SHERIFF

安全を知り尽くしたSHERIFF

Technology



Iehor Demiankov
CCO

貴社の主な業務内容を教えてください。

SHERIFFは2003年に設立されたウクライナ最大級の総合警備会社です。
小規模な物理的警備ビジネスからスタートした弊社は、法人および個人クライアントの両方に包括的な保護サービスを提供する統合型セキュリティ・エコシステムへと発展しました。
現在、弊社は、①物理的警備、②アラームモニタリングおよび緊急駆けつけ、③現金・貴重品輸送サービス、④エンジニアリングおよび防火システム、⑤人道的地雷撤去、⑥サイバーセキュリティ、⑦空挺脅威通知の7つの主要事業分野で展開しています。
アラームモニタリングおよび緊急駆けつけセグメントにおいて、同社は現在約4万件の監視対象物件を保護しており、オフィスや倉庫から大手小売りチェーンに至るまで、幅広い事業者に対応しています。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

弊社の最大の強みは全てのセキュリティサービスを単一のエコシステム内に統合する「トータルセキュリティ」アプローチにあります。弊社は単体のソリューションを提供するのではなく、物理、技術、サイバー、防火、そして空域のセキュリティリスクをカバーする包括的な保護を提供しています。

弊社は、AIを活用した監視システム、サイバーセキュリティサービス、人道的な不発弾・地雷撤去（デマイニング）機能、さらには空中からの脅威を検知・対抗するために設計されたソリューションなど、イノベーションへ継続的に投資しています。また、弊社は迅速な対応力でも評価されており、アラーム監視サービスにおける平均駆けつけ時間を4～9分に維持しています。
さらに弊社は、サイバーアカデミーや地雷撤去トレーニング施設を含む認定訓練センターを運営しており、高度な資格を持つ専門家の育成や退役軍人の社会復帰支援に貢献しています。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

SHERIFFの長期的なビジョンは、世界トップ5に入る総合セキュリティ企業グループとなることです。
ウクライナ国内において、弊社は市場シェアを40%に拡大し、人口5万人以上のすべての都市に拠点を設立することを目指しています。
国際的には、弊社は欧州全域での展開を図る計画であり、特に資本集約的なインフラを必要とせず、現地のチームやパートナーシップを通じて拡大が可能なサイバーセキュリティサービスに注力しています。弊社はすでに欧州の複数の国で事業を展開しており、新たな拠点の設立や戦略的パートナーシップの構築を通じて、欧州での足場をさらに強化していく所存です。

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。

SHERIFFは、技術面および投資面の双方において、日本のパートナーとの協力に大きな可能性を見出しています。弊社は特に、ロボットによる地雷除去技術、サイバーセキュリティ・ソリューション、ならびに航空脅威の探知・対処システムに関する共同プロジェクトに関心を有しています。弊社は、ウクライナにおける戦時下で培った豊富な実務経験および運用ノウハウを提供できる一方、日本のパートナーは先進技術、機器、および研究開発（R&D）能力を提供することが可能です。

また、弊社は国際ドナーとの協力実績を活かし、教育センター、訓練場、人材育成プログラムを含む地雷除去および訓練事業に対する投資やドナー支援の誘致にも関心を示しています。

さらに、直接的な協力関係にとどまらず、弊社は革新的なウクライナのテクノロジー企業を支援することにも注力しています。具体的には、有望な技術やソリューションの国際展開を支援できる日本の投資家や事業パートナーとの橋渡しを行うことで、これらの企業の成長を後押ししていく方針です。





① サイバーセキュリティチーム　② エンジニアリングシステムチーム

DATA

住所: Sosnytska St, 1/44, Kyiv, Ukraine, 02157　**E-mail**: pr@sheriff.com.ua
設立年: 2003年　**Website**: https://sheriff.com.ua/

Beykush Winery

黒海が育む至高のワイン
Beykush ー ステップと海が出会う地から

Manufacturing　Food



Svitlana Tsybak
CEO

貴社の主な業務内容を教えてください。

Beykush Wineryは、ウクライナ南部ミコライウ州のベイクシュ岬に位置する家族経営のブティックワイナリーです。
ワイナリーは2010年に実験的なワイン醸造プロジェクトとして設立されました。最初のブドウ畑は2012年に植えられ、2013年に商業ベースでのワイン生産を開始しました。現在、弊社はベイクシュ湾とベレザン潟湖の間に位置する約14ヘクタールのブドウ畑を栽培しています。

弊社は、自社栽培のブドウのみを使用し、「Beykush」ブランドのプレミアムワインの生産を専門としています。年間生産量は約6.5万～7万本です。

弊社は国内市場および海外市場の双方に展開しており、米国、カナダ、英国、ポーランド、デンマーク、エストニア、ノルウェーを含む約10か国へワインを輸出しています。弊社の製品は、レストラン、ワイン専門店、小売チェーンを通じて販売されているほか、キーウにある自社運営のワインバーでも提供しています。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

最大の特徴は、その独特な立地にあります。ブドウ畑は三方を水域に囲まれており、ブドウ栽培にとって優れた条件を生み出すとともに、ワインに独自の個性と風味をもたらしています。
弊社では18種類のブドウ品種を栽培しており、その中にはウクライナ国内で弊社のみが栽培している希少品種も含まれています。

イノベーションは弊社の理念の中核を成しています。Beykushはウクライナにおけるオレンジワイン生産の先駆者の1つであり、独創的なブレンド、希少なブドウ品種、そしてアンフォラ発酵、コンクリートタンク熟成、オーク樽熟成、アパッシメント製法など、多様な醸造技術への挑戦で広く知られています。
この実験的なアプローチにより、弊社は独自性と高い識別性を備えたワインを生み出すとともに、ウクライナのワイン造りの可能性を継続的に広げています。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

