



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

Vol. 13

-Supply Chain × AI-

September 19th, 2025, in Saigon



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

Supply Chain × AI編

- JETROはこの度、日本企業とベトナムスタートアップとの協業促進を目的に、ホーチミン市内において、日本企業・投資家、ベトナムスタートアップが一堂に会するイベント「Inno Vietnam-Japan Meetup」の第13回、「Supply Chain × AI」編を日越官民機関と共催で開催します。
- 本イベントでは、ベトナムの経済成長に伴い注目されるサプライチェーン分野において、DXやAI技術を駆使したソリューションを開発・提供するベトナムスタートアップ7社がピッチを実施します。
- イベント後にはビジネスマッチングとネットワーキングも実施予定です。奮ってご参加ください。

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

【形 式】 ハイブリッド〔会場参加+オンライン参加（Zoom）〕

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

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

【定 員】 オフライン80名、オンライン500名

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

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

【プログラム（予定）】

13:30～14:00（ベトナム時間）	〔会場参加者のみ〕 受付
14:00～14:05	イントロダクション：JETRO/ 開会挨拶：JETROホーチミン事務所長 岡部 光利
14:15～16:15 （1社プレゼン10分+質疑応答5分）	ベトナムスタートアップによるピッチ（7社予定） ◆Logivan（環境配慮型物流） ◆Wareflex（倉庫分野） ◆Smartlog（物流管理） ◆Wecare（B2B産業資材の流通） ◆Buymed（B2B医薬品流通） ◆TechCoop（中小農業事業者・農業組合支援） ◆Vucar（中古車EC）
16:15～17:00	〔会場参加者のみ〕 ネットワーキング、ビジネスマッチング

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

【申込締切】 オフライン9月15日（月）、オンライン9月16日（火）

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

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



◀ お申込みQR



企業名	LOGIVAN	設立年	2017年
代表者	Pham Khanh Linh (Ms.) Founder/CEO	従業員数	80名
所在地	ホーチミン	分野	ロジスティクス
ウェブサイト	https://www.logivan.com/en/home-page/	資金調達	シリーズB /約790万米ドル



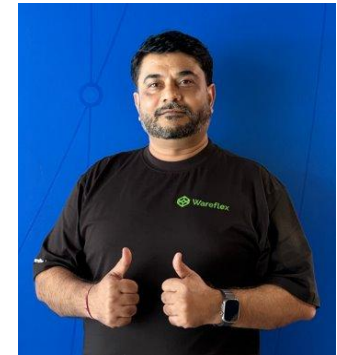
Founder/CEO, Ms. Pham Khanh Linh

- ベトナムで最も成功している物流スタートアップの一つ。ベトナムでは長距離トラック所有者の9割が個人事業者が占めており、物流効率の悪さ（マニュアル処理による人的ミス、空荷でのトラック運行など）が問題となってきた。こうした問題を解決するため、荷主と配送業者をマッチングさせるアプリ「LOGIVAN」を開発。貨物とトラックの位置を可視化することで、需要と供給をマッチさせ、物流効率や収益性を高める。「物流版Uber」と形容されることも。強みは3年間蓄積してきた全国のデータベース（競合他社では、蓄積データがハノイやホーチミンに限定されている場合が多い）と、AIを応用した技術力。これまでに約6万人のドライバーが登録している。
 - 顧客はベトナム国内の食品・飲料、電機メーカー、重工業などで、一部大手日本企業でも利用実績あり。ベトナム国内で実績を着実に重ねたい考えから、現時点で具体的な海外展開の計画はない。ただし、例えばタイからカンボジア経由でベトナムに輸入する場合、やはり物流効率が課題となっており、こうした近隣諸国から展開していく可能性もある。
 - アジア最大のスタートアップカンファレンス「RISE 2018」（香港）のピッチコンテストで優勝。VCやエンジェル投資家より度々投資を受け、調達総額は790万米ドルに達する。
 - Founderのファム・カイン・リン氏は、ケンブリッジ大学卒の女性起業家で、2020年のフォーブス・ベトナム「30歳未満の30人」に選出されている。
- ⇒2021年8月報道) アジア太平洋地域で注目のスタートアップトップ100社に入る。
- ⇒2022年10月報道) デジタルを活用した物流効率化・GHG 排出量削減に向けて、長瀬産業株式会社と業務提携。本事業はJETRO「日 ASEAN におけるアジア DX 促進事業」に採択。

