

KJL (Keiei-Juku Lao) メンバープロフィール

2024 (Batch 1-7)



ラオス日本センター所長のご挨拶

ラオス日本センター（LJI）の役割の一つは、ラオスの企業や起業家がビジネスに習熟し、成長を実現できるよう支援することです。

LJIはこれまでJICAの支援を受けつつ、企業や起業家向けに様々なビジネス関連の研修プログラムを提供してきましたが、その中の代表的なものが「経営塾」と呼ばれる6ヶ月間のプログラムです。このプログラムではビジネスに不可欠な要素に係る講義だけでなく、演習や議論を交えて実践的に学ぶことができます。すべての講義は、実際のビジネスに豊かな経験を有する日本人講師が担当しています。参加者は、プログラムの最後に、約10日間の日本でのスタディーツアーに参加し、多様な日本企業を視察訪問することができます。

ラオス企業のビジネス強化のため、LJIは、ラオス企業同士、更にはラオス企業と日本企業を含む外国企業とのビジネスネットワーキング支援も提供しています。

LJIは経営塾を7回実施し、卒業生は120名以上に増え、経営塾卒業生により、相互学習とビジネスネットワーキングを促進するため、経営塾同窓会「KJL」（Keiei-Juku Laos）が設立されました。そこで、LJIは、KJLメンバー企業の相互学習とネットワーキングの促進支援の一環で、日本企業や外資企業向けのKJLメンバー企業紹介の冊子の作成支援をしました。「この企業とコンタクトを取りたい」という要望がありましたら、是非、LJIにご相談ください。

LJIは、ラオスの社会のために、KJLの活動に協力できることを大変光栄に思うと共に、引き続きKJLメンバー企業のビジネス成長に向け全力でサポートします。

ありがとうございました。

Dr. Phonekeo CHANTHAMALY



JICA・LJIプロジェクト チーフアドバイザーのご挨拶

経営塾は、JICAの全面的な支援のもと、10年以上前に中小企業の経営者を育成するプログラムとして、ベトナム日本センターでスタートしました。現在では、ベトナムやラオスを含め6カ国の日本センターで実施されており、その研修効果は非常に高く評価されています。特に、経営塾の歴史が最も長いベトナムでは、プログラムを修了した多くの企業がそれぞれの分野でエクセレントカンパニーに成長しています。

経営塾の強みは、主に次の3点にあると考えています。

1つ目は、経験豊かな日本人講師による講義や演習、参加者とのディスカッション、日本企業の視察を通じて、会社を経営する方法を包括的かつ実践的に学ぶことができる点です。経営塾で得た知識をもとに、自分の会社の問題点を見つけ出し、その改善計画を策定、実行し、会社の成長に結びつけることができます。

2点目は、経営塾の同級生や卒業生とのネットワークが、今後の企業活動において大きな「資産」になるという点です。彼らと企業経営を議論・相談すると共に、ビジネスコラボレーションも実現することができます。その活動を活発化するため、Keiei-Juku Laos (KJL) と呼ばれる経営塾の同窓会も設立されています。

3点目は、経営塾はLJIの代表的なビジネス・デベロップメント・サービスですので、プログラム終了後もLJIが随時フォローアップ研修を実施するという点です。さらに、経営塾同窓会内外との交流も支援いたします。

このブックレットでは、LJIで実施した経営塾第1期（2017年）から第7期（2024年）までに参加した約100社をご紹介します。どの企業も経営の改善と拡大にとっても活発であり、将来、ラオスのそれぞれの分野でエクセレントカンパニーに成長していくものと信じております。

各企業の紹介をご覧になり、ご関心を持たれた企業がございましたら、是非、ご連絡ください。LJIでも交流の支援をしております。

米山 芳春



ラオス日本センター(LJI)



経営理念

ビジョン

LJIは、高いコンピテンシーを持つ人材の育成を通じて、社会の持続的成長を促進します。

ミッション

LJIは、ラオスおよび国際社会のために、質の高い人材育成に貢献します。更には、ビジネスやアカデミアのネットワーキングを促進する「ダイナミックなプラットフォーム」も提供します。

信条

熱意、チームワーク、協調性、継続的な改善、個々の成長、を大切にします。

ラオス日本センターのサービス

ビジネスデベロップメント



ビジネスの開発や成長を促進するための実践的プログラムです。参加者は、ビジネス経験が豊富なラオス人および日本人を含む外国人の専門家から学ぶことができるほか、様々なビジネスネットワーキング機会にも参加することができます。

日本語教育



経験豊かな日本人およびラオス人講師から、日本語やその背景となる日本文化を学ぶことができます。

文化交流



ラオスと日本の人々の相互理解の促進、関係の強化を目指しており、参加者はお互いの文化を体験することができます。



ビジネス デベロップメント サービス

20 年以上の実績

ラオス日本センター（LJI）は、独立行政法人国際協力機構（JICA）の支援を受け、ラオスの産業振興に寄与するラオス企業、外国企業および企業支援団体に対して「ビジネスデベロップメントサービス」を提供しています。

日本型の実践的プログラム



ラオス企業の成長



ラオスの持続的な経済発展



主なサービス

- MBAプログラム
- 経営塾プログラム
- テイラーメイド・プログラム
- レギュラープログラム

その他注目すべきサービス

- ビジネスネットワーキングの機会提供
- Biz caféなど各種セミナーの開催
- LJI SUSU（ラオス企業へのスタートアップ、スケールアップ支援）



当センターのサービスには、以下の3つの特徴があります。
「実践的な内容」、「90%以上の満足度」、「信頼できる品質」。

実践的な内容

- サービスの多くは、ビジネス経験を持つ国際的な講師陣によって提供されています。また、すべての講義には、ケーススタディや演習が含まれており、参加者は講義後直ぐにご自身のビジネスに活用することができます。
- 当センターは、参加者が修得した知識を実際のビジネスに活用できるよう、コンサルティングサービスも提供しています。また、参加者は、ビジネスネットワーキングの機会にも恵まれます。

講義



個別コンサルティング



ビジネスネットワーキング



90% 以上の満足度



参加者の90%以上が、「研修内容が役に立った！」と述べています。

信頼できる品質



- 当センターは、これまでに400以上のコースを提供し、20,000人以上がそれらのコースを受講されています。
- 当センターのテイラーメイド・プログラムでは、企業は様々なコースから関心のあるテーマを選択し、さらにはカスタマイズすることができます。

経営塾 プログラム

経営塾とは、経営者自らが学び、成長するための「経営者向けの学校」を意味します。本プログラムは、ビジネスの改善や成長を目指す経営者・CEO向けのエグゼクティブプログラムで、6科目の講義（経営戦略、人材育成、マーケティング、事業運営管理、財務管理、ビジネスプラン作成）が含まれます。本プログラムには、以下の3つの特徴があります。

講師は全員日本人



すべての講義は、グローバルなビジネス経験を持ち、理論と実践の双方に優れた日本人専門家が行います。

実践的な内容



講義終了後、参加者はご自身のビジネスの成長に繋がる「ビジネスプラン」を作成します。また、講義だけでなく、1対1のコンサルティングも受けられます。プログラムの最後には「日本研修」の機会を得られ、日本企業訪問や対話を通じて、日本の経営手法やビジネストレンドを直に学ぶことができます。

ビジネス ネットワーキング



本プログラム参加者は、KJL (Keiei-Juku Lao) ネットワークグループの一員になることができます。KJLネットワークメンバーは、KJLメンバー企業や他のラオス企業、日系企業を含む外国企業とのネットワーキングなど、ビジネスを成長させる様々な機会を得られます。

本プログラム参加者は、6ヶ月間、各月5日間（月～金、9:00～16:00）の講義を受けます。また、毎月、講義の翌週に1対1のコンサルティングの機会があります。



Keiei-Juku Laos

經營塾プログラム同窓会



2020年6月、「Keiei-Juku Laos (KJL)」と呼ばれる経営塾プログラムの同窓会が、同窓生によりラオス国内外の企業とのビジネスネットワークの促進を目的として立ち上げられました。KJLメンバー数は120人以上、企業数は約100社です（2024年4月時点）。

LJIはKJLメンバーの活動を以下のとおり支援しています。

ビジネス連携促進

LJIはKJLメンバーと日本企業含む外国企業とのビジネスネットワークイベントを随時開催しています。ご関心がありましたらLJIまでご連絡ください。KJLメンバー以外のLJI同窓生もご希望に合わせてご紹介いたします。なお、日本企業向けのビジネスネットワーク関連支援はJETROと連携して実施しています。



継続的な学びの機会の提供

LJIは、KJLメンバーを対象に、企業の成長を加速させるために有効な様々なセミナーやイベントなど、メンバー同士がお互いに学び合える機会を提供しています。



KJL情報の対外的な発信

LJIは、KJLの運営支援のほか、KJLの活動情報を定期的に発信しています。



LJIの経営塾プログラムは2017年以来、毎年開講され、2023年には7期生が経営塾を受講しています。今後もKJLメンバーが増える予定です。

※KJL初代の理事会メンバー(June 2020-September 2023)は、Mr. Keota KHANTIVONG (batch 2): President, Mr. Sounthone SINTHAPASEUTH (Batch 2): Vice President, Mr. Seny PHADOUANESINH (batch 1): Vice President, Ms. Nalinthone Phonyaphanh (batch 3): Vice President, Ms. Bounnaly CHOUNLAMANY (batch 2): Vice President, Ms. Ladsamy PHADOUANESINH (batch 2) and Mr. Mekmano CHANTHARATRY (batch 1): Senior Advisor.

※現在のKJL理事会メンバー(October 2023-October 2026)は、Mr. Sounivong PANYA (batch 6): President, Mr. Volavong INKHAMHEUANG (batch 6): Vice President, Ms. Manichith HAEMANY (batch 6): Vice President and Event Director, Ms. Maliya PHOMMASONE (batch 6): Finance and Project Director, Ms. Vannapha THEPPHANOURACK (batch 6): Marketing Director, Ms. Dalaphone PHOLSENA (batch 6): Business Development Director, Ms. Bounmy SOMSAMONE (batch 6): Communication Director.