弊社は、ブティックワイナリーとしての品質重視の姿勢を維持しながら、ブドウ畑の面積を拡大し、生産量を段階的に増やしていく計画です。最前線に近い地域で事業を運営するという困難な環境に直面しているものの、弊社は長期的な発展とブドウ畑への継続的な投資に引き続き取り組んでいます。

輸出事業のさらなる強化は、重要な戦略的優先事項の1つです。弊社は、テイスティングイベント、教育活動、業界イベントへの参加、ワイン業界の専門家とのパートナーシップを通じて既存市場でのプレゼンスを一層深め、プレミアムワインの魅力を発信し、その国際的な認知度の向上に努めていきます。

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。

日本は、Beykush Wineryにとって最初の輸出市場の1つであり、現在もなお弊社にとって戦略的に重要な市場です。
前回の日本市場でのパートナー企業との協業は、企業再編に伴い終了したため、弊社は現在、長期的なパートナーシップの構築に関心を持つ信頼できる輸入業者および販売代理店を求めています。
弊社は、ワインの輸入・販売に加え、プロモーションイベントや試飲会の開催、ソムリエ向け教育プログラムの実施、レストランや専門小売店との提携など、幅広い協力の機会に対して前向きな姿勢を有しています。
日本市場におけるこれまでの経験を踏まえ、弊社は自社のワインラインナップが日本の消費者の嗜好と高い親和性を有していると考えています。弊社は単発的な輸出取引を目指すのではなく、日本市場において持続的かつ長期的な事業基盤を構築していくことを目指しています。



① 製造プロセス



② Beykush Wineryのワイン

DATA

住所: Prymorska St, 73/2, Chornomorka, Ukraine, 57515
電話番号: +38 (067) 176 99 48　**設立年**: 2012年
E-mail: tsybak@beykushwinery.com
Website: https://beykush.com/



Esper

テクノロジーで、人の可能性を広げる

Manufacturing　Technology

Lidiia Sanyk
Country Lead, Ukraine

貴社の主な業務内容を教えてください。

Esperは、人々が身体から発するシグナルをより深く理解し、その機能回復を支援するとともに、身体状態をモニタリングできる先進的なウェアラブル技術の開発を目指して2019年に設立されたウクライナのディープテック企業です。
主力製品のEsper Handは、筋肉の電気信号を活用し、直感的かつ個々の利用者に最適化された操作を可能にするバイオニックハンド（筋電義手）です。現在、弊社はウクライナと米国で数百名のユーザーにサービスを提供しており、製造拠点と中核事業はキーウに置いています。
また、Esper+モバイルアプリや独自開発の筋電センサーユニットなどの関連技術も開発しています。次世代製品として開発を進めるMARSは、身体から発せられるシグナルをより高精度に認識し、他のデバイスを個別最適化された形で制御できるマルチセンサリー・ウェアラブルシステムです。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

弊社は、義手開発において人間中心のアプローチを採用し、ユーザーからのフィードバックを継続的に取り入れながら、個々の利用者のニーズに合わせて製品を改良・最適化しています。多くの製品とは異なり、Esper HandはEsper+アプリを通じて遠隔で設定・調整できるため、頻繁な通院を必要としません。また、複数の把持パターンに対応し、軽量で人体構造に配慮したデザインを採用しています。さらに、AIがユーザーの動作や活動に応じて最適なグリップを選択します。弊社はハードウェアとソフトウェアを統合したエコシステムを構築し、より個別化されたリハビリテーション体験の実現を目指しています。この革新的な取り組みは国際的にも高く評価されており、Red Dot Design Award 2022「Best of the Best」の受賞や、TIME誌「The 200 Best Inventions」への選出といった実績を有しています。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

弊社は、義手を中心とした技術エコシステムの拡充と、人々が補助機器とより自然かつ効果的に関われるようにするための技術開発に注力しています。最重要開発テーマとして、MARSマルチセンサリー制御システムの高度化に取り組んでいます。このシステムにより、義手などの補助機器が利用者一人ひとりの身体の信号や動作特性をより正確に理解し、各々のユーザーに合わせて柔軟に適応できるようになることを目指しています。
また、弊社は生産能力の拡大を進めるとともに、国際的なパートナーシップの強化にも取り組んでいます。



① 製造プロセス

さらに、医療機関、リハビリセンター、社会課題の解決に取り組む団体との協力を継続し、より多くの人々が先進的な補助技術を利用できる環境整備を目指しています。弊社は先進的なバイオニック技術の普及を支えるため、義肢装具士や理学療法士を対象とした教育・研修および認定プログラムへの投資も進めています。これにより高度な義肢技術をより多くの利用者が適切に活用できる環境の整備を目指しています。

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。

弊社は、医療技術、先端製造、オートメーション、計測技術、および品質管理システムの分野において、日本企業との協力に大きな可能性を見出しています。
弊社は、生産能力の向上、製造効率の改善、次世代バイオニックデバイスの開発加速につながるパートナーシップに強い関心を持っています。また、共同研究開発プロジェクト、義肢装具分野の専門人材を対象とした教育およびインターンシップさらには日本の医療機関やリハビリ関連組織との連携も有望な協力分野であると考えています。
さらに、弊社はイノベーションプログラム、投資イニシアチブ、国際開発プロジェクトを通じた協力の可能性についても積極的に検討しています。こうした取り組みを通じて、先進的な義肢ソリューションをより多くの必要とする人々に届け、その利用機会を拡大していきたいと考えています。



