共に料理教室を開催し、ウクライナのシェフたちが日本料理の基礎や職人技を深く理解できるよう支援してきました。

貴社が競合他社と差別化されている点は何ですか？

Morskyi Dimの事業目的、単に製品を流通させることだけではなく、異なる文化を繋ぐ「架け橋」となることです。弊社は、それぞれの製品の背後にある伝統を尊重しながら、ウクライナ市場に新しい味わいを丁寧に紹介することに注力しています。

Morskyi Dim



食の芸術を極めたトップ・エキスパート

Food

弊社の最大の強みの1つは、「チーム」にあります。Morskyi Dimのブランドシェフたちは、定期的に日本や諸外国へ赴き、専門知識を深めるとともに、その土地から直接新しい技術を学んでいます。

もう1つの強みは、クライアントやサプライヤーとの長年にわたる信頼関係です。弊社は、信頼、一貫性、そして継続的な改善こそが、持続可能な成長のための鍵であると信じています。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

今後、Morskyi Dimは、ウクライナにおける日本食カテゴリーをさらに発展させていく計画です。最近では味の素とのパートナーシップを締結し、この協力関係をさらに深めていくことを楽しみにしております。また、2026年は他の複数の日本メーカーとの提携拡大を目指しています。

弊社は、伝統的なレシピに基づき、現代の生産基準に準拠した「HoReCa（ホテル・レストラン・カフェ）セクター向けの即戦力となる日本食ソリューション」の開発にも強いポテンシャルを感じております。さらに、国際すし知識認証協会（WSSI）などと協力し、プロフェッショナルな研修を支援することで、料理界の未来を担う人材の育成にも貢献してまいります。



① Morskyi Dimのチーム

日本企業との協力としてどのような機会を検討していますか。

弊社は、日本が世界的に高く評価されている以下のような分野で、日本企業と新たなパートナーシップを築くことに関心があります。

1. 食品製造技術
 - 製造設備：麺類、餃子、食肉加工、菓子、および調理済み惣菜（レディーミール）向けの日本製製造機器の導入
 - 技術指導および製造基準の共同開発。
2. 消費財および食品原料
 - FMCG（日用消費財）：日本のFMCGメーカーとの連携による、高品質な日本製品のウクライナ市場・家庭への普及。
 - 業務用原材料の拡大：ラーメン、鍋料理、居酒屋、ベーカリー、菓子など、多様な業態のレストラン向けの本場日本食材の供給・拡大。
3. 文化・専門的交流
 - 人材育成：トレーニングプログラムの実施、シェフの認定制度、および知見の共有。
 - 文化振興：イベントや教育活動を通じた、日本食文化の普及促進

ウクライナにおいて日本料理への関心が高まる中、弊社は日本の生産者とウクライナの新たな機会を繋ぐ、信頼あるパートナーとしての役割を担いたいと考えています。

弊社は、将来にわたって日本の皆様との新たなパートナーシップを構築できることを心より楽しみにしています。



Valeriia Tolochyna グローバルCMO

貴社の事業はどのように始まったのですか。

MEGOGOは14年前、違法な海賊サイトが主流だった時代にオンライン動画プラットフォームの可能性を見出した銀行家のVolodymyr Borovykによって設立されました。弊社はその後、急速な進化を遂げ、現在ではテレビのライブ放送、VOD、スポーツ中継に加え、オーディオブックやポッドキャストなどの音声コンテンツも提供する総合的なサービスを展開しています。

現在、弊社はワーナー・ブラザーズ・ディスカバリー、ユニバーサル・ピクチャーズ、BBC、FOX、UEFA、FIFAと直接契約を締結しています。2021年からは自社の吹き替えスタジオ「MEGOGO Voice」を保有しており、ウクライナ市場向けにコンテンツのローカライズを独自に行うことが可能です。

今日、弊社は様々なデバイスでの視聴に対応したストリーミングサービスのリーダー的存在となっています。また、オーディオ分野は独立した事業軸へと成長しており、弊社は5年前からウクライナで唯一の専門的なポッドキャスト・アワードを主催しております。

貴社の事業における主な特徴は何ですか。

MEGOGO

次世代型コンテンツ・エコシステム



IT

Technology

MEGOGOは、市場におけるリーダーとしての地位を揺るぎないものにする、複数の重要な特徴を備えています。その1つが、強力な社内専門知識と、著作権侵害対策を専門とする専任チームの存在です。

弊社はYouTube、Setanta Sports、Netflix、HBO Maxなどの他社サービスとのセットプランや長期サブスクリプションプランなども展開しています。主要なソーシャルメディアすべてに展開し、サブスクリプション、作品ごとの課金、広告収益、チャリティや政府系イベントでの無料公開まで、あらゆる収益化モデルを採用しています。