テイラーメイド プログラム

年間 **600人**
を超える受講者

本プログラムは、経営者、管理職、一般社員など、企業内の特定の対象層や課題に合わせてプログラムを設計することができます。プログラム期間は、通常1～14日間ですが、ご希望に応じてカスタマイズすることが可能で、以下のような独自性を持つ、需要の高いプログラムです。

柔軟なカリキュラム



プログラム内容やスケジュールは、御社のニーズに合わせて設計いたします。当センターは、事前コンサルテーションを通じて、御社の課題に対応した適切かつ効率的なカリキュラムをご提案いたします。

実質的で大好評



当センターは、講義とコンサルティングの両方を提供し、御社が期待するアウトプットを実現します。

いつでも、どこでも 受講可能



御社の都合に合わせ、当センターまたは御社で実施することができます。オンライン対応も可能です。

ゴールド科目「最も人気の高い科目」

01



戦略マネジメント
受講期間：1週間

04



人材マネジメント戦略
受講期間：1週間

02



運用マネジメント
受講期間：1週間

05



財務管理
受講期間：1週間

03



マーケティング戦略
受講期間：1週間

06



ビジネスプラン
受講期間：1週間

レギュラー プログラム

Negotiation in Business



20年以上続く、当センターのオリジナルプログラムです。

20 年以上

本プログラムは、民間企業、公営企業向けに提供しています。また、2001年以降、世界的な動向を踏まえながら、時代に合ったトピックの研修を提供するために、改善を続けています。

150 コース以上 10,000 人以上

既に、150以上に亘る多様なコースを10,000人近くの人に提供した実績があります。

短時間



プログラム期間は、6時間から30時間までいろいろなタイプのものがあります。



LJI SUSU "Start-Up and Scale-Up"

LJI SUSU "Start-Up and Scale-Up"は、2021年にLJIのビジネス・デベロップメント・サービスの下に開始されたユニークな取り組みであり、若い企業やスタートアップを対象に、既存事業の拡大や革新的な新事業の立ち上げを支援するものです。



LJI SUSU

社会に価値を創造・提供するモデル企業やスタートアップの創出を目指しており、特に、2つの優先分野に注目した取り組みです。

- 社会問題を解決する「革新的」な事業であること
- 独自の「メイド・イン・ラオス」製品・サービスであり、輸入製品・サービスやグローバル市場に対抗できるものであること

LJI SUSU Scale-Up

LJI SUSU Scale-Upは、既に事業を展開している、あるいは現在試行錯誤中であるアールリーステージのスタートアップや若い企業を支援することに重点を置いています。以下の3つのユニークなサポートを提供しています。

ファイナンシャルサポート

ビジネスプラン・コンペティションなどのピッチイベントやビジネスミーティングを通じて、融資や投資の機会を提供します。参加企業は専門家のサポートを受けながら、融資申請に必要なビジネスプランをブラッシュアップできます。また、実現性が高いと判断できるビジネスプランについて、JICAからPoC（Proof of Concept）を実施するための資金支援を受けることができます（最大5件）。



ミニ講義とメンタリング

各分野の専門家による実践的なアドバイスと指導を提供します。専門家の指導の下、参加企業は革新的なビジネスモデルや説得力のあるピッチ資料を作り上げることができます。



ネットワーキング

成功した起業家、パイオニア、さらには参加者同士とのネットワーキング機会を提供します。参加企業はモチベーションや学習速度が高められるだけでなく、専門家のサポートを受けながら、投資家を含む潜在的なビジネス・パートナーとのネットワークを構築・拡大することができます。



お客様の声

経営塾プログラム



Bounnaly Chounlamany 様 | 副社長、Palamy Pharma 社 (2 期生)

私にとって、6か月間の経営塾プログラム、日本訪問は、とても価値ある体験でした。当社の企業経営に参考となり得る多くのヒントを得られたと同時に、日本滞在中にお会いした経営者のビジョンから刺激を受けました。特に、経営者のサービスやホスピタリティに感激を受けました。更には、おもてなし、カイゼンや5Sについても学ぶことも出来ました。私は、このような最高の機会を提供して下さった JICA と LJI に感謝しています。当社は、学んだことを企業経営や人材管理に活かしています。そのお陰もあり、会社の様々な取り組みが迅速に進むようになりました。



Hatsavanh HAREMANY 様 | ビジネスオーナー、SHICHIDA LAOS 社 (3 期生)

LJI の経営塾プログラムは、他の組織が提供する研修とは異なり、ユニークです。第一に、100 年後も成長し続ける企業を輩出する日本人の精神に基づく「事業継続に重要なスキル」を学ぶことができること。第二に、すべての講師が経験豊富なビジネス実務家であること。第三に、参加者全員は、日本での企業視察や日本人を知る機会を得られ、日本的なビジネス精神に深く触れることができることです。



Mekmano CHANTHALATY 様 | ビジネスオーナー、Clean and Green Farm 社 (1 期生)

経営塾プログラムの初日の講義において、私自身が抱えていた課題の解決策が見つかり、同プログラムに参加したことが正しかったと実感しました。そのため、経営塾プログラムに参加できたことを大変誇りに思っています。

MBAプログラム

Sompasong PHOTHISANE 様 | サービスユニット長、ドントーク・ブランチ、Banque Pour Le Commerce Exterieur Lao Public (BCEL) (8 期生)

LJI の MBA プログラムの特徴は、ラオスと日本の 2 国間の協力、更には他国との連携の下、実施されることが挙げられます。また、次のような特徴もあります。第一に、起こりうる問題を解決する方法が学べること、第二に、様々な原理・原則や過去の教訓などに関し、豊富な知識と経験を持つ講師陣から学べることです。



Kommaly NOUANTHASING 様 | 経営経済学部スタッフ、サワナケート大学 (5 期生)

MBA プログラムに参加中、講師の方々はお自身の経験や興味深い理論を共有くださり、私のレポートに対して有益なコメントをくださいました。また、JICA の支援により、日本を訪問する機会を得ることができました。



Phokham PHOMMASEISY 様 | 工場長、Vientiane Automation & Solution Engineerin 社 (10 期生)

LJI の MBA プログラムに参加する最大の価値は、優れた教授陣から学べることです。もう一つの価値は、各科目の多様なグループワークを通じて、官民の様々な職種の人々が、切磋琢磨し学び合えることです。

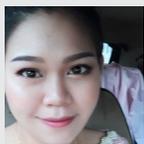


日本語コース



Souphaphone CHANTHAVONG 様

私は LJI で日本語と日本文化を学ぶことに興味があります。LJI での交流活動に参加することで、日本を身近に感じると同時に、多くの友人を見つけることができました。特に日本クラブは私の週末を華やかにしてくれます。また、LJI で学んだことで、学習院女子大学での一年間の交換留学という人生最大の機会を得ることができ、日本滞在中、私は自分の人生にとって新しい経験を得ることができました。LJI で教えて下さった先生方に心からお礼を申し上げたいと思います。



Phoutthahuksa SENGSOUVANNA 様

以前は、日本語は難しいと思いつい、あまり興味がなかったのですが、LJI の日本語コースに参加してから、日本語に興味を持つようになりました。LJI の日本語コースは素晴らしく、楽しく学べます。私は LJI で 3 年間勉強していますが、これからも勉強を続けていきます。LJI の日本語コースで学んで私を日本語と日本が大好きになりました。



Saifa VONGDEANE 様

LJI では日本語を学ぶだけでなく、友達作りに繋がるイベント参加の機会、更には将来のアドバイスも得ることができました。この場所に出会ってから、私の人生は変わったと言えるでしょう。私にとって、LJI は第二の故郷です。

MBA プログラム



当センターのMBAプログラムは、JICAの技術支援を受けると共に、経済経営学部の協力を得て実施しており、「経営理論と実践的な知識をバランスよく備える有能な人材の育成」を目的とする質の高いプログラムです。

具体的には、地域および世界経済統合プロセス、特にASEAN統合が進む中で、市場経済の発展に寄与できる人材の育成を目指したプログラム内容としています。そのため、本プログラムの修了生は、グローバル化が進むラオスやその周辺諸国で活躍するために必要な知識とスキルを身に付けることができます。

日本の
マネジメント

40%



「日本式経営」をベースとしたプログラム

- 講師は皆「日本式経営」に精通しており、講義の40%は日本及びASEAN諸国の講師、60%はラオス人講師によるものです。
- 当センターは、ラオス国内において、日本人を含む外国人講師によるMBAプログラムを提供している唯一の機関です。

450人
以上の卒業生

入学資格：

- 1) 関連分野の学士号取得者
- 2) 2年以上の社会人経験
- 3) 十分な英語力

*経営学、または経済学の基礎知識を有する方を優先的に採用します。

*経営学、または経済学の学士課程を卒業したばかりの方で、学業成績が優秀な方も選考の対象となります。

学習期間：

- 24ヶ月のMBAプログラム（2年間）
- 講義：月～金
- 時間：17:30～20:45（イブニングコース）

授業料：

- 授業料：28,600,000 Kip.
- 出願料：100,000 Kip (LJIで出願書を購入)

授業言語：

授業は60%がラオス語、40%が英語で行われます。

課外活動

文部科学省が推奨する課外活動においては、教員と学生の連帯感の醸成、卒業生と在校生との知的交流を生み出すことに力を入れています。主な活動は、サッカー、ベタンク、卒業生・在校生の商品展示会、ビジネス交流会などです。また、開発プロジェクト現場への訪問や、他県の農村部の学校への寄付のイベントも行っています。



スタディツアー

授業での学びに加え、ラオス国内および海外（特にタイ）の様々な企業を視察する機会を得られます。



卒業生ネットワーク

卒業生ネットワークは、MBA学生、LJI、社会との連携を促進するために、LJI/JICAの支援の下、2010年に設立されました。そして、卒業生と在校生のビジネス交流イベントであるネットワーキングイベントを毎年12月に開催しています。



日本語コース

2012年から国際交流基金の支援によりJFランゲージセンターを開設し共同運営をしています。

LJIで日本語を学ぶ5つのメリット！

1. 日本語でのコミュニケーション能力の強化
2. 日本文化体験を通じて日本人と交流体験
3. 経験豊富な講師による指導
4. しっかりとした学習管理システム
5. 日本企業への就職や日本留学の情報提供

対面コースとオンラインコースが選べます

対面	平日 月～金	17:30 – 19:30 (週3回, 計108時間)
	土日	9:00 – 11:00 (週2回, 計72時間)
オンライン	平日 月～金	18:00 – 20:00 (週2回, 計62時間)

初級前半①
初級前半②

目標レベル/日本語能力試験N5

- 日本の文化の理解や会話の習得が期待できる。
- 家族、買い物、仕事について日本人とコミュニケーションがとれる。
- 日本の社会文化について知ることができる。
- 100字程度の漢字の読み書き可能レベル

初級後半①
初級後半②

目標レベル/日本語能力試験N4

- 趣味や経歴、将来の目標などの話題で自己紹介ができるようになる。
- 場面や相手に応じて、敬語を用いた丁寧な話し方や、友人同士のような、くだけた話し方ができるようになる。
- 300字程度の漢字の読み書き可能レベル