【こんな日本企業を探しています】

- 同社サービス利用に関心のある在ベトナム企業（食品、機械メーカーなど）
 - 技術開発におけるパートナー
- ※現在次の投資ラウンドに向けVC等と協議中。このため直ちに投資は求めているが、今後の進捗状況により日本企業からの投資も期待したい。

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



Rajnish Sharma氏 (Founder & CEO)

企業名	Wareflex	設立年	2022年
代表者	Rajnish Sharma氏 Founder & CEO	従業員数	14人
所在地	ホーチミン市	分野	ロジスティクス
ウェブサイト	https://www.wareflex.io/	資金調達	シード／約78.5万米ドル

Wareflexは、倉庫サービスを必要とする企業と適切な倉庫業者をつなぐ、オンデマンド型の倉庫プラットフォーム。

●ビジネスモデル:

- ✓ サービス: オンデマンド倉庫は、倉庫サービスを必要とする企業とその条件に見合った倉庫業者をつなぐサービス。柔軟性と俊敏性に加え、従来の自社保有・賃貸倉庫を利用した流通ネットワークに比べ、コスト面でもメリットがある。また、オンデマンド倉庫は、必要に応じて倉庫ネットワークの規模を拡大・縮小できる自由度の高さが強みである。
- ✓ サービスの特徴: Wareflexのプラットフォームは、予約管理ダッシュボード、顧客プロフィール管理、比較機能、決済システム、保険・クレジット、入札機能、AIによる最適なソリューションの提案、ネットワーク設計、Lite WMS、アカウント管理、ユーザーアソシエイトなど、様々な機能を備えている。

収益化の方法: 倉庫の借り手が見つかった場合、倉庫のオーナーから手数料を徴収する。

- ビジネスの状況: 現在、49以上の国内外の企業（倉庫施設やサービスを提供する）、120以上の個人所有の倉庫と提携している（ベトナムの20の省）。
 - 問題点・困難な点: ベトナム市場は非常に細分化されており、同社にとっては大きな課題となるが、現状の課題に焦点を当て、より良いソリューションを提供するチャンスでもあると捉えている。
 - 今後の事業計画: 現在、ビジネスモデルの確立に注力しており、その後、他の海外市場でも同様にビジネスモデルを容易に再現することが可能だと思っている。
 - 資金調達: AntlerとGenesia Venturesから78.5万米ドルを資金調達(2022)。
 - 競合他社: Wareflexはベトナム初のオンデマンド型の倉庫プラットフォームであるため、直接的な競合他社は存在しない。
 - 大学・研究機関・企業との協業（過去・現在含む）: 倉庫業者とのパートナーシップ、BW Industrial, Tan Cang Long Binh ICD, Freight Mark Vietnam, FM Logisticsなどのパートナー倉庫がWareflexマーケットプレイスに掲載されている。
- ⇒2023年12月報道) [Shark Tank Vietnam \(テレビ番組\)](#) で投資家から50万ドルを調達。

【こんな日本企業を探しています】

- ・Wareflexのさらなる事業発展のためであれば、さまざまな形での協業を検討したい（設備投資にはあまり関心がない）。

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



企業名	SMARTLOG SUPPLY CHAIN SOLUTIONS CORPORATION	設立年	2015年
代表者	ドー・ファイ・ビン氏 (CEO)	従業員数	111名
所在地	ホーチミン市	分野	ロジスティクス
ウェブサイト	https://smartlog.com.vn/	資金調達	Angel investment