さらに教育プロジェクト「MEGOGO Education」、独自の音楽チャンネル「MEGOGO MUSIC」、プラットフォーム内のゲームセクション、パートナー向けのホワイトラベル・ソリューション(Diia.TVプロジェクトを含む)など、多角的に事業を展開しています。また、視聴者がコンテンツを楽しみながらリアルタイムで参加できるインタラクティブ機能の実装にも取り組んでいます。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

弊社は昨年「MEGOGO BOOKS」を立ち上げ、紙の書籍のエコマース市場に参入しました。今後は電子書籍やオーディオ形式との統合も計画しており、包括的なコンテンツ・エコシステムの構築を目指しています。弊社は、ユーザー体験を向上させ、より多様なコンテンツの選択肢を提供できるよう、プラットフォームの機能強化に注力しています。

MEGOGOは、需要が高く、強力なローカルパートナーが存在する新たな市場を積極的に開拓しています。現在はグローバルに事業を展開しており、ポーランドとカザフスタンに現地拠点を置いています。

弊社はさらなる展開地域の拡大と、多様なパートナー企業に最適化したサービスの提供を目的とした「ホワイトラベル・ソリューション」の提供も検討しており、持続的な成長と市場でのプレゼンスの拡大を推進しています。

日本企業との協力としてどのような機会を検討していますか。

MEGOGOは、音楽やアニメを中心に、日本文化の普及を積極的に推進しています。弊社はすでに、東映アニメーションやトムス・エンタテインメントといった業界を牽引するスタジオとのパートナーシップを確立しており、現在はテレビ東京やフジテレビといった日本の主要放送局との連携も進めております。

さらなる成功に向けて、弊社は日本市場特有の商習慣に精通し、弊社をサポートいただけるパートナーを求めています。特に、スタジオジブリのような象徴的なスタジオとの提携を構築することで、宮崎駿監督の愛される作品へのアクセスを拡大し、権利者の方々との継続的なコミュニケーションを維持していくことを目指しています。



① 制作スタジオ

DATA

住所: Rybalska St, 22, Kyiv, Ukraine, 01011

電話番号: +38 (044) 599 49 50

設立年: 2011年

E-mail: partners@megogo.net

Website: <https://megogo.net/en>



Yuriy Sinitsa CEO, 創設者

貴社の事業はどのように始まったのですか。

物語の始まりは、愛犬を飼うというYuriyの幼少期からの夢でした。1995年、16歳になったYuriyは父親から子犬を贈られました。しかし、当時、故郷のチェルニーヒウにはペットショップが1軒もありませんでした。そこで、首輪を手に入れるためマーケットで買ってきた革のベルトを材料に、Yuriyは自ら手作りの首輪を作りました。それから、彼の友人たちからも「自分たちの犬にも同じような首輪を作ってほしい」と頼まれるようになります。やがて彼は小さなアパートを借り、そこに作業場を構えました。

需要は拡大し続け、ビジネスも成長を遂げました。現在、弊社は500名以上の従業員を擁し、年間500万点もの製品を製造・販売し、世界82カ国へ輸出するまでに至っております。

貴社の事業における主な特徴は何ですか。

弊社は、大胆なイノベーションと熟考されたデザインによってペット業界において一線を画しています。活動の核となっているのは「まだこの世に存在しないものを創り出すこと」「伝統的なペット用品を再定義すること」です。そうすることで、世界中のペットオーナーの変化し続けるニーズに応え続けています。

COLLAR

イノベーション、それのみ。

Manufacturing

Technology



弊社の全製品には、革新性が刻まれています。QRコードとGPS対応の「WAUDOG Smart ID」アプリを搭載した世界初のスマート首輪から新しいドッグスポーツを生み出すきっかけとなった象徴的なトレーニングツール「PULLER」にいたるまで、その歩みは止まりません。また、別の製品例として、機能性とファッション性を融合させ、2016年に米国でベスト・ペットクロージング(最優秀ペット服)に選出された超軽量ドッグジャケットが挙げられます。現在、弊社のラインナップは多岐にわたり、首輪、リード、ハーネス、口輪、玩具、衣類、ベッドやハウス、そして猫砂まで幅広く展開しております。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

「人とペットを幸せにする」というミッションを掲げ、弊社は単に利益のみを追求するのではなく、革新的な製品を世に送り出すことに重きを置いた、目的意識のある事業拡大を続けております。弊社の成長戦略の核となるのは、「会社の心臓部」である研究開発部門です。今後2~3年間の明確な開発計画に基づき、新製品の投入や新市場への進出を積極的に進め、ペット業界のトレンドの最前線を走り続けています。

ポーランド、米国、そして日本をはじめとする市場での国際的な成長は、引き続き弊社の最優先事項です。

優れた製品と競争力のある価格があっても新たな地域への進出には困難が伴います。流通契約の締結までに最大3年を要する場合があります。このプロセスを加速させるため、現在弊社は米国や欧州での販売代理店の買収も視野に入れていきます。