② Esper Hand

DATA

E-mail: iryna@esperbionics.com
電話番号: +38 (099) 169 47 45
設立年: 2019年
Website: https://www.esperbionics.com/

EUROCAR

Eurocar Manufacturing

革新を創造する企業グループ

Manufacturing　Technology　Logistics



Oleg Boiaryn, Owner, CEO

貴社の主な業務内容を教えてください。

Eurocar Manufacturingは、ウクライナのザカルパッチャ州において国内最大級の自動車生産施設を運営しています。2001年に生産を開始して以来、弊社は数多くのフォルクスワーゲングループ車両の組立を手掛けてきました。現在は、主にウクライナ市場向けのシュコダ車の生産に注力しています。また、自動車製造事業に加え、全国規模の販売ディーラーネットワークや関連自動車サービスなども展開しています。
近年、弊社は自動車製造の枠を超えて事業領域を拡大しています。中核事業である自動車生産に加え、ソロモノボ工業団地の主要入居企業として、産業、物流、エネルギー、不動産分野への積極的な投資を進めています。これらの取り組みには、生産施設や倉庫の開発、通関インフラの整備、イノベーションハブの構築、さらには観光関連プロジェクトの推進などが含まれています。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

Eurocarの強みは、自動車製造に関する豊富な専門知識と、充実した産業インフラを併せ持っている点にあります。

弊社は、ウクライナにおいて国際的な自動車ブランドの生産をいち早く開始した企業の1つであり、現在もフォルクスワーゲングループとのパートナーシップのもとで事業を展開する独立系自動車メーカーとして活動しています。また、弊社のもう一つの大きな競争優位性は、その戦略的な立地にあります。事業拠点は、半径2キロメートル圏内に3カ所の国際鉄道国境通過地点を有しており、欧州市場への効率的なアクセスを可能にしています。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

弊社の長期的戦略は、ソロモノボ工業団地を、ウクライナおよび欧州の双方にサービスを提供する主要な産業・技術クラスターへと発展させることにあります。

重点分野としては、電気自動車（EV）の開発・製造、自動車部品、電子機器、半導体、ロボティクスの分野に加え、物流施設、研究開発、および先端技術の開発が含まれます。
弊社は現在、新たな製造プロジェクトや技術開発プロジェクトを支援できる施設およびインフラの整備を積極的に進めています。



①

また、自動車生産事業に加えて、投資家向けにワンストップで導入可能なターンキーソリューションを提供することで、産業開発パートナーとしての役割を一層強化していく計画です。
ソロモノボ工業団地が有する新規製造拠点設立に向けた投資機会と組み合わせることで、このパートナーシップモデルは、強力な産業・技術クラスターの構築を実現するための確固たる基盤を提供します。

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。

弊社は、自動車製造、電動モビリティ、電子機器、半導体製造、ロボティクス、その他の先端技術産業の分野において、日本企業との協力に大きな可能性を見出しています。独立系自動車メーカーとして、弊社は技術移転、共同開発プロジェクト、受託製造、ならびに産業分野における各種提携など、多様なパートナーシップ形態に対して柔軟に対応する用意があります。

また、弊社は日本の投資家および製造業の企業のソロモノボ工業団地への誘致に強い関心を持っています。弊社は、日本企業の市場参入、立地選定、施設開発、生産の現地化、およびサプライチェーンの統合を支援することが可能です。


②

① ② 製造プロセス

DATA

住所: Peremohy St, 46, Solomonovo, Ukraine, 89460　**E-mail**: eurocar@eurocar.ua
電話番号: +38 (050) 321 16 42　**設立年**: 2001年
Website: https://www.atollholding.com.ua/auto-business

CCG Development

成功への道を切り拓くのはスピード

Real estate



Pogrebniak Oleg
CEO

貴社の主な業務内容を教えてください。

CCG Developmentは、商業施設および公共部門向けプロジェクトで16年以上の実績を持つウクライナの建設・開発会社です。
弊社は、投資計画の策定支援、建築コンセプトの立案、プロジェクトマネジメント、内装工事・家具製造、建設、改修、再開発・再建工事までを一貫して提供しています。対象施設は、オフィス、ビジネスセンター、ホテル、レストラン、小売施設、医療複合施設など多岐にわたります。
300名を超える専門人材を擁し、これまでに延べ80万平方メートル以上の商業プロジェクトを手掛けてきました。主な事業拠点はウクライナですが、ウクライナ企業や国際機関向けに海外プロジェクトの支援も行っています。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

弊社の強みは、顧客志向のアプローチと迅速な対応力です。
病院、ホテル、オフィス、レストラン、公共施設など、施設の種類を問わず、各プロジェクトの特性や顧客ニーズに応じた最適なソリューションを提供しています。
この柔軟性により、標準的な案件から高度な専門性や複雑な要件を伴うプロジェクトまで、幅広く成功へと導いています。

弊社のもう一つの重要な強みは、社内に蓄積された高い専門性と品質に対する強いこだわりです。
弊社は設立以来、高度な専門知識を有するプロフェッショナルチームの維持に注力するとともに、企画から設計、施工、引き渡しに至るまでのすべてのプロジェクト工程を社内で一貫して管理し、明確な事業方針に基づいて業務を遂行してきました。
また、弊社は多くの競合他社が敬遠するような、技術的に高度で難易度の高いプロジェクトにも積極的に取り組む企業として知られています。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