中級

目標レベル/日本語能力試験N4～N3程度

- 初級文法が定着し、自然な日本語で会話できる。
- 中級編に向けての、読解力・聴解力が身につく。
- 350字程度の漢字の読み書き可能レベル

中級

目標レベル/日本語能力試験N3

- 一般社会的な話題についての会話ができる。
- 文章や音声から情報を得ることができる。
- 漢字約500字の読み書き可能レベル



日本文化交流活動

LJIは、ラオス人と日本人の相互理解を促進し、関係を強化するために、様々な交流活動を定期的に行っています。

日本留学フェア

日本の各大学による、ラオスの学生向けの教育プログラムや奨学金の情報を発信するイベントの開催支援。



ホンダY-E-S奨励賞

技術者人材の育成を目的に、優秀な若手科学技術者を対象としたHonda Y-E-S (Young Engineer and Scientist's Award Program)の実施支援。



日本文化体験

茶道、華道、浴衣着付けなど日本の伝統文化を学べる講座の他、様々な日本の文化や習慣を学べるイベントを実施。



交流活動プログラム

ラオス人学生と日本人学生の学術・文化交流を目的とした交流プログラムの実施。



JOCVs向けのプログラム

JICAボランティアに対するラオス語研修の提供。



LJIを活用した情報発信

LJIのロビースペースにおいて、企業の事業内容や大学のサービス情報の広報をラオス企業や大学生向けにできます。



KJLメンバー企業リスト

ページ	期	社名	農林・水産・畜産	製造	公共	建設	卸売・小売	運輸	宿泊・飲食	情報・通信	金融・保険	不動産	コンサルティング・専門サービス	教育	医療・福祉	エンターテインメント
21	1	A2Z Accounting Service Co., Ltd.											●			
22	1	Balamy Trading Export-Import					●									
23	1	BanLao Survey Design and Construction Co., Ltd.				●							●			
24	1	Clean and Green Farm	●													
25	1	Clean and Green Services											●			
26	1	KPN Pharma Sole Co., Ltd.					●								●	
27	1	Lao Development Bank									●					
28	1	Mahasok Trading Company Ltd.					●									
29	1	Mekhong Lao Export & Import Co., Ltd.		●			●									
30	1	Palamy Pharma Co., Ltd.					●								●	
31	2	Bubpha Mekong Guesthouse							●					●		
32	2	Microtec Education Centre												●		
33	2	New Market Nong Neow										●				
34	2	Phonexay Construction Co., Ltd.				●										
35	2	Premium Food Products		●			●									
36	2	Saikhong Trading Import-Export Sole Co., Ltd.		●			●					●				
37	2	Sengfaly Road, Bridge and Irrigation Construction Co., Ltd.				●							●			
38	2	Thippachanh Construction and Electric Supply Co., Ltd.				●	●									
39	2	TPS Import-Export Sole Co., Ltd.			●		●									
40	2	V&K Concrete Sole Co., Ltd.		●												
41	2	V&K Road and Bridge Construction Co., Ltd.				●										
42	2	Viengthong Pharma Co., Ltd.					●						●		●	

ページ	期	社名	農林・水産・畜産	製造	公共	建設	卸売・小売	運輸	宿泊・飲食	情報・通信	金融・保険	不動産	コンサルティング・専門サービス	教育	医療・福祉	エンターテインメント
43	3	Alpha International Montessori School												●		
44	3	Aristar Marketing Sole Co., Ltd.		●									●			
45	3	BDP Micro Finance Provide Loan to Lao people									●					
46	3	CASA BOTANICA							●				●			
47	3	Casa Espacio Interior Design											●			
48	3	Empire Trading Import-Export Sole Co., Ltd.		●			●									
49	3	Individual Enterprise Insigne Service		●												
50	3	Lao Brewery Co., Ltd.		●			●									
51	3	Lao SangFanh Group												●		
52	3	Savang Houang Heuang Electric Sole., Ltd.				●										
53	3	TPS Construction Complete Combination Sole Co., Ltd.				●										
54	3	Veunkham Salt Company		●												
55	4	Banque Pour Le Commerce Exterieur Lao Public									●					
56	4	Funderland Individual Enterprise														●
57	4	Khammany Ice Machine Manufacturing Factory		●									●			
58	4	Lao Transport Engineering Consultant											●			
59	4	Master Printing Factory		●			●									
60	4	Panyathip International School												●		
61	4	Smart Tecnology Co., Ltd.								●			●			
62	5	Inthalangsi Construction Building, Bridge-Road & Electrical Sole Co., Ltd.				●						●				
63	5	Lailaolab ICT Solutions Co., Ltd.								●						
64	5	Sabai House Construction Sole Co., Ltd.				●										
65	5	Socksouvanh Survey and Design Building Co., Ltd.				●										
66	5	Souvanny Intertrade Sole Co., Ltd.					●									
67	5	TIT Computer Sole Co., Ltd.					●			●						

ページ	期	社名	農林・水産・畜産	製造	公共	建設	卸売・小売	運輸	宿泊・飲食	情報・通信	金融・保険	不動産	コンサルティング・専門サービス	教育	医療・福祉	エンターテインメント
68	6	Houngheuangsay Import-Export Sole Co., Ltd.					●									
69	6	International Medical Diagnostic Center (IMDC) Sole Co., Ltd.													●	
70	6	Kualao Restaurant							●							
71	6	KX Insurance Broker Lao Co., Ltd.					●				●		●			
72	6	LAPNet Co., Ltd.									●					
73	6	LG Consulting and Construction Sole Co., Ltd.				●							●			
74	6	MeUni Sole Co., Ltd.					●									
75	6	Moongoon Sign Sole Co., Ltd.		●												
76	6	Organic House Sole Co., Ltd.					●									
77	6	Pawan Farm Co., Ltd.	●													
78	6	Sanfun Academy Sole Co., Ltd.								●						
79	6	Silapamoonmae Handicraft		●			●									
80	6	Synergy Co., Ltd.								●						
81	6	Thipvaly College												●		
82	6	Transportation and Market station (Lao Aussie Fresh Market) Co., Ltd.					●					●				
83	6	Tunsamaigas Co., Ltd.					●									
84	6	VINAS TEC Co., Ltd.					●			●						
85	6	Xanaxon Construction and Design Sole Co., Ltd.				●										
86	7	AKX Trading Co., Ltd.					●									
87	7	Ban Boe Salt Factory		●			●									
88	7	Century 21 Real Pro Co., Ltd.							●			●				
89	7	CM Health Care Co., Ltd.				●									●	
90	7	HONGSA POWER Co., Ltd.			●											
91	7	Houayhong Skill Development & Employment Co., Ltd.		●			●						●			
92	7	HTQ Service Sole Co., Ltd.											●			



会計データを活用し中小企業の未来をサポートする

A2Z Accounting Service Co., Ltd. Ms. Vilavanh BOUPHA / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of English, Master of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019

Tel ▶ +856-20-7899-6697 E-mail ▶ info@a2zaccountinglao.com

Web ▶ www.a2zaccountinglao.com

Address ▶ Khamphengmueng Road, Phonthan Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

好景気により中小企業が急成長しています。加えて、近年、会計に関連する法律や基準が承認・施行され、中小企業にもその遵守が求められるようになりました。私はこれまで様々な会計監査業務を経験しており、自分の能力と情熱に合ったビジネスを始めようと思っていたので、ビジネスのアイデアを求めて経営塾プログラムを受講することにしました。その後、個人・中小企業を対象に、政府が承認した会計ソフトの導入、内部統制システムの見直し、報告書作成、能力開発サービスなど、総合的な会計監査サービスを提供する会社を設立しました。加えて、税務顧問サービスや財務管理サービスも行っています。

セールスポイントは何ですか？

会計ソフトを使用した監査の実績があり、会計士とのネットワークを持ち、中小企業部門に力を入れています。政府から求められる法定中小企業報告書の作成支援から、中小企業と外部・内部監査サービスを提供する外国の会計事務所との橋渡しもしています。当社の主な強みは、専門的な資格を持つ会計士の採用・確保と、質の高いサービスをタイムリーに提供できることです。ラオスでは、ほとんどの中小企業はこれまでみなし課税であったため、会計報告書を作成することは一般的ではなく、複雑で面倒だと考えられています。そこで当社は、適切な財務報告や会計管理の実践が組織の経営効率を高めるために重要であることを明確にし、彼らのビジネスに適したサービスを提供することで会計システムの利用を広めていきたいと思っています。

当社の専門家の多くは、国際機関や政府機関との業務経験があるため、そのネットワークを活かしてお客様を増やすことができると確信しています。中小企業への正式な会計システムの導入を国が求める中、当社の事業は市場において重要な役割を果たすことになると思います。

課題は何ですか？

企業にとって会計報告は企業の将来計画を決定するために非常に重要ですが、ラオスの中小企業の多くは会計事務所に依頼し財務報告を作成することをまだ行っていません。そのため、法令の遵守、及び適切な会計システムの活用における利点に係る理解を促進するための、教育・奨励に努める必要があります。

今後の事業計画は？

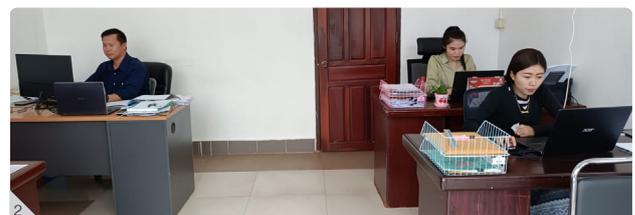
会計システムの導入に取り組む中小企業数の増加を予測し、その導入に伴い彼らのビジネスが成長することを期待し、事業計画を立てています。その他、外資系企業と協力し、ラオスに進出しようとするお客様を受け入れるための関連サービスも促進しています。ビジネスパートナーを増やしていくために、このサービスにも力を入れる予定です。また、外国企業がラオスの会計関連の入札に参加する場合、当社は委託業者として参加することができ、監査業務の効率化を図るため当社から人材の派遣も行います。お客様のご要望に応じて、お客様と政府機関との業務を円滑に進めるための調整、会計帳簿の作成、会計サービスの提供、政府との連絡役なども引き受けます。自社で経理担当者を採用したい企業に経理研修のサービスも提供します。

将来のビジネスパートナーに向けて

現在のラオスにおける税務・会計・監査に関連する法令は複雑で、深い知識を持つ人材が必要です。ラオスでビジネスを成功させるには、現地の会計監査法人と提携することが近道だと考えています。アウトソーシングや下請け以外にも、パートナーにはいろいろな形態があると思います。お互いの強みを生かせるパートナーと協力したいです。



1. オフィス 2. バックオフィスのサポートスタッフ





すべての人に最高の日用品を提供するために

Balamy Trading Export-Import Co., Ltd.