ドー・ファイ・ビン氏
(Founder and CEO)

- SMARTLOGは、物流管理ソリューションに特化したテクノロジースタートアップである。同社は、サプライチェーンのデジタル化、自動化、最適化を実現する物流ソリューションのエンドツーエンドのエコシステムを提供する。具体的に、Logistics as a Service (LaaS)及びSoftware As A Service (SaaS)プラットフォームを展開している。同社のLaaSプラットフォームは流通トラック輸送と輸出入のためのサプライチェーンソリューションコンテナを提供。一方、SaaSプラットフォームは、輸送管理システム (STM)と倉庫管理システム (SWM)を提供しており、マルチトランザクションにより短時間で市場のトラフィックに変換可能である。
 - 現在、日系を含む大手物流企業やメーカー・小売企業がSmartlogエコシステムを導入しており、取引は100社を超える。輸送管理ソリューション (STM) で15,000台以上の車両が管理し、倉庫管理システム (SWM)で1,000万㎡以上の面積と2,000人以上のユーザーを管理している。
 - 同社はベトナム、ASEAN地域で最大のカバレッジを持ち、物流オペレーションの統合プラットフォームおよびエコシステムを構築する最初の企業になることを目指している。多くの国々でこのシステムの展開を考えており、2021年中にASEAN市場展開を予定。
 - サオ・クエー賞 (※)を2019年:輸送管理ソリューション (STM)、2020年:倉庫管理システム (SWM)で2年連続で受賞している。
※ベトナムのソフトウェアおよび情報技術産業の発展への多大な貢献を称える賞
- ⇒2024年3月報道) LC Foods (ベトナムを拠点とするコンビニエンスフード・製品の製造販売企業) 向けのSTM輸送管理ソリューション (SAP経営管理システムを含む) のプロバイダーとなった。

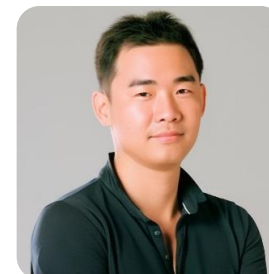
【こんな日本企業を探しています】

- 投資家
- 同社サービス利用に関心がある大手企業
- 日本市場における戦略的パートナー
- 他協業に関心がある企業

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

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

JETRO ベトナムスタートアップ紹介【産業向け流通事業】



Khoi Tran氏
(Founder & CEO)

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

テクノロジーおよびデータ活用を特徴としたB2B産業資材の流通事業を展開

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

【こんな日本企業を探しています】

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

※本資料作成にはできる限り正確に記載するよう努力しておりますが、その正確性を保証するものではありません。

※本資料の記載内容に関して生じた直接的、間接的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、一切の責任を負いません。

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



企業名	Buymed	設立年	2017年
代表者	Nguyen Huu Minh Hoang氏 (Co-Founder & CEO)	従業員数	約1000名
所在地	ホーチミン市	分野	ヘルスケア
ウェブサイト	https://buymed.com/en/	資金調達	計6,350万米ドルを調達 (シリーズBまで完了)



Peter X Nguyen氏
(Co-Founder, Chairman, Director, ESG Chair)

BuymedはB2B医薬品マーケットプレイス、B2C電子薬局（E-pharmacy：E-prescriptionとE-commerceとフランチャイズ薬局の組み合わせ）と電子ヘルスサービス（E-Health：Buymedのフランチャイズ薬局Circaに適用されたテクノロジーベースの医療サービス）、関連する付加価値サービスヘルスケアプラットフォームを提供する。

●ビジネスモデル:デジタルとオフラインのインフラストラクチャーを組み合わせた垂直統合型のシステムを提供、基本的なサービスから収入増加の機会創出まで、幅広いヘルスケアのニーズに応えることを目指している。現在1,000を超える信頼できる製薬メーカーやサプライヤーと、国内の38,000以上の薬局や診療所をつないでいる。2022年には、タイとカンボジア市場に進出した。Fugacar、Durex、Hapacol、Panadol、Salonpasなど多くのブランドと提携しており、卸売価格の競争力と薬品の多様性において優位性を持つ。