弊社の成長戦略は、主に2つの方向性に重点を置いています。

- 社内面では、人材の定着率向上、従業員のウェルビーイング向上、業務運営の高度化を推進するとともに、顧客と弊社双方に長期的な価値をもたらすプロジェクトの獲得を継続していきます。
- 社外面では、 新たなプロジェクト分野への進出と、変化する顧客ニーズに対応したサービスの拡充・最適化を進めることで、市場でのプレゼンス強化を図ります。特に、安全性、レジリエンス（強靭性）、および現代的な建築要件への対応が求められる分野を重点領域としています。

CCG Developmentは、新築プロジェクトへの関与をさらに拡大するとともに、ウクライナの復興および近代化に向けた取り組みへの支援を継続していく方針です。

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。

CCG Developmentは、これまでに日本の組織との協業実績を有しており、その一例として、在ウクライナ日本国大使館施設の建設プロジェクトを成功裏に完了しています。このような協業経験を通じて、弊社は日本の品質基準、プロジェクト要件、そしてビジネス文化に対する理解を深めてきました。
弊社は、ウクライナへの進出や事業拡大を検討している日本企業への支援に強い関心を有しています。建設サービスの提供にとどまらず、コンサルティング、プロジェクトマネジメント、施設開発、ならびに現地市場に関する各種サポートサービスを提供する用意があります。
また、弊社は、商業用不動産、オフィスおよび産業施設、医療関連プロジェクトの分野において、日本企業との協力機会があると考えています。さらに、ウクライナの復興および経済発展に関連する幅広いプロジェクトや取り組みについても、協業の可能性を見出しています。





① ② CCG Developmentのプロジェクト

DATA

住所: Esplanadna St, 20, Kyiv, Ukraine, 01001
電話番号: +38 (095) 910 55 55
設立年: 2010年
E-mail: info@ccg.ua
Website: https://www.ccg.ua/en/

Boichak Trading House

代理店を超えた、真のパートナー

Manufacturing | Food | Logistics



Oleksandr Boichak
CEO

貴社の主な業務内容を教えてください。

Boichak Trading Houseは、18年以上にわたる市場経験を有するウクライナ有数のFMCG（日用消費財）ディストリビューターです。
弊社の中核事業は、主として国際的な菓子ブランドの輸入・販売にあり、メーカーとの直接的な取引関係を構築するとともに、750名を超える営業担当者、自社倉庫、および物流インフラを活用して、市場開拓に関する包括的なサービスを提供しています。
また、弊社は小売チェーン向け、輸出市場向け、ならびにHoReCa（ホテル・レストラン・カフェ向け）市場向けの専任チームも運営しています。さらに、流通事業に加え、グループとして5つの菓子製造工場を展開し、製造分野においても強固な事業基盤を構築しています。加えて、一部製品を海外市場へ輸出しており、菓子業界における製造と流通を一体的に手掛ける総合企業としての地位をさらに強化しています。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

弊社の主要な競争優位性は、自社の営業組織、物流ネットワーク、および倉庫インフラを活用して、ウクライナ市場全体をカバーできる点にあります。
多くの市場参加者とは異なり、Boichak Trading Houseは、販売、流通、マーケティング支援、市場分析を含む、ブランド育成のための包括的なサービスプラットフォームを提供しています。また、弊社のもう一つの重要な差別化要因は、仲介業者を介するのではなく、メーカーと直接取引を行っている点にあります。
約20年にわたる事業運営を通じて、弊社は高い信頼と実績を築き上げており、その結果として、世界を代表する有力な国際ブランドとのパートナーシップを実現しています。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

弊社の現在の戦略は、既存市場における競争力と事業基盤をさらに強化することに重点を置いています。主な優先課題として、輸入・輸出事業の拡大、HoReCa（ホテル・レストラン・カフェ向け）市場における売上拡大、ならびに物流および生産能力への投資を通じた業務効率の向上を掲げています。
また、変化する消費者ニーズに対応し、菓子市場における競争力を維持するため、新商品の導入にも積極的に取り組んでいます。
これと並行して、弊社は生産能力の強化にも継続的に投資しており、その一環として新たな生産ラインの導入を進めています。さらに、データ分析に基づくアプローチを活用しながら、新たな製品カテゴリーへの参入や新規サプライヤーとの提携機会についても評価・検討を行っています。

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。

Boichak Trading Houseは、主として日本製品のウクライナへの輸入に強い関心を有しており、日本の菓子・スナックブランドがウクライナ市場でさらなる存在感を高める大きな可能性があると考えています。弊社は過去にも日本のメーカーにアプローチした実績があり、ビスケット、チューインガム、菓子類をはじめとする高い市場性を持つ消費財の輸入・販売に関して、メーカーとの直接的なパートナーシップの構築に引き続き高い関心を持っています。

また、製品の輸入にとどまらず、弊社は日本の食品加工機械および包装機械メーカーとの協業にも前向きです。弊社は継続的に生産効率の向上や製造技術の高度化に投資しており、製造プロセスの改善や将来的な事業成長を支える革新的な日本の技術・ソリューションについても積極的に検討していきたいと考えています。



① 弊社の商品

DATA

住所: Tarasa Dorosha St, 20A, Malekhiv, Ukraine, 80383
電話番号: +38 (096) 832 28 94
設立年: 2007年
E-mail: oleksandr.boichak@td-b.com.ua
Website: https://boichak.in.ua/en/