Mr. Soumano CHOUNLAMANY / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Technology Management in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2012

Tel ▶ +856-21-25-3354 E-mail ▶ soumano@balamytrading.com

Web ▶ www.balamytrading.com

Address ▶ Sithane Neua, Sikhottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は、外国の世界的なサプライヤーから輸入した様々な高品質な日用品を、ラオス国内の卸売業者や小売業者に販売するリーディング・ディストリビューターです。

現在、タイ、韓国、フィリピン、ベトナムから少なくとも400品目の食品と様々な消費財を輸入しています。当社のお客様は、卸売食料品店、生鮮市場、ミニマート（コンビニエンスストア）、スーパーマーケット、カフェ、レストラン、ホテルなどです。

当社の最大の関心は、製品の品質と、当社の製品をラオスのどの場所でも手に取ってもらえるようにすることです。経験や市場調査を通じて、どの商品がラオスの人々の好みに合うかを熟知しており、その知識を活かしラオスのエンドユーザーの生活の質を向上させるよう努力しています。

セールスポイントは何ですか？

当社は、お客様と密接に協力し合うことで、彼らのビジネスやラオス各地の市場ニーズを理解し、お客様と良い関係を築いています。こうしたお客様とのやり取りからラオスのエンドユーザーの細かな要望を知ることができます。

製品の品質が当社の焦点であるように、高い品質と信頼できる製品をお客様に提供することを約束します。そのために製品やサプライヤーに対して具体的な基準値を設けています。

また、実際の需要に応えるため市場の動向を注意深く観察し、製品の流通量を調整し、さらにエンドユーザーの好みや行動の変化にも気を配っています。

課題は何ですか？

ラオスは内陸国であり、輸送コストが高いため、製品の価格が高くなってしまおうというビジネスに根本的に不利な状況があります。他国に比べて為替レートが頻繁に変動することも、コストに影響を与える要因のひとつです。

また、新製品を投入することも経営資源に影響を与える大きなチャレンジとなります。例えば、キューピー（マヨネーズ・ドレッシング）は現地の料理にはあまり使われず、ラオスの人たちにもあまり知られていなかったため、当初は販売するのが困難でした。そのためラオス人に馴染んでもらうまで輸入量を制限していました。しかしその後、世界の最高品質の製品をラオスのエンドユーザーに届けたいという私たちの熱い思いで、生鮮市場での試食など様々なキャンペーンを打ち、辛抱強く根気よく販売を続け、今ではキューピーはラオス社会に受け入れられています。

今後の事業展開は？

ラオス国内の日用品及び食品の市場は拡大を続けているため、2022年の戦略プランでは新製品の紹介とサプライヤーの開拓に力を入れる予定です。特に日本からは食品を中心にラオス市場のニーズを満たす製品を持つサプライヤーを見つけたいと思っています。当社の取り扱う製品は知名度が高く、品質も優れており、既に様々なチャンネルで購入することができます。今後は、忙しい現代人のライフスタイルに合わせたオンラインサービスを通じて、販売量を増やしていきたいと考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオス市場に興味のある日本企業を含む外国企業や投資家の方々は、ぜひラオスへお越し頂き、一緒に市場視察や情報収集をして頂ければと思います。私は日本滞在中に、日本企業が生産する様々な日用品に大変感銘を受け、食品など多くの製品がラオスでも紹介できると思いました。

経営塾プログラムに参加したことで、戦略的なマーケティングやお客様のニーズの見つけ方、またスタッフマネジメントの重要性も学びました。学んだことを活かし様々な方と協働できることを楽しみにしています。



1. Ms. Viphavanh CHOUNLAMANY, Deputy Director (Batch2) 2. 製品普及のための試食会 3. 様々な商品 4. 出荷場



時代に合った設計で若手世代に支持される設計事務所

BanLao Survey Design and Construction Co., Ltd. Mr. Seny PHADOUANESINH / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2008

Tel ▶ +856-20-5822-2555 E-mail ▶ banlaocompany@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/Banlaocompany

Address ▶ Donekoy Village, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

私は、もともと美術が好きで、建築家か土木技術者かという選択肢があった中で、自宅から近いという理由で土木学科を選びました。学生時代はたくさんの絵を描いたりデザインをしたりしました。卒業後はいくつかの会社に就職し働きながら、友人たちとフリーランスのデザイナーとしても活動していましたが、仕事が増え始めたことを機として、住宅設計を行う当社を友人と立ち上げました。その後、住宅の設計・施工、土木工事を行う会社へと拡大しましたが、事務所は自宅の中に置き、看板も出さずに活動していました。

2012年から2年間、ビエンチャンで60以上のブースを有する「国際 EXPO」に主催者の一員として参加しました。このイベントを通じて、より多くのお客様に当社を知って頂くことができました。またこの経験から、「会社を大きくしたいのなら、他国の会社と協力しなければならない」ということを学びました。

当社のスローガンは、「Be the Different and Build the Own Brand」です。私たちは、ターゲットに訴求するユニークな設計の提案を通じて、起業家の方々のビジネスの成功を後押しするブランディング・ソリューションの提供を目指しています。

セールスポイントは何ですか？

若い世代のお客様は、当社の設計から施工、施工管理、納品まで一貫したサービスを支持してくださっています。広告を出さずに、お客様の口コミが次の仕事に繋がっています。当社は、良いデザイナーを雇用し、彼らに設計から納品までを管理してもらうことを大切にしているからです。若いお客様は今、ターンキーサービスを好んでおり、これからはこのマーケットが飛躍的に伸びると思います。

当社は、心をこめて仕事をしますので、お客様はそれを評価して、当社のサービスを他の人に紹介して下さいます。また建設はチームワークで行います。各工程に関わるスタッフや職人全てが良い仕事を出来るようにするため、値下げはしません。

課題は何ですか？

人材管理が当社の課題です。スタッフや職人には、技術的な事も一般的な事も一つ一つ丁寧に指導しなければならず、自分で考えモチベーションを維持してもらうことが難しいです。日々の仕事の中で何か問題が起こった時に、自発的に解決策を見つけ対応してもらいたいのですが、中々スムーズにはいきません。今後、この問題を解決していきたいと考えています。

今後の事業展開は？

最近、お客様に当社のサービスを知って頂くために、モデルハウスを開設しました。今後、カフェも併設し、建築・デザインのショーケースとしての機能を持たせる予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

私は、ラオスのポテンシャルを信じており、国外のパートナーと協力してラオスらしさを残した形で発展していきたいと考えています。豊富なノウハウを持ち、ラオスにも適用できる経営・設計・施工の技術を共有できる日本企業と協力したいです。



1. Ms. Ladsamy PHADOUANESINH, Deputy Director (Batch2) 2. 建設現場の視察 3. 当社が設計したホテル



健康的な食材で心も体も健やかに

Clean and Green Farm

Mr. Mekmano CHANTHARATRY / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR, Master of Business Management in France, Master of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020

Tel ▶ +856-20-5511-1044

E-mail ▶ mekmano@yahoo.com

Web ▶ www.bmgchampa.com

Address ▶ Sivilay Village, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR



農林・水産・畜産

事業内容について教えてください

ここ数年、ラオスの人々のライフスタイルや食生活は変化しています。健康的な食生活は、ポジティブな心と健康的な体を作る上で大きな役割を果たすと考えます。当社は、有機農法による国産製品を普及させるという目的のため、また、ラオスでの有機野菜の需要の高まりに応えるため、水耕栽培と有機農法での野菜の栽培と販売を行う事業を開始しました。現在は主に放し飼いで養鶏を行なっています。健康的な食材への大きな需要があったからこそ、このような転換ができました。市場には外国企業の競合他社もありますが、当社はラオスの人々が好む昔ながらの飼育方法を取っており、ラオスのお客様に信頼され支持して頂いています。

セールスポイントは何ですか？

私たちはラオス人であり、ラオスの社会の中で生活しているため、現地のお客様のニーズを理解していることがビジネス上の強みと考えています。お客様の行動を頻繁に観察し、直接フィードバックを得ることで、お客様が本当に必要としているものを見極めていきます。当社が提供する食品の安全性を保証するために、市場に出す前に一つ一つの製品をテストしています。食品の品質と安全性がお客様からの信頼につながり、ファーム運営の原動力となっています。

課題は何ですか？

気候変動、鳥インフルエンザ、ニューカッスル病などは、養鶏業者にとって鶏の成長や生産性に悪影響を及ぼす大きな脅威です。このような悪影響を軽減するため、当社は研究施設ゾーンを農場ゾーンから分離して設置しています。当社のファームは中小規模であり小回りが利くため、特定のお客様のニーズを反映させた商

品の開発など、お客様と一緒にユニークで際立った運営方法を模索していくつもりです。

今後の事業展開は？

まずはラオスでの地盤を固め、近隣のベトナム、タイ、カンボジアを中心に新たなマーケットを開拓していく予定です。近隣諸国とは気候や宗教、文化が似ているため、ビジネスがスムーズに進められると思います。また、輸出製品の品質と安全性の基準を満たすために、必要な管理システムを確立していきます。

更に、競争力を高めるため、有機野菜の栽培と養鶏を効率的に組み合わせる循環型農業により力を入れていきます。これについては先進的な企業からさらに学ぶ必要があります。なかでも日本は、ビジネス交流をしたい国のひとつです。経営塾プログラムの一環で日本研修に参加した際、日本企業を訪問する機会があり、そこで様々なことを学び、私たちのビジネスに生かすことができると考えています。そのため、新たな事業を始める前に、必ず一度は日本の投資家を訪問し意見交換を行いたいと考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスは発展途上にあり、クリーンな農業ビジネスが社会経済の発展を後押しする大きな可能性を秘めています。この開発を促進するためには、投資を奨励することが重要です。このビジネスチャンスをつかむために、価値観を共有する皆さんに協力して頂けると嬉しいです。資本提供、技術提供、経験をシェアして頂くことなど、いずれの協力関係も歓迎します。



1. 黒い地鶏



2. 海老の養殖池



3. 大きく育った海老



プロフェッショナルな清掃サービスで快適を届けたい

Clean and Green Services Ms. Nilasone VONGPRASEUTH / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Diploma of Accounting in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2011

Tel ▶ +856-20-5545-4524, +856-30-531-3537 E-mail ▶ nilasone.vps@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/315293868852519

Address ▶ Building No.003, Kaisone Phomvihane Road, Sivilay Village, Saithany District, Vientiane Capital, Lao PDR



コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

清掃員を派遣する会社を運営しています。母子病院が最初のお客様で、病院が移転することになり、新しい建物に移るタイミングでこのビジネスを本格的にスタートさせました。

病院での当社のスタッフの丁寧な仕事と礼儀正しさに政府高官が感銘を受け、旧国会議事堂の清掃を担当することになり、その後、新国会議事堂の清掃も請け負っています。これが当社の原点で、その後、民間企業、国連、UNODC、World Education などお客様を広げてきました。

セールスポイントは何ですか？

当社のサービスをより良いものにするために、経営塾プログラムで学んだ「おもてなし」「生きがい」「カイゼン」といった日本的な経営理念を大切にしています。これにより、スタッフが楽しんで、常に改善し、より効率的に、より楽に働くことができると考えています。この仕組みがうまく機能していることを実感していますし、これからも続けていくつもりです。

当社のスタッフは各勤務地に派遣され、それぞれの場所で当社を代表する存在となります。彼らが情熱を持って最高の仕事ができるよう注意を払わなければサービスの質が保てません。そのため、スタッフに寄り添ったトレーニングをするよう心がけています。

当社のポリシーは、お客様が誰であろうと差別せず、どの場所でも同品質の謙虚なサービスと清潔さを提供することです。

課題は何ですか？

ラオス国内には競合他社が多く、現在では 40 ~ 50 社ほどありますが、これはどうしようもないことです。しかし、"品質、品質、品質" というスローガンを掲げて、競合他社に対抗することはできます。これは、「人の質、技術の質、仕事の質」という意味です。

今後の事業展開は？

スタッフが仕事に心を込めることが出来、更には接客トレーニングを受けてお客様に敬意を払ったコミュニケーションの方法を身につけるまで、この国での事業に力を注ぎたいと考えています。また、清掃だけでなくベッドメイキングや洗濯、庭の手入れ、在宅介護などサービスの多様化を図っていく予定です。他には、清掃用具をタイの会社と一緒に開発したいです。

将来のビジネスパートナーに向けて

日本のサービス提供の方法はラオスでも必要とされるスタンダードになると思うので、日本企業と共に働き、私たちのサービスマインドを高めるためにご協力頂けると嬉しいです。



1. Mr. Meksithanakone CHANTHARATRY, Marketing Manager (Batch2) 2. Ms. Phongasawath KEOKHOUNPASAK, Assistant Manager (Batch4)
3. スタッフミーティング 4. スタッフ



医薬品製造を通じて福祉に貢献したい

KPN Pharma Sole Co., Ltd.

Mr. Thatsaphonh CHANTHAVISOUK / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1992

Tel ▶ +856-21-48-0528 E-mail ▶ kpn_pharma@yahoo.com

Web ▶ www.kpn-pharma.com

Address ▶ 12 Xiengda Village, Dongkhamxang Road, Saysettha district, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

医療・福祉

事業内容について教えてください

当社はラオスの大手製薬会社です。市場が国有製薬会社によって支配されていた1990年代初頭に設立されました。当時は医薬品の供給が常に不足しており、高値で取引されていました。

創業者である私の母は、手頃な価格で高品質の医薬品を市場に供給することで、地元の関連企業の成長に大きく貢献するだけでなく、社会における消費者一人ひとりの福祉にも貢献したいというビジョンを持っていました。

彼女はビジネスチャンスを探り1992年にこの会社を設立しました。2000年から2006年にかけてはベトナム企業と提携し、ラオスに医薬品工場を設立しました。2006年からはベトナム企業との提携を解消し独自にベトナム、中国、タイから製造に必要な機械を輸入しています。

セールスポイントは何ですか？

当社は従業員の技術力と知識の継続的な向上に力を入れています。従業員全員が工場での医薬品の製造に使用するすべての機械の操作に習熟しています。私は創業者の息子ではありますが、医薬品の包装、各薬局への配送、通関手続き、事務所での事務作業など、流通業務の現場で他の従業員と区別なく働き勉強させていただきました。創業当時から働いている社員が何人もいることが誇りです。ラオス市場やラオス人のニーズ、現地の薬局のことはよく理解しています。

また当社は100%民間企業でありますので、お客様のニーズに応えるために、迅速な意思決定と適切な行動をとることができるという大きなメリットがあります。

課題は何ですか？

ラオス国内市場に急増した国内外との競争の存在は、私たちに脅かす存在であると同時に、製品の品質を継続的に改善し、生産量を増加させるための原動力となっています。私たちは、第一に高品質の製造設備を保有するために投資し、第二に従業員のスキルと知識を常に向上させるために投資しています。このようにして、私たちは競争の脅威を事業成長の原動力に変え、今後も課題を克服していくつもりです。

今後の事業展開は？

近い将来、お客様のニーズに即座に対応するため、オンラインチャネルでの販売を開始する予定です。また、中国のビジネスパートナーと協力し、中国市場への輸出も計画しています。

また、ヘンプオイルについては、CBDやTHCを配合した関連商品は高い収益が期待できるため、現在法規制の変更を期待し資料を作成しているところです。

将来のビジネスパートナーに向けて

知識やノウハウのある投資家やビジネスパートナーと一緒に仕事をする準備はできています。外国人投資家に期待するのは、製造ノウハウや医療用生産設備（専門機械など）への投資です。また、生産能力の拡大やマーケティングのための資金を提供して下さる投資家も歓迎します。



1. 工場とオフィス 2. 製品ラインナップ 3. 出荷前の品質チェック



ラオスの中小企業の挑戦を支えたい

Lao Development Bank (LDB)

Mr. Sounthone SINTHAPASEUTH/ Former Deputy Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Accounting and Master of Finance and Banking in USSR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1999

Tel ▶ +856-21-21-3300 E-mail ▶ ldblaoho@ldblao.la

Web ▶ www.ldblao.la

Address ▶ 013 Souphanouvong Road, Sihom Village, Chanthabouly District, Vientiane Capital, Lao PDR



金融・保険

事業内容について教えてください

当行は、Chaleun Sekong Energy Co., Ltd. (70%) と財務省 (30%) による合弁銀行です。通常の銀行業務のほか、国の社会経済発展の促進、国の経済基盤強化のため、あらゆる分野における中小企業の振興を目的とした融資業務に力を入れています。

セールスポイントは何ですか？

当行は、3つの国営商業銀行が合併して設立されました。預金、ローン、決済、オンラインバンキングなど様々な銀行商品を通じて、お客様にご満足頂きながら、財務の健全性を確保し、業務全般を改善・強化することを業務目標にしています。

当座預金や定期預金のほか、高い金利、多様な支払い方法、ラオスのほぼ全ての地域にある支店など、当行のサービスは非常に魅力的なものとなっています。定期預金は、利息の受け取りを前払いか満期受け取りにするか、お客様が選択することができます。また、当行は、ラオスの商業銀行として初めてモバイルコマースの形態でオンラインバンキングを導入するなど、お客様のニーズを更に満たすことができる、技術的な優位性を持っていると考えます。

課題は何ですか？

当行のお客様は現地の中小企業が中心ですが、広範なデータ収集、AIによるデータ分析など、お客様の将来性や財務状況を理解するために行員がデジタルリテラシーを持つ必要があります。そのため継続的なトレーニングをしていかなければなりません。経営

塾プログラムで学んだ人材育成の重要性から、行員を対象に、時代に応じたトレーニングをしていきたいと思っています。

今後の事業展開は？

運営コスト削減のため、複数の銀行と提携し商品・サービスを提供しています。中でも、一定の料金で、現金の引き出しや残高照会、各種取引などをより便利に行える ATM サービスは、私たちの協業の成功例のひとつです。こうした経験から、テクノロジーを活用した商品やサービスをニーズに合わせて提供するため、お客様と更なる協力関係を築くことを模索していきます。

また、1. クリーンエネルギーへの投資、2. エコツーリズムへの投資、3. 農業部門への投資、4. 中小企業を中心とした既存の顧客への投資、に注力していきます。これらは、政府の方針に沿うものでもあり、企業が適切な金利での資金調達を可能とするなど、事業成長へ寄与するものです。

その他、たとえば仮想通貨やメタバースといった、即座に対策しなければいけない破壊的イノベーションに対しては、専門知識を持った人材をヘッドハントし対応していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

銀行を通じた商取引を促進するという政府の意向を受け、当行はラオスでのビジネスに関心をお持ちのすべての投資家の皆様のお役に立てるよう、幅広い商品とサービスを提供し、お客様のご期待に沿えるよう、全国に多数の支店を展開しています。



1. Mr. Khampaseuth PHANTHAVONG、Acting Head of Information Technology Dep. (Batch2) 2. 本社サービスカウンター 3. 個人ユーザー向け All in One アプリ



トレンドを読み次世代の顧客に向けた商品を展開する

Mahasok Trading Co.,Ltd.

Ms. Chandavone VONGXAY / Managing Director

Nationality ▶ Lao

Education ▶ Bachelor of Business Management in Lao PDR / Master of Project Management in USA

Company DATA

Establishment Year ▶ 2011

Tel ▶ +856-21-21-6601 E-mail ▶ info.mahasok@gmail.com

Address ▶ 209 Chao Anou Road, Thongkhankham Village, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

当社はラオスの家具輸入代理業界を牽引しており、ライフスタイルストアというコンセプトで流行を先行しています。当社設立のきっかけは、双子の出産で通常の勤務ができなくなったこと、INGO という輸入手続きを行うプロジェクトで働いた経験からです。ラオスでは住宅やオフィスの建設が急増しているため、家庭用・オフィス用家具に高い需要があります。その点にビジネスの可能性を感じ、当初は実店舗を持たず、公共事業への応札対応を中心に家具の輸入事業を開始しました。現在は、自社ブランドを立ち上げ、メーカーと連携し、市場の求める品質に応じた製品づくりを行っています。

セールスポイントは何ですか？

当社の強みは、中・高級市場をターゲットにした商品デザインと品質を有する家具を提供できることです。もうひとつは、お客様に商品の適切な情報やアフターサービスを提供できるスタッフの接客能力です。また、自社ブランドの製品は、ラオスのお客様から好評を頂いています。特に、お客様に合わせた規格でメーカーに製造依頼しているマットレスは、ISO に準拠した高品質な素材を使用しており自信を持っています。お客様の口コミにより自然と当社の評判が広がるような顧客サービスに取り組んでいます。