✓ B2B:Thuocsi.vnサイトで薬局が業務を合理化し、効率を向上させ、高品質の医薬品を入手できるようにする高度なB2B医薬品マーケットプレイス。サプライヤーは、Buymed Seller Centerにより、製品リストの管理、注文の追跡、膨大な薬局ネットワークとの連携が可能になる。この機能により、在庫を効率的に管理し、需要を予測し、収益を増加させ、コストを削減し、最終的に業務効率を向上させることができる。

✓ B2C:電子薬局および電子ヘルスサービス「Circa」を通じて、小売業を支援。患者はオンラインストアである「Cira」で直接医薬品を注文でき、注文した商品はCircaネットワーク内の最寄りの薬局に配送され、受け取れる。Circaは医薬品を薬局に委託販売するフランチャイズモデルで、Buymedが訓練をサポートする薬剤師が初期医療と関連サービス（診察、注射、遠隔医療相談、病院紹介）を提供。Circaは、顧客が迅速に医薬品にアクセスできる環境を整えることで顧客体験を向上させるほか、薬局の効率的な在庫管理、顧客基盤の拡大も支援している。

●収益源:主に販売時の取引手数料、プレミアムサービスの利用料、広告収入、データ分析などの付加価値サービスなど。そのほか、パートナーシップ、電子ヘルスサービス、薬局やサプライヤー向けのトレーニングプログラムからも得ている。

●問題点・ニーズ:持続的な成長を続けるために、新しい製品やサービスを開発する必要がある。その一方で、人員を増やし、新しい市場や国に進出し、新たなパートナーシップを構築する必要がある。それには通常、多くの時間がかかる。

●今後の事業計画:サービスを継続的に拡大する(特に電子薬局と電子ヘルスケアによる小売りのフルフィルメント)、東京証券取引所に上場予定(日本での事務所開設準備はほぼ完了)

●資金調達:2019年に50万米ドル(シードラウンド)、2020年に250万米ドル(プレシリーズA)、2021年に900万米ドル(シリーズA)、2023年に5,150万米ドル(シリーズB)をViet Capital Ventures(VCV)、Cocoon Capital、Genesis Ventures、Surge、Smilegate Investment、Nextrans、B Capital Group、UOB Venture Management、米国国際開発金融公社から調達。現在、資金調達は行っていない。

●各種受賞歴:Vietnam Best Startup Award at Seedstars Competition 2018を受賞

●大学・研究機関・企業との協業(過去・現在含む):ABBankとの提携による医薬品サプライチェーンへの持続可能な資金調達ソリューションの開発、Sanofiとの提携による価格安定化を目的とした持続可能な医薬品市場の構築、SHIELDとの提携によるヘルスケアエコシステムにおけるオンライン詐欺対策を目的としたデバイスインテリジェンスソリューションの導入(偽のアカウントや製品の削除、複数アカウントを使用するユーザーの検出率向上)

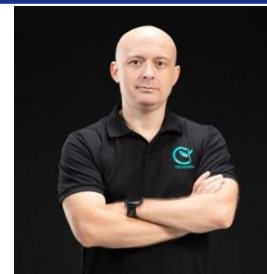
【こんな日本企業を探しています】

- 日本の製薬、ヘルスケア、医療機器企業と提携し、ベトナムおよび東南アジア諸国に革新的な製品を導入する
- ベトナムでのメディカルツーリズムや治験などのサービス開拓に関心のある日本企業との提携
- ベトナムでAIを中心とした技術開発センターを設立したい日本企業との提携(ベトナム人エンジニアのスキルを活用する)
- ベトナムのサプライヤー(オーガニック・ハーブ医薬品の原料)と日本企業をつなぐ
- Buymedの日本市場参入を支援が可能な、ヘルスケア業界で豊富な経験を持つ日本の投資家との提携