Goodevas

協力・相乗効果・敬意

Manufacturing

Oleksii Tsilyk
共同創設者, CEO

貴社の主な業務内容を教えてください。

Goodevasは、子どもの身体的・認知的・創造的な発達を支援する製品を展開する、ウクライナ発の知育製品ブランドです。弊社は児童発達の専門家と協力しながら、室内用クライミング遊具、知育家具、学習補助アクセサリー、年齢別アクティビティ製品を開発しています。
また、サブスクリプション型教育ボックスやデジタル学習ソリューションなど、新たな分野への事業拡大も進めています。BtoC市場を中心に、自社ECサイトに加え、Amazonや楽天を含む各種マーケットプレイスを通じて、世界70か国以上の顧客に製品を提供しています。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

多くの競合他社とは異なり、Goodevasは従来型の販売代理店への依存度が低く、売上の約70%を自社のオンラインストアを通じて生み出しています。このアプローチにより、弊社は顧客と直接的な関係を構築しながら、ブランド価値を一貫して管理するとともに、各市場における顧客ニーズの変化にも迅速に対応することが可能となっています。

弊社の差別化要因は、高品質な製品と高い教育的価値を兼ね備えている点にあります。 全ての製品は、子どもの発達を重視して設計されており、児童発達分野の専門家による知見を取り入れながら開発されています。また、弊社の製品および関連コンテンツは20以上の言語に対応しているほか、教育コンテンツ、利用者コミュニティとの交流、デジタル体験を含む包括的なエコシステムの中に組み込まれています。このような総合的なアプローチにより、弊社は単に製品を提供するだけでなく、子どもの成長と学びを多面的に支援する環境を提供しています。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

Goodevasは、製品ラインナップの拡充と新たな教育手法の導入を通じて、グローバルな子どもの発達支援ブランドとしての地位強化を目指しています。
重点施策の1つとして、年齢別アクティビティと関連教材を提供するサブスクリプション型教育ボックス事業の拡大を進めています。
また、QRコードやモバイルアプリを活用して実際の製品とオンラインコンテンツを連携させる「フィジタル（Phygital）」ソリューションへの投資を進め、よりインタラクティブで効果的な学習体験の実現に取り組んでいます。

さらに、子どもの発達支援施設のフランチャイズ展開を検討するとともに、新たな海外市場への進出を通じてグローバルな成長を加速させています。加えて、戦略的パートナーシップの構築、国際展示会への参加、教育関係者や児童発達の専門家との協業を通じて、世界各国でのブランド認知度と市場プレゼンスの向上を図っています。

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。

日本は、Goodevasにとって戦略的な重点市場の1つであり、弊社はすでに日本のEコマースチャネルを通じて市場でのプレゼンス構築を開始しています。
弊社は、日本市場におけるブランド育成、販売網の構築、および事業拡大を支援していただけるパートナーを求めています。
特に、教育分野におけるサブスクリプション型ボックス事業のフランチャイズ展開に関するパートナーシップに強い関心を有しているほか、小売事業者、教育機関、ならびにファミリー向けサービスを展開する企業との協業機会も期待しています。
また、弊社は、日本国内の展示会への出展や共同マーケティング施策への参加を通じて、ブランド認知度の向上と顧客層の拡大を図ることにも大きな価値を見出しています。


①


②

① ② Goodevasの製品

DATA

住所: Tatarska St, 21A, Kyiv, Ukraine, 04107
電話番号: +1 (302) 266 14 12　**設立年**: 2020年
E-mail: cco@goodevas.com
Website: goodevas.com; goodevas.jp



Yurchenko Building Group

着工準備から竣工・引渡しまで、
一貫対応。

Real estate

Yuriy Yurchenko
創設者

貴社の主な業務内容を教えてください。

Yurchenko Building Groupは、ウクライナの総合建設会社として、企画・許認可取得から施工管理、竣工・引渡しまで、建設プロジェクト全体を一貫して手掛けています。
弊社はゼネラルコントラクターとして、住宅、商業施設、社会インフラ案件における品質、予算、工程、協力業者、および法規制への対応を総合的に管理しています。また、発注者の代理人（オーナーズ・レプレゼンタティブ）としてプロジェクトを支援することもあります。
過去10年間にわたり、弊社はウクライナ西部で高級住宅、商業施設、地域社会に貢献する開発プロジェクトを数多く成功させてきました。さらに、ハンガリーや日本のパートナーが支援する案件を含め、国際機関やドナー資金によるプロジェクトの実績も有しています。弊社の専門性は、新築工事から高度な技術と管理能力を要する大規模改修・再建プロジェクトまで幅広く及んでいます。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

弊社の強みは、高度にパーソナライズされた顧客対応と、一貫したプロジェクトマネジメント能力にあります。
弊社は、プロジェクトの要件や顧客の関心・要望を深く理解し、高い品質基準を維持しながら、困難な状況下でもプロジェクトを確実に遂行することを重視しています。また、発注者、設計者、施工業者をはじめとする関係者との長期的な信頼関係の構築・維持に努めています。弊社のチームは、高度なエンジニアリングの専門知識に加え、法務、技術、行政手続きに関する豊富な実務経験を有しています。
また、急速な事業拡大を追求するのではなく、同時進行する大規模プロジェクト数を慎重に限定することで、各案件に最大限の注意とリソースを投入し、高品質な成果を安定して提供できる体制を維持しています。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

弊社は、タウンハウス開発プロジェクトを含む不動産開発事業への展開を進めており、企画から設計、建設、販売に至るまで、開発プロセス全体を一貫して管理しています。弊社は、実務に深く関与するハンズオン型のマネジメント体制を維持しながら、高品質な住宅開発、商業施設開発、および複合用途開発（ミクストユース開発）に重点を置き、選択的かつ着実な成長を目指しています。弊社は、投資家および地域社会の双方に長期的な価値をもたらすプロジェクトの開発を目指しています。