今後の事業展開は？

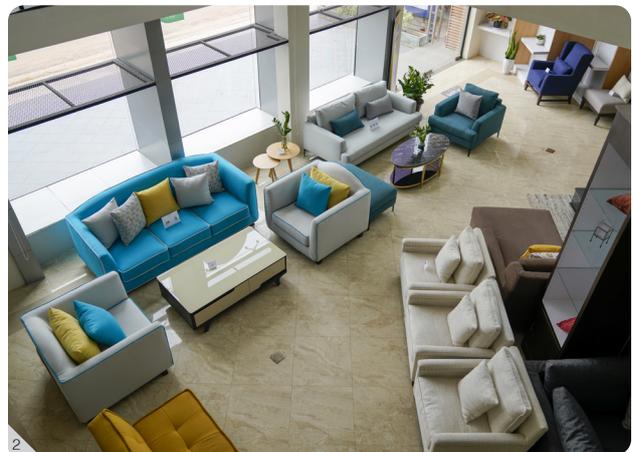
お客様のニーズに合わせたオーダーメイドの製品を提供するために、インテリアデザインのサービスを増やしていく予定です。現在、ラオスの家屋の大きさに応じ、住宅用家具は大きなサイズのものが多いです。しかし、これからの若い世代の住宅購入の傾向は変わってくるでしょう。これまで様々なお客様と接してきた中で、若い世代のカップルは、自分たちのライフスタイルに合ったコンパクトなデザインの住宅を求める傾向があると感じています。ラオスの市場は非常に小さく、大きな工場を建てるには適していません。そこで、ラオスの市場のニーズに合った自社製品を設計・生産するために、小さな工場を作りたいと考えています。今後、自社ブランドを広く認知してもらい、ラオスでの顧客基盤を強化することに注力していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスで自社ブランドを立ち上げ、顧客基盤を強化したい方と協力できれば幸いです。そして、ラオスと同じように発展途上の国であり、文化も似ている ASEAN のマーケットに、お互いのブランドを広めていけるよう、協力し合っていきたいです。



1. スタイリッシュなショールームの外観 2. 多種多様な家具を取り揃える





ラオスの魅力的な特産品を世界に届けたい

Mekong Lao Export & Import Co., Ltd. Ms. Latsamy VETSAPHONG/ Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Diploma of Accounting and Finance in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2000

Tel ▶ +856-20-5884-4588, +856-5855-5666 E-mail ▶ mlexim.lao@gmail.com

Web ▶ FB Fan Page: laobestລາວສຸດຍອດ



製造

卸売・小売

事業内容について教えてください

前職のインテリア業では国内で資材を調達していましたが、あるプロジェクトに関わった際、自分で資材を輸入する経験をしました。その時、資材の原価の安さを知り、自分でもし低価格で輸入資材を販売すれば大きなビジネスチャンスになると気づき、輸出入の会社を立ち上げました。その後、ラオスの製品を世界に紹介することで、他国との架け橋になりたいと思いが高まり、手工艺品や食品の開発に力を入れています。

ラオスの製品を輸出するためには、パッケージやデザインの良いものを作る必要があると考え、数年前にラオス・ベストブランドと呼ぶ規格を独自に作り、輸出品を開発するプロジェクトを始めました。この規格は、製品の品質を保証するための基準を定めたもので、今では業界ではよく知られています。

セールスポイントは何ですか？

私は、常に問題をチャンスと捉えています。ラオス・ベストブランド品質を確保するため、私たちと同じこだわりと思想を持つ企業や生産者のビジネスグループを作ること、お客様に最高の製品を提供できるようにしています。

ラオス・ベストブランドの製品は、ラオス全土の各県から集められ、レベル1～5の段階で評価しています。レベル5の製品は輸出に適しています。関係者全員が一丸となって、輸出に必要な基準を満たすまで製品のレベルを高め、生産者自身の意識も高めていきます。この自主的な競争が、私たちの強みです。

主力商品の一つである木製家具は、競争力のある価格で提供することが可能です。お客様に低価格で提供することは、世界の輸出市場で成功するための重要な要素と考えています。

課題は何ですか？

改善すべき点があるかどうか常に確認する重要性を、経営塾プロ

グラムに参加した際に学びました。各生産者グループで作られた製品は、輸出製品にもできる最高レベル5を目指し、継続的に改善していきます。各製品のレベルをどのように上げていくか、その方法を生産者と話し合いながら探していく必要があります。そして、その製品を魅力的なパッケージで輸出することも目標です。

今後の事業展開は？

現在輸出できる可能性が高い製品は9つあります。ラオス国内でも人気の高い商品の一つは、パデーク（ラオスの伝統的な魚を発酵させた調味料）と呼ばれ、アメリカだけでなくヨーロッパへの輸出も期待できる商品です。もう一つの魅力的な輸出品はラオス産のコーヒーです。

私たちの製品は、一定の基準を満たしたものでなければ販売することができません。ターゲットや用途を明確にした上で、商品を開発し販売基準まで持っていく。国内市場、または、他国向けかは、その商品のポテンシャルを見極めるチームをその度に立ち上げて評価します。

商品が市場に受け入れられるかの評価に関しては、私たちは優れた原材料を活用しているため、それらをいかに加工し、付加価値を持った製品にできるかということに尽きると思います。

将来のビジネスパートナーに向けて

外国のビジネスパートナーは、自国での流通・販売チャンネルを既に持っている方を求めています。また、ユニークな新商品の開発や斬新なマーケティング戦略を提案してくれる方も歓迎しています。生産技術、製造技術、知識、マーケティングスキル等の向上への協力も、私たちの目標達成のための重要な助けとなりますので、歓迎します。



1. 百貨店での展示販売



2. 製品ラインナップ



3. ラオスの伝統的な食品



4. プレミアムジャスミンライス



ニッチな医薬品商材で新たなお客様を開拓する

Palamy Pharma Co., Ltd.
Ms. Soudaphone PHONHAXA / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in China, Bachelor of Pharmacy (Hons) in Malaysia

Company DATA

Establishment Year ▶ 2000
Tel ▶ +856-21-21-2933 E-mail ▶ contact@palamypharma.com
Web ▶ palamypharma.com
Address ▶ 145 Souphanouvong Ave, Sithane Nuea, Sikhottabong District,
Vientiane Capital 01000, Lao PDR



卸売・小売

医療・福祉

事業内容について教えてください

主にタイや韓国からの医薬品の輸入・販売から事業をスタートさせました。主な取引先は、公立・私立の病院、診療所、調剤薬局、雑貨店などです。売上の2割は一般用医薬品で、残りの8割はニッチな商品である医療用医薬品で、中には独占的に輸入している商品もあります。当社は、こうしたニッチな製品の具体的な内容やセールスポイントを、医師や薬剤師、ドラッグストアの従業員一人一人に丁寧に説明しています。需要の増加に伴い、現在シンガポール、マレーシア、台湾、インド、バングラデシュからも輸入しており、少なくとも200品目を市場に供給しています。その結果、当社はラオスの医療用医薬品市場において大きなシェアを持つ企業の1つとなりました。

セールスポイントは何ですか？

輸入医薬品の安全性を確保するため、特に品質を重視した商品選定を行っています。市場の特性を熟知し、高品質な製品をお客様が購入しやすい価格で提供できるよう、仕入先や取引先と調整することに力を注いでいます。当社のスタッフには、当社が扱う処方薬やニッチ製品について高い知識を持ち、的確に売り手に伝える能力が求められます。当社はそのための研修や指導を丁寧に行ってきました。このようなスタッフの能力開発には時間がかかるため、他社はなかなか太刀打ちできないと思います。また、法令を遵守し、倫理的な責任をもって事業を運営することも、お客様に信頼して頂くために重要です。

課題は何ですか？

当社が事業を始めた当時、ラオスには同業社が10社だけでしたが、現在では60社以上に増えています。このような状況下で、安定的な顧客数を維持するためには、製品の多様化と共に、様々な視点からの製品選定による品質の向上が必要です。もう一つ

の課題は、物流です。最近のパンデミックの状況下では航空便が使えず、他の輸送手段に切り替える必要がありますが、その影響で遅延が発生、輸送コストの上昇につながっています。

今後の事業計画は？

お客様に長年ご愛用頂いている既存薬の販売シェアを確保すると共に、健康ニーズの変化に応じた新製品の投入で全体の販売量も増やしていきます。良い医薬品は数多くありますが、消費者が必要とするタイミングで紹介できなければ販売に繋がりません。販売数が少なくても一定の潜在的ニーズが見込まれる、高価格帯の医薬品といったまだ他社が導入していない商材にチャンスを感じています。現在は医薬品を中心に輸入していますが、今後は医療機器や健康食品、化粧品なども加え、市場に多様な選択肢を提供できるようにする予定です。また、当社は、製薬の分野でもラオスでトップの企業になりたいという目標があり、国内で製薬工場を建設の上、OEMと自社ブランドの両方を生産し、現地とタイやベトナムなど近隣諸国への販売することも視野に入れていきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

政府の長期計画である工業製品の外国依存度低減という目標に対し、当社では医薬品の国産化を通じてその一翼を担えると考えています。そのため、事業拡大において、パートナーシップを築くことが重要と考えます。輸送距離も短く、物価も近いので、近隣国の企業との提携を希望しています。輸入医薬品の販売においては、韓国産のサプリメントがよく売れているように、日本産の高級サプリメントも販売できる可能性があるでしょう。最後に、外国人投資家の方々に期待するのは、主に厳しい品質基準を維持するための製造ノウハウや知識の共有、設備への投資といった支援です。もちろん、それ以外の投資も歓迎いたします。



1. 製品ラインナップ 2. コミュニケーションを円滑にする職場 3. 学校との社会貢献活動の取り組み 4. 寺院との社会貢献活動の取り組み



企業研修を提供する新しいコンセプトのゲストハウス

Bubpha Mekong Guesthouse

Ms. Pamoune PHETTHANY / Business Owner / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration In Germany, Master of Business Administration in Thailand, Master of Education Management in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2018

Tel ▶ +856-20-9236-4789 E-mail ▶ bubphamekong2018@gmail.com

Web ▶ www.bmgchampa.com

Address ▶ Houyhair Village, Champasak District, Champasak Province, Lao PDR



宿泊・飲食

教育

事業内容について教えてください

ドイツ国際協力公社 (GIZ) のディレクターを 10 年、Lao Micro Finance Association のディレクターを更に 10 年務めた後、ドイツのパートナーと一緒にチャンパサック県でゲストハウスを始めました。以前、ドイツ人の同僚たちが私の故郷の村にやってきて 1 年間ホームステイし、その後、他にも希望する友人がたくさん集まるようになりました。それがきっかけで、自分のゲストハウスを開くことを思いつきました。"ラーニングセンター" というコンセプトのもと、企業研修を提供するゲストハウスです。