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



企業名	TechCoop	設立年	2022年
代表者	Ms. Diep Thi My Hao (Co-Founder & CEO)	従業員数	100名
所在地	ホーチミン市	分野	アグリテック
ウェブサイト	https://techcoop.vn/	資金調達	シリーズA（7,000万米ドル）



Mr. Ryan Galloway
CGO&CFO

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

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

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

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

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

●収益源:デジタルサービスの導入費用、融資の利息費用

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

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

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

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

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

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

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

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

【こんな日本企業を探しています】

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

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

JETRO 登壇スタートアップ紹介【ECプラットフォーム（中古車）】

(2024年11月10日時点)



企業名	Vucar	設立年	2022年
代表者	Vu Bao Long氏 (Founder & CEO)	従業員数	30名
所在地	ホーチミン市	分野	中古車マーケットプレイス
ウェブサイト	https://vucar.vn/	資金調達	100万米ドル (2024年、シード期)



Vu Bao Long氏
(Founder & CEO)

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

- 事業概要、技術・製品・サービス概要: 中古車売買の取引プロセスの効率化・透明化を目的に設計されたAI搭載のC2BプラットフォームであるVucar(Verified Used Car:認定中古車)を展開。中古車の売り手側の売却益増、買い手側の利便性向上を目的とし、見積査定・入札システムを提供している
 - ✓即時のオンライン車両見積サービスを提供しており、車両の詳細情報を入力すれば、市場データに基づいた参考価格を把握可能。その後、Vucarの専門家による査定日程を予約(223項目の検査を行い、所要時間は45分~1時間程度)
 - ✓査定後24時間以内に50超のディーラーが参加する入札が実施され、結果が通知される(従来の売却方法と比較し、2-3%程度高い売却益を達成可能)
 - ✓売り手は24時間以内に代金を受け取ることができ、書類作成工程を削減できるといったように、売買プロセスの効率化を実現している
 - ✓加えて、中古車売買の流動性を高めるため、300万件のデータおよびAIツールを活用: 自動車ディーラーマッチングツール(ディーラーの在庫を分析し、潜在的なマッチングを特定)、eKYCar(車両履歴のチェック)、dinhgiaxe(50万件超の過去取引データおよび2,700件以上のディーラー・データに基づき、90%の精度で中古車価格を推算)など
- 収益源: 車両の総取引額(GMV)の3.5-5.7%を手数料として徴収(ディーラーおよび買い手からの手数料、また同社提供の追加サービス利用料金を含む)
- 現在抱えている課題やニーズ: 中古車市場が発達していないベトナムでは、車両ディーラー事業関連での資金調達はまだ新しい分野であり、適切な資金提供者を見つけることが難しい
- 今後の事業計画:
 - ✓ファイナンスサービスや、その他の追加サービス(保険、車両メンテナンス、検査など)をプラットフォームに統合し、包括的なワンストップソリューション体制を確立したい
 - ✓ベトナム市場シェアの5-10%を獲得し、その後ラオスやカンボジアへ事業拡大する計画がある
- 資金調達: Monk's Hill Ventures、Antler、エンジェル投資家から計100万米ドルを調達(2024年、シード期)
- 大学・研究機関・企業との連携:
 - ✓VP Bankとの提携: 過去、B2C事業展開時に、ディーラー向けローンプログラムを提供
 - ✓Laha Cafeとの提携: Vucarを通じて中古車を販売した場合、Laha Cafeの割引券を提供し、またLaha顧客向けに検査料金を割引
 - ✓Autofineとの提携: 自動車整備・取引について、サービス品質および顧客体験向上を画策

【こんな日本企業を探しています】

- 当社の事業規模拡大に向けて支援を受けたく、そのような協議が可能な事業者
- ファイナンス機能(融資機能)拡充を検討しており、金融機関との連携を検討したい(例: ディーラーへの融資パートナーとしての役割等)

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

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