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。

弊社は、これまでに日本の関係者が参画するプロジェクトに携わった経験を有しており、例えば、Terra Renaissanceの支援による社会福祉センターの再建プロジェクトや、ウクライナにある矢崎総業の工場向けの固形燃料ボイラー施設の建設プロジェクトなどを通じて、日本のパートナーとの協業に関する貴重な経験を積んできました。こうした経験を踏まえ、弊社は事業開発戦略の一環として、日本の投資家、デベロッパー、製造業企業、ならびに非営利団体とのパートナーシップの構築に関心を持っています。
また、弊社は、住宅施設、宿泊・ホスピタリティ施設、産業施設、物流施設、社会インフラ開発プロジェクトにおいて、プロジェクト全体の企画・調整から現地での実施・管理までを包括的に支援することで、ウクライナにおける建設および復興プロジェクトをサポートする用意があります。
弊社は信頼できる現地パートナーとして、海外投資家がウクライナで事業を進める際に、建設手続き、各種規制への対応、インフラ（電気・ガス・水道等）の接続手続き、さらにはプロジェクトの実行・管理に至るまで、円滑に事業を進められるよう支援することが可能です。


①


②

① 文化・精神性発展センター　② 社会支援センター

DATA

住所: Ivan Chendei St, 31, Uzhhorod, Ukraine, 88018　**E-mail**: office@ybg.ua
電話番号: +38 (066) 994 66 00　設立年: 2016　**Website**: https://ybg.ua/en/



Chateau Chizay

受賞に輝くワイン。受け継がれる伝統。
分かち合いたい物語。

Manufacturing　Food

Hugo Gutman
創設者

貴社の主な業務内容を教えてください。

Chateau Chizayは、ウクライナ最西部のザカルパッチャ州で1995年に設立されたワイナリーです。オーナーのヒューゴ・グットマン氏は、祖父から受け継いだ土地への愛情を原動力に、地域の発展とワイン造りの伝統の復興に取り組んできました。

2006年に自社ブドウ畑の植栽を開始し、2009年以降は自社栽培ブドウのみを使用したワインを生産しています。現在は、スティルワイン、スパークリングワイン、甘口ワインに加え、ブランデーやブドウ蒸留酒も製造し、ザカルパッチャの伝統と現代的な醸造技術を融合させた製品を20カ国以上へ輸出しています。
また、チザイ・ワイン博物館とビジターセンターを通じて、地域のワイン造りの歴史や製造工程を紹介し、ワイン文化の継承にも取り組んでいます。さらに、テロワールの特徴を生かしたワインや長期熟成ブランデーなど、新製品の開発を継続しており、その一例として創業者の祖父S. Olbaum氏に敬意を表して造られたXOブランデーがあります。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

カルパチア地方でも特に恵まれたブドウ栽培地域に位置するChateau Chizayは、国際品種から地域固有品種まで多様なブドウを栽培し、自社ブドウ畑から瓶詰めまでを一貫管理することで、この地域ならではの個性を持つワインを生み出しています。代表銘柄である「Troyanda Karpat」や「Furmint」をはじめとするワインは、Decanter、Mundus Vini、Concours Mondial de Bruxellesなどの国際的なワインコンクールで数多くの賞を受賞しているほか、日本でも高い評価を得ています。
また、ワイン博物館、教育プログラム、テイスティングハウスを通じて、ワイン教育と地域のワイン文化・伝統の継承にも取り組んでいます。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

Chateau Chizayは、品質の向上と持続的な成長の両立を目指した事業計画を推進しています。弊社の戦略的な重点分野には、ブドウ畑への投資、最新設備の導入、スパークリングワインの生産能力強化が含まれています。また、ワインツーリズムおよびワイン教育事業のさらなる発展にも注力しています。さらに、弊社は新たな醸造手法や製品イノベーションの探求を継続しており、プレミアム品質へのこだわりと、他にはない魅力的なワイン体験の提供を追求しています。

輸出拡大は引き続き弊社の重要な目標の一つです。この目標を実現するため、国際展示会やワインコンクールへの参加に加え、ウクライナワインの魅力を世界に発信するためのワイン外交活動にも積極的に取り組んでいます。これらの活動を通じて、弊社はウクライナワインの国際的な認知度向上と海外市場での販売拡大を推進しています。

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。

弊社は、ワインの流通・販売、HoReCa（ホテル・レストラン・カフェ）分野に加え、ワインツーリズムやワイン生産に関する知識・ノウハウの交流に大きな協力の可能性を見出しています。
また、日本のワインコンクールで高い評価を受けていることから、弊社は日本を今後の成長における重要市場と位置付けており、ブランド認知度の向上と新たなビジネスネットワークの構築に取り組んでいます。さらに、日本のパートナーやワイン業界の専門家の皆様のご来訪を歓迎しており、自社ブドウ畑、ワイン博物館、ワイナリー、そしてワインそのものをご体験いただけます。弊社は、人と人との交流と信頼関係の構築が、長期的な協力関係の基盤になると考えています。







① Chateau Chizay　② Chateau Chizay 葡萄畑　③ Chateau Chizayのワイン

DATA

住所: Chizay Ur, 1, Beregovo, Ukraine, 90202
電話番号: +38 (067) 440 95 54　**設立年**: 1995年
E-mail: cbdo@chizay.com
Website: www.chizay.com