お客様は、マイクロファイナンスの関連会社の社員や幹部です。ゲストハウスではマイクロファイナンスに関する研修を定期的に行い、ラオスの昔ながらの農業・漁業を体験するツアープログラムも実施しています。また、新卒者を対象に、マイクロファイナンス分野で活躍する次世代のプロフェッショナルになるためのトレーニングも行っています。現在、当社の主な顧客はマイクロファイナンス関連会社と一般中小企業で、外国人観光客はメインターゲットではありません。

セールスポイントは何ですか？

私は前職を通して長年マイクロファイナンス分野の実務に携わってきました。現在当社のゲストハウスで提供する研修は、様々な実体験を交えプログラムを構成しています。また、必要に応じ、タイやフィリピンなど周辺国から専門家を招聘しています。マイクロファイナンス分野の企業向けには、遅延債務管理、接客、採用方法、リーダーシップ、組織内の対立の解決など、一般中小企業向けには、金融サービスへのアクセス、融資の受け方、パンデミックへの対応、ビジネスプランの作成、戦略策定、組織づくりなど、ニーズに合わせた様々なメニューを提供しています。これらは、ラオス企業が今まさに直面している課題に対応する、辛い所に手が届くメニューであるため非常に人気で、お客様はわざわざ辺鄙な村を研修の場を選んでくださるのです。

ゲストハウスの独立した各ロッジからは、メコン川の美しい景色が望めます。お客様はラオスの農村の中で生活し、畑で農作業をしたり、ゆったりと流れる川で漁をしたりと、平和な村人たちの姿を眺めながらリフレッシュすることができます。さらに、エコツーリズムと農業・漁業を組み合わせ、地域の人々の雇用を生み出す農村地域開発の実践の場でもあります。お客様はその点も支持してくださっています。

課題は何ですか？

私一人では何もできないので、後継者の育成も重要です。しかし人を育てるのには時間がかかります。村に通じる道には沢があり、乾季でも四輪駆動車でしか行けず、雨季には水没し陸の孤島となります。村に辿り着くまでには、途中で車を降りてから小舟に乗り換え 1 時間かかります。このような不便な場所で働いてくれる優秀な人材を探すことに苦労しています。

今後の事業展開は？

ロッジの数は増やさず、村人の家にホームステイする形で床数を拡張する予定です。また、食事は自家農園・農場で栽培・畜産したものを提供し、プログラムやエコツアーなどのアクティビティに力を入れる予定です。Covid-19 の後は、フィリピン人の専門家とマイクロファイナンス分野の研修や商品開発で協力し合う予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

私は日本の「おもてなし」に感銘を受けていますので、そのような心優しいおもてなしの精神を、私のゲストハウスの運営と研修プログラムでも実践していきたいと思っています。また、日本企業の方々がこの事業に参加していただき、何か一緒にできることを楽しみにしています。



1. 教室でのセミナー



2. 村の漁師に釣りを教わる



3. 現地調査



4. 研修生の集合写真



熟練したカウンセラーによる留学サポート

Microtec Education Centre Ms. Bounnaly CHOUNLAMANY / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics and Management Science in France, Master of International Business in France

Company DATA

Establishment Year ▶ 2000
Tel ▶ +856-21-26-4719 E-mail ▶ admission@microteclao.com
Web ▶ www.microteclao.com
Address ▶ 145 Souphanouvong Avenue, Sithane Neua Village, Sikhottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR



教育

事業内容について教えてください

ラオスでは、信頼できる質の高い教育への需要が高まっています。この需要に応えるため、私たちは私費での他国の高等教育への進学を希望する生徒に対し教育相談サービスを提供する会社を、同様の会社がまだ限られていた時代に設立しました。外国の進学に向けた申請支援業務は、当初はオーストラリアなどごく一部の国に限られていました。現在はイギリス、タイ、マレーシア、シンガポール、中国など、お客様の需要を見込み、現地の提携校や提携事業社を増やしています。

セールスポイントは何ですか？

長年、この分野に特化し実績を積んできました。私たちはお客様を家族のように大切に、教育相談を行います。また、留学中にサポートが必要な場合はいつでも対応できるようにしており、些細なことでも電話で相談に乗るほか、ご家族の心配事にも答えます。こうしたメンタルケアを含む、私たちが提供する専門的なサービスは、生徒やご家族に満足頂いており、それが当社の人気度向上やビジネスの成長に繋がっていると考えます。当社のスタッフは、この分野において熟練したカウンセラーでもあり、これまでの経験に基づき、お客様の悩みに寄り添い、また客観的な視点でアドバイスすることもできます。また、学校の情報だけでなく、授業料や申請支援業務の手数料、家賃などの生活費まで、留学に係る費用も含む包括的な情報を事前に提供することで信頼を生んでいます。こうした信頼から広がる口コミを元にお客様を増やしてきたことが、大きなセールスポイントです。

もう一点は、当社サービスの積極的な広告宣伝の実施です。具体的には、教育関連の展示会への参加、ラオス国内の学校を訪問し、外国の留学に興味を持つ学生に、直接私たちの事業を紹介しています。

課題は何ですか？

留学先で学生にトラブルが発生した場合、当社のスタッフが責任を持って関わり対応します。そのため、スタッフはコミュニケーション能力、ストレスマネジメント、共感能力などが求められ、その分野でのトレーニングが重要です。経営塾プログラムで学んだことを応用し、より適切な解決策を講じることができるよう、スタッフに効果的なコーチングを提供しています。

今後の事業展開は？

ラオスの地方にも潜在的なお客様がおりますので、ルアンパバーン、チャンパサック、サワンナケート、カムアンなどの主要地方をはじめ、全国にマーケットを広げていく予定です。お客様が増えることでより様々な選択肢を提供することが可能になります。現在の提携校の多くは英語圏の学校です。中国など非英語圏の国も興味深い留学プログラムを提供しています。そのため、今後、対象となる提携校を宣伝したり、教育セミナーや学校フェアなどの展示会の開催を呼びかけたりする予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

私たちは、日本の「おもてなし」「マナー」「自制心」「他者への敬意」に感銘を受けています。私たちはまだ日本へ学生を送った実績はありませんが、日本ではレベルの高い教育が受けられますので、今後お客様へ選択肢の一つとして紹介したいと思っています。今後、日本の提携校や提携事業社との出会いがあると嬉しいです。



1. 当社のフロントオフィス 2. オフィスで学生の相談を受ける 3. 学生のための様々な選択肢 4. 学生からのフォトメッセージ



明確なコンセプトを持つ次世代の市場

New Market Nong Neow Mr. Anosith PHENGTHIMMAVONG / Deputy Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ BA in English in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009

Tel ▶ +856-20-5466-2395 E-mail ▶ xang22@hotmail.com

Address ▶ 13 North Road, Nongneow Village, Sikhottabong District,
Vientiane Capital, Lao PDR



不動産

事業内容について教えてください

ビエンチャン郊外の国道北 13 号線という大通り沿いに土地を所有しており、それを使って何か事業ができないかと考えていました。その土地の周辺はベッドタウンで、人口が密集している地域です。その土地の向かいには小さな市場があり、その市場周辺はすでに家が立ち並びそれ以上市場を拡大できないため、向かいの当社の土地を利用して大きな市場を作ろうと考えました。当社のお客様である市場の出店者の多くは周辺地域の人たちです。市場が拡大したことで、地域の雇用が生まれ住民の利便性も向上しました。その立地から、仕事終わりにビエンチャン中心部から帰宅する途中で立ち寄るような、主に 40 代から 50 代の忙しい生活を送っている人々をターゲットにしています。

セールスポイントは何ですか？

一般利用客だけでなく、出店者にも長期的に当社の市場を利用して頂くため、新鮮で清潔、便利で気取らない雰囲気の市場であることを心がけています。施設面では、160 台以上の駐車場があり、車を誘導するスタッフもいます。お客様により多くの商取引の機会を提供するため、一般利用客が来場し易いよう、駐車場は無料です。更には、広々とした通路、高い屋根を備え風通しの良い作りの建物、清潔な無料トイレを提供しています。商品面では、生鮮食品、日用品が充実しており、家庭向け商品と共に、レストランなどの業者向けのバルク品の両方を販売しています。

課題は何ですか？

この地域にはいくつもの市場があり、競争が激しくなっています。差別化を図る必要があり、そのため明確なコンセプトを持つことが重要です。「新鮮で清潔、便利で気取らない雰囲気の市場」というイメージを大切に育んでいきます。

今後の事業展開は？

増加する需要に対応するため、多様な商品を取り揃えた店舗や屋台を充実させていきます。また、駐車場やトイレなどの共有設備の更なる整備を行い、出店者だけでなく、一般利用客にも手頃な価格、かつ質の高いサービスを提供することに力を注ぎます。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスの市場は発展初期の段階であり、マーケティング、清潔さ、管理など、多くの面でさらなる改善が必要です。経営塾プログラムで他国の様々な成功事例を学び、私たちのビジネスに反映させることができました。更なる向上のために、ビジネスマネジメントの面で知識を共有できるデベロッパーや投資家の方々の支援を頂けると嬉しいです。



1. 広々とした駐車場 2. 風通しの良い売り場



顧客との対話を大切にして施工提案する

Phonexay Construction Co., Ltd. Mr. Bounmy KEOVILAY / Deputy Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2005

Tel ▶ +856-20-5645-3333 E-mail ▶ keovilayb1@hotmail.com

Address ▶ Phonexay Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

事業内容について教えてください

当社は、父が創業した建設会社で、主に公共事業や国際援助事業のための建物を建設しています。現在では、公共施設や下水処理場、学校建設など、様々なインフラ施設を手掛けています。私は大学の土木工学科を卒業後この会社で働き始め、現在は2代目として、各工程の生産性を高めるため新技術を取り入れています。

セールスポイントは何ですか？

最高のサービスを提供するために、お客様と話し合うことを大切にしています。例えば、建設資材の大半は輸入品であるため、建設予算は為替レートの影響を大きく受けます。当社の財務担当は、この件についてお客様と話し合い、最適な解決策を一緒に考えます。契約交渉の際に為替レートを考慮することも、その一つです。他には、限られた予算の中で判断して頂くために、各設計や施工方法のメリット・デメリットなどについての正確な情報を提供します。こうした取り組みにより、プロジェクト実施中に予期せぬトラブルが起こることを防いでいます。

課題は何ですか？

当社の拠点は、ルアンパバーンで北部の比較的大きな県ですが、創業してから数年は県内の競合他社は少なく、県外の競合他社も参入しづらい立地でした。かつてはこの状況を利用し、ほぼこの拠点だけで利益を上げ、その収益でサービスエリアを拡大することが出来ました。しかし現在は他県からアクセスし易くなり、これまでの地理的メリットが失われつつあります。そのためコスト削減として工期を短縮させることを課題としています。新しい方法で施工を行い、工期を短縮する方法を模索しています。