日本企業との協力としてどのような機会を検討していますか。

2024年時点で日本市場は弊社の製品販売数において世界第4位という重要な位置を占めております。

弊社はさらなる成長に向けて、主に2つの重点分野で日本のビジネスパートナーとの協力機会を積極的に模索しています。第一に、日本市場で展開する製品ラインナップを多様化し、流通網を拡大すること。第二に、革新的な技術を持つ日本のスタートアップ企業と提携することです。

さらに、弊社はすでに多くの日本製設備を導入しておりますが、弊社のニーズに合致する新たな技術の輸入に対しても前向きに検討しております。



① COLLARのチーム



②

③



④

② ③ ④ COLLARの製品レンジ

DATA

住所: Hetmana Polubotka St, 7, Chernihiv, Ukraine, 14000

電話番号: +38 (063) 452 57 66

設立年: 1995年

E-mail: export@collar.com

Website: <https://collar.ua/en/>



Tetiana Tuliholovets CEO, 共同創業者

貴社の事業活動のコンセプトをお教えてください。

2021年よりMACHIYAはウクライナにおいて、創業者自らが厳選した本物の日本製品の輸入・卸売・小売業を展開しております。

弊社はオンラインと実店舗の両チャンネルを運営するほか、ウクライナの主要な小売チェーンやマーケットプレイスに対する輸入・卸売業者としての役割も担っています。取り扱い商品は化粧品にとどまらず、日本の食品、菓子、サプリメント、飲料など多岐にわたります。弊社は、日本の幅広い日用品に一度に出会える「ひとつの空間」という考え方を体現しています。

ブランドコンセプトは、日本の「町家」という概念から着想を得ています。町家とは、日常生活と商いが共存する「職住一体」の住まいのことです。この哲学に基づき、弊社は単なる日本製品の販売店ではなく、日々の生活に寄り添うアイテムが見つかる「日本製品の家」でありたいと考えております。

貴社の競合他社との違いをお教えてください。

弊社の強みは、品質の追求、正規ルートでの調達、そして長期的パートナーシップを重視している点にあります。

MACHIYA

日本製品の家

Retail

取り扱う商品は全て日本から輸入された正規品であり、高い有効性と信頼性の基準を満たすよう厳密に選定されたものばかりです。

弊社は、ウクライナにおける最大級の日本製品輸入業者として、卸売、B2B、そして自社小売チャンネルを通じて幅広く事業を展開しております。

MACHIYAは、高品質な製品をウクライナの人々にとって身近なものにすることで、日本文化の普及に努めています。サプライヤーとの強固な信頼関係は、展示会への出展や工場視察、日本の公的機関・団体との連携によって支えられています。また、日本製のマッサージ機器などのプレミアムカテゴリーにおいては、製品の認証取得、ウクライナ語の説明書の用意、公式保証の提供など、すべて正規のプロセスを経てお届けしております。

貴社の事業の成長計画をお教えてください。

弊社は今後、取り扱い商品の拡充や実店舗の拡大を計画しています。まずはキーウでの事業展開を加速させ、順次他地域へと広げていく予定です。また、成長戦略の重点分野としてB2Bチャンネルの強化に注力し、日本製品への関心を高めることで、日本のパートナー企業様との協力関係をより一層強固なものにすることを目指しています。

ブランドのさらなる成長に向けて、オンライン展開の強化、ブランド認知度の向上、そしてインフルエンサーとのコラボレーションを推進しています。また、長期的な展望として日本文化に着想を得た「体験型スペース」の創出を目指しています。そこではサステナビリティを重視した取り組みを核として、お客様が日本の価値観を肌で感じられる場所を提供する予定です。

日本企業との協力としてどのような機会を検討していますか。

弊社はウクライナ市場への参入に関心をお持ちの日本メーカーとの協力を積極的に推進しております。食品、飲料、化粧品、サプリメント、ライフスタイル製品など、幅広い分野でのパートナーシップを求めています。

特にタカラベルモント、エフ琉球、DHC、ファイントウデイをはじめとする、高品質な製品ポートフォリオを展開する企業との連携を模索しています。これらの製品群は、ウクライナにおけるMACHIYAの市場ポジショニングと非常に親和性が高いと考えます。

現地市場に関する深い知見と、正規の輸入・卸売インフラを組み合わせることで、弊社は日本企業の皆様の市場参入障壁を低減し、持続可能で互恵的なパートナーシップの構築を目指しています。



① ② MACHIYA 店舗



DATA

住所: Demiiivska St, 31, Kyiv, Ukraine, 03040

携帯電話: +38 (097) 701 95 11 設立年: 2021年

E-mail: info@machiya.ua

Website: <http://www.machiya.ua>