BKK

幸せは ここに。

Manufacturing　Food

Viktor Polishchuk
ディレクター

貴社の主な業務内容を教えてください。

BKKは長い歴史を持つ菓子メーカーであり、現在ではキーウケーキ、エステルハージケーキ、チェリー入りプラハケーキ、チョコレートでコーティングしたグリヤージュケーキをはじめ、エクレアやその他幅広い菓子製品を製造しています。生産能力は月間400トンを超えています。
弊社は国内市場に加え海外市場にも事業を展開しており、カナダ、米国、欧州の複数の国々へ製品を輸出しています。製品は大手小売チェーン、販売代理店、およびEコマースチャネルを通じて販売されています。
また、伝統的なデザートから現代的なスイーツまで幅広い製品ラインナップを展開するとともに、社内の開発チームを中心に継続的な新商品開発に取り組んでいます。さらに、今後の成長と生産効率の向上を支えるため、最新設備の導入や製造技術の高度化に向けた投資を継続しています。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

BKKは、ウクライナ有数の菓子メーカーとして、自社独自のレシピを守りながら、主として天然由来の原材料を使用することで、製品の変わらないおいしさと高い品質を維持しています。

弊社は、変化する消費者の嗜好や市場トレンドを継続的に分析しており、おおよそ2カ月ごとに新製品を投入しています。また、すべての製造施設は、適用される品質基準および食品安全基準に基づく認証を取得しています。
さらに、弊社は持続可能な包装ソリューションの導入にも積極的に取り組むとともに、国内市場および海外市場の双方において、消費者に一貫した品質と製品体験を提供することを重視しています。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

弊社の成長戦略における最重要課題の一つは、輸出事業をさらに拡大することです。 現在、輸出は総売上高の12%超を占めていますが、これを15%以上へ引き上げることを目指しています。
その実現に向けて、BKKは既存の海外市場におけるプレゼンスを強化するとともに、新たな市場への進出を進めていく計画です。また、変化する消費者ニーズに対応するため、食べきりサイズのデザート、個包装製品、ならびに革新的な新商品の開発を継続していきます。さらに、これらの目標を支える取り組みとして、弊社は主要な国際見本市や業界イベントへ継続的に参加し、新たなビジネス機会の創出と海外市場での認知度向上に努めています。



①

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。

BKKは、日本市場への参入機会を積極的に模索しており、日本を今後の成長に向けた非常に有望な市場であると位置付けています。
弊社は、ブランド認知度の向上と日本の消費者向け販売拡大を目的として、現地の販売代理店との長期的なパートナーシップの構築に強い関心を持っています。
特に、日本における法規制への適合、商品ラベル表示要件、通関手続き、ならびに消費者の嗜好に関する専門知識を有する現地販売代理店との協力を求めています。
また、弊社は日本の消費者のニーズに合わせて製品を柔軟に調整する準備ができています。これには、近年需要が高まっている低糖質製品やポーションサイズ（小容量・食べきりサイズ）のデザートへの対応も含まれます。


②

① 商品　② 製造プロセス

DATA

住所: D. Chyzhevskogo St, 7, Kyiv, Ukraine, 03148　**E-mail**: o.shargorodskyi@bkk-kyiv.com
電話番号: +38 (050) 311 54 48　**設立年**: 2016年

Enjoy The Wood

忘れないで

Manufacturing



Igor Fostenko
創設者

貴社の主な業務内容を教えてください。

Enjoy The Wood は、木製インテリア製品およびライフスタイル商品の企画、デザイン、製造、販売を手掛ける企業です。弊社は木製世界地図という製品カテゴリーのオリジナル発案企業であり、この主力製品に関する特許を保有しています。木製世界地図は現在も国際市場におけるベストセラー商品となっています。弊社の製品ポートフォリオは30を超えるカテゴリーで構成されており、ホームデコレーション製品、子ども向け製品、ペット向け製品をはじめ、デザイン性を重視した幅広いライフスタイル商品を展開しています。
また、弊社は輸出を主軸とする事業モデルを採用しており、売上高の約95％を海外市場から得ています。自社のオンライン販売チャネルと国際配送ネットワークを通じて、これまでに90か国以上、1万7,000を超える都市の顧客へ製品を届けてきました。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

弊社の強みは、企画・デザインから製造、さらに消費者への直接販売に至るまでを自社で一貫して行う垂直統合型のビジネスモデルにあります。これにより、高い品質基準を維持しながら、市場トレンドの変化に迅速に対応し、幅広いカスタマイズオプションを提供しています。
また、木製世界地図カテゴリーの創始者かつ特許権者として、木製世界地図製品に生涯保証を提供するとともに、短納期でのカスタムオーダーにも対応しています。さらに、弊社はライセンス商品の開発にも取り組んでおり、Warner Bros.のライセンスに基づく限定商品を展開しています。また、ハリー・ポッターをテーマとした最新トレンドを反映したライセンス商品の提供にも対応可能です。
このような独創的なデザイン重視の商品開発、高い付加価値の創出、そして顧客中心の事業運営へのこだわりにより、弊社は世界のギフト・インテリア市場において大きな競争優位性を確立しています。

今後の貴社の成長計画をお教えください。

弊社は高度なEコマース対応力を活用しながら、グローバル市場での事業拡大を推進しています。国際展開における実績と仕組みを有しており、適切なパートナーを得ることで、日本をはじめとする高成長市場においても迅速な事業拡大が可能であると考えています。成長戦略の一環として、2万点を超えるSKU（在庫管理単位）を活用し、多様な市場セグメントやニッチ分野への浸透をさらに深めていく方針です。その実現に向けて、各地域におけるパートナーとの連携強化と、デジタル販売チャネルの拡充を進めています。
これらの取り組みを通じて、世界各国の顧客ニーズにより的確に対応しながら、ブランド認知度の向上と市場シェアの拡大を目指しています。弊社は、Warner Bros.とのパートナーシップを活用し、新たなライセンス商品ラインの展開を進めるとともに、業務プロセスの自動化にも積極的に投資しています。これにより、効率的で拡張性の高い受注・配送体制を構築し、あらゆる販売チャネルにおける持続的なブランド成長を実現しています。

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。

日本は現在、弊社にとって世界で5本の指に入る重要市場の一つであり、ブランドのクラフトマンシップに対する高い評価をいただいています。弊社は日本における事業をさらに発展させるため、専門性を有する現地パートナーを積極的に求めています。協業形態については、販売代理店契約やECモール運営支援をはじめ、幅広い商業的提携に対してオープンな姿勢を取っています。また、ライセンス商品の販売拡大にも強い関心を有しており、自社の商品ポートフォリオは日本市場において大きな可能性を持つと考えています。弊社は、日本市場に関する豊富な知見とネットワークを活かして売上拡大を支援し、日本における事業の長期的かつ専門的な発展に貢献していただけるパートナーとの協力を希望しています。



①


②

① ② 商品

DATA

住所: Zelena St, 12-H, Uzhhorod, Ukraine, 89452
電話番号: +38 (063) 658 07 67
設立年: 2013年
E-mail: info@b2benjoythewood.com
Website: https://b2benjoythewood.com/



UKROLIYA

健康を支えるオイル、
ビジネスを加速する力

Manufacturing　Food

Vadym Shvachka and Yuriy Shevchenko
創設者

貴社の主な業務内容を教えてください。

UKROLIYAは、ウクライナのポルタワ州に拠点を置くひまわり油メーカーです。
弊社は2001年に設立され、生産を開始しました。2014年には高オレイン酸ひまわり油（ハイオレイックひまわり油）の生産を開始し、さらに2018年にはUKROLIYA ORGANIC工場を開設し、健康志向に対応したオーガニック高オレイン酸ひまわり油の製造を開始しました。現在、弊社は年間総生産能力23.3万トンを有する2つの生産拠点を運営しており、製品をEU、米国、アジアを含む70カ国以上へ輸出しています。
弊社は、ウクライナにおける精製高オレイン酸ひまわり油およびオーガニックひまわり油のトップメーカー・輸出企業です。また、弊社の製品ポートフォリオには、EFFO 、 GARNA Organica 、 OLINALLI、DYKANKAをはじめとする自社ブランドが含まれています。

競合他社と比べて、貴社の強みは何ですか。

弊社の強みは、オーガニックひまわり油および高オレイン酸ひまわり油への高い専門性にあり、オーガニック製品の生産に特化する数少ない企業として、市場における地位を確立しています。

弊社は、バルク油のほか、ジェリー缶、プラスチック容器、ガラス瓶、バッグインボックスなど、多様な包装形態による幅広い製品ラインアップを提供しています。また、弊社は顧客志向を重視しており、柔軟かつオーダーメイドの対応を通じて、顧客との長期的なWin-Winのパートナーシップの構築を目指しています。少量からの供給にも対応しているため、さまざまな顧客ニーズに応えることが可能です。弊社の輸出事業は主にBtoBを中心としており、全売上の約80%を占めています

今後の貴社の成長計画をお教えください。

弊社の成長戦略は、生産能力のさらなる強化・拡大を進めるとともに、事業の重点を高オレイン酸ひまわり油製品へ全面的に移行し、従来型のひまわり油の生産を段階的に縮小していくことにあります。また、輸出拡大を推進するため、特に米国市場への展開を見据えた追加認証の取得にも取り組んでいます。

さらに、最高品質のひまわり種子の調達を重要な経営課題の一つと位置付けており、地域経済への貢献を目的として、原材料は主にポルタワ州を中心とした地元生産者から優先的に調達しています。

弊社は、製品品質の向上、オーガニックおよび高オレイン酸製品分野での競争力強化、ならびに国際需要に対応した生産・供給体制の整備を成長戦略の中核に据えています。

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。

弊社は2018年より日本企業との協業を進めており、伊藤忠商事をはじめとするパートナーとの連携のもと、主に高オレイン酸ひまわり油分野で事業を展開してきました。一方、日本市場は競争が激しく、ひまわり油の認知度や需要も限定的であることから、参入のハードルが高い市場であると認識しています。
弊社は、FOODEX Japanへの出展や日本への定期的な訪問を通じて市場開拓を進めており、昨年は主に加工用途向けとして約500トンのバルク油を日本へ輸出しました。協業形態については幅広く検討可能ですが、特に産業用途の顧客を主要な対象としています。弊社のひまわり油は、スナック菓子、即席麺、マヨネーズ、菓子類、ポテトチップス、冷凍調理食品（ナゲットやストリップスなど）の製造に活用できます。弊社は、日本市場における長期的なパートナーシップの構築を目指すとともに、ウクライナ企業が信頼できるビジネスパートナーであることを示していきたいと考えています。



① 製造施設



② ③ UKROLIYAの製品

DATA

住所: Sadova St, 4, Chernechiy Yar Village, Poltava Region, Ukraine, 38523　**E-mail**: post@ukroliya.com
電話番号: +38 (053) 264 20 40　**設立年**: 2001年　**Website**: https://ukroliya.com/en/