今後の事業展開は？

ラオスでは様々な建設プロジェクトの増加が予想されますが、中でも公共医療分野での病院建設は力を入れていきたいプロジェクトです。また、予算の制約があるお客様に対してもサービスできるようにするため、より効率的に業務を遂行できるよう、新しい技術を活用すると共に人材を育成していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社の価値観に共感して頂ける投資家の皆様は、ぜひこの機会に当社とのビジネスをご検討頂きたいと思います。技術的な知識も資本的なサポートもどちらも歓迎します。特に建設分野の専門性が高い日系企業からの協力を期待しています。



1. 建設現場の当社事務所 2. 監督者と現場担当者が常に進捗状況を確認し合う



美味しいベーカリー製品でラオスの人々を幸せにしたい

Premium Food Products
Mr. Phansin PATHAMAVONG / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor and Master of Art History in France

Company DATA

Establishment Year ▶ 1990

Tel ▶ +856-20-5595-7780 E-mail ▶ p.phansin@gmail.com

Address ▶ 109/08 Kaolieo Village, Sikottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は家族経営のベーカリーで、菓子パン、焼き菓子、揚げ菓子を専門に製造しています。ラオスで最も大きなベーカリー会社の一つで、当社の商品は「ABC ベーカリー」ブランドとしてコンビニエンスストアや雑貨店で販売され、よく知られています。ターゲットとする顧客層は中間層であり、この層にとってリーズナブルな価格を設定しています。当社は創業以来、常に、おいしい商品を作り、お客様に喜んで頂くことを考えています。

当社がこのビジネスを始めた当時、フランスパンはありましたが、菓子パンや焼き菓子といったベーカリー製品はほとんど販売されていませんでした。そこで、チャンスを感じ小さな店を開き、徐々に大きな工場に拡大し、様々なベーカリー製品を揃えるようになりました。それ以来、ラオスでは伝統的な食事以外の選択肢が増え、ライフスタイルの変化から食事を手早く済ませたい人が増え、ベーカリー製品の需要が急増しているのです。

セールスポイントは何ですか？

当社の商品の多くはフランス式ベーカリー製品で、常に高い品質にあります。他店が簡単には提供できない品質と味わいをお楽しみ頂けます。

また、注文数が増えていることから、品質と価格のバランスがとれ、お客様に満足して頂ける商品を提供できていると実感しています。高品質ですが、生産量が多いことから原料を大量に購入できるため原価が抑えられ、低価格で販売することができます。また、材料を直接輸入していることも、生産コストを下げられる要因です。私たちは、ラオスの人々の幸せを第一に考え、利益を急ぎません。食パンやバンズから、小包装した菓子パン、ドーナツ、クッキー、塩味のスナック、ケーキなど、主要な焼き菓子を全てカバーしています。そのため、商品数が多いため、日々の売上やその他の統計データをもとに生産量を調節しています。

課題は何ですか？

高品質な製品を作る国外の企業が、私たちのライバルです。消費者は私たちの品質を信頼してくれていますが、私たちは常に自己研鑽に努め、製品の競争力を維持し続けなければなりません。私たちはブランドロイヤリティを維持するために、品質管理マネジメントを重視してきました。この冊子が発行される時には、私はフランスでパン製造について学んでいるでしょう。その後ラオスに戻り、更に当社の製品の質を高め、ビジネスを拡大していく予定です。

今後の事業展開は？

消費者と直接コミュニケーションを取るために、試験的に直営店を立ち上げ、プレミアムな商品を販売する予定です。この計画が成功すれば、店舗数を増やしていく予定です。また、ラオスの人々の健康志向が高まる中、需要やトレンドに合わせて、健康面をより重視した商品を提供していきます。更に、全体的な需要の増加に対応するため、工場を増設し、受注から納品までのリードタイムの短縮と全国的な販売につなげる予定です。

会社を成長させるために、現在のトップダウン型経営から組織的な運営に切り替えていきます。また、スタッフに目標を理解してもらうために、会社のビジョン、ミッション、戦略を伝え、人事管理方法も整えていきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

近年 E コマースの普及と合わせ宅配サービスのネットワークが全国的に整ってきました。また経済が成長し人々が豊かになりベーカリー製品にお金を使う余裕が生まれました。当社のメインターゲットの中間層の消費者は今後ますます増えていくでしょう。これらの状況からベーカリー業界の未来は希望に満ちています。当社はシェアを維持する能力があり、ラオス市場で存在感を発揮できると思います。当社はどのようなビジネスパートナーシップにも前向きであり、投資家やパートナーはどなたでも歓迎します。



1. 家族的な職場環境



2. 新鮮なパンを提供する



3. 一品一品に魂を込め製造する



4. バリエーションに富んだ商品群



新しいライフスタイルを創造する 若くエネルギッシュな経営者

Saikhong Trading Import-Export Sole Co., Ltd.

Ms. Manilin Sitthixay / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Hotel Management in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2000

Tel ▶ +856-21-26-5266 E-mail ▶ manilintobee@gmail.com

Web ▶ www.saikhong.com

Address ▶ Anou Village, Chanthaboury District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

卸売・小売

不動産

事業内容について教えてください

当社は多角経営で、現在は、不動産開発、生鮮市場、パンの製造販売、外国送金・為替、輸出入・流通の、大きく5つの事業を行なっています。特に力を入れているのは、不動産事業と、「Piggy B」ブランドのサンドイッチの製造及びサンドイッチ販売におけるフランチャイズ事業です。

首都ビエンチャンは地方からの人の流入で拡大し、当社が不動産を所有するエリアの住宅需要は常に伸びています。そこで近年、中間層に向けた手頃な価格の建売住宅を販売するプロジェクトを実施しました。また、この人口増加に伴い、grab-and-goの食事スタイルを好む多忙なサラリーマンが増えています。Piggy B サンドイッチは、そのような方々に美味しくて質の高いファストフードとして選択肢となります。

セールスポイントは何ですか？

当社は、価格が300万パーツを超える高価な住宅開発の経験もありますが、パンデミック状況下においては、150万パーツ以下の価格帯の小型住宅を開発しました。この戦略が功を奏し、現在では200戸の内170戸に買い手がつき既に入居しています。更にパンデミック後を見据え、「Villa Mahasap Village」というプロジェクトを企画しています。このプロジェクトのポイントは、コンクリートで舗装されていない、リゾートのような雰囲気のある緑が豊かな街のデザインです。居住者は鳥のさえずりを楽しみ、新鮮な空気を吸うことができます。また、ラオス国鉄の駅に近く、その駅は中国ラオス鉄道の駅でもあるため、中国人の購入も増えています。Villa Mahasap Village は入り口が一つのゲーテッドコミュニティなので、セキュリティも万全です。

課題は何ですか？

当社の最大の課題は、新しい人材の採用と教育です。ラオスは最近まで競争社会ではなかったため、人々は一般的に、競争の中で自分のスキルを磨くことに馴染んでいません。指示を待たず自発的に働くようアドバイスするのですが、社員が今までのやり方を変えることは、なかなか難しいのです。しかし、ラオスの状況が変わってきており、これまでの仕事の取り組み方では通用しなくなっています。ライバル企業と競争していこうとするならば、社員が勉強し、その知識を活かして仕事のやり方を改善し、常に自分の仕事の質を向上させるよう促さなければいけません。

今後の事業展開は？

パンデミックが収束した後は、ラオス経済の見通しが劇的に良くなると考えています。それを見込んで、この2022年4月から Villa Mahasap Village のプロジェクトをスタートさせる予定です。お客様はラオス人と外国人の両方になると考えています。特に中国人は購買意欲と購買力を持っています。

次に、Piggy B のタイ東北部やカンボジアでのフランチャイズ展開を考えています。高い目標数値を達成するためには、ゆっくり歩いている時間はなく、目標に向かって走らなければなりません。目標達成のためには、現地企業との連携が必要です。この展開のために、タイから専門家を雇い準備を進めているところです。まずは、タイのノンカーイ、ウドンタニ、コンケンに出店したいと考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

経営塾プログラムの一環での日本研修で学んだことは、「生き残るためには、Research & Development をし続ける」ということです。私はグループ会社のトップではありませんが、若いので経験が足りません。日本企業と協力し、日本のやり方をもっと学びたいと考えています。日本から全てを学ぶ覚悟です。



1. グラブアンドゴースタイルのロードサイドの屋台 2. 心を込めて調理する 3. 心を込めて商品を手渡す 4. 店舗運営のトレーニング



地方と首都でそれぞれ異なる建設事業展開を狙う

Sengfaly Road, Bridge and Irrigation Construction Co., Ltd. Mr. Oudomsak SIPHAVANH / Deputy Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor and Master of Civil Engineering in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2002

Tel ▶ +856-20-2239-6888, +856-20-9769-9935, +856-88-21-0111

E-mail ▶ SPV.oudomsak@gmail.com

Address ▶ Sengsaly Village, Phonsaly District, Phongsaly Province, Lao PDR



建設

コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

当社は2002年に建設事業を開始しました。当時ボンサリー県はインフラ整備のために建設会社に高い需要があったことから義理の父が創業しました。主に道路や灌漑、鉄筋構造物などの社会インフラに特化したプロジェクトを請け負ってきました。また、ラオス政府、国際機関や外国援助プロジェクトのインフラ、一般住宅建設などを手掛けてきました。現在、ボンサリーの本社の他、全国に3つの支店を設立し事業展開しています。

セールスポイントは何ですか？

当社のセールスポイントは、一言で言えば"こだわり"です。一般住宅建設における品質やサービスに対する様々なこだわりを持っています。お客様のニーズにお答えすることはもちろん、日本では当たり前のことかもしれませんが、ラオスでは必ずしも守られていないことを確実に実施するよう努め、施工の細部にまで気を配っています。例えば、コンクリートに強度が出るまで養生することや、シロアリの侵入を防ぐための処理をすることなどです。また、ラオスでは施工期間中の設計変更が頻繁に起こりますが、変更を見越して施工を期限内に完了させると共に、お客様の要望を聞いた上で追加サービスを提供することを心掛けています。

課題は何ですか？

お客様は価格を抑えつつ品質を求め、私たちは常に技術や機械を改善し、お客様の要求に見合うサービスを提供できるよう努力しています。主な競合他社は中国、ベトナム、タイの企業で

すが、これらの外国企業に対抗するために、技術や経験の向上に常に挑戦しています。また、為替レートの変動による原材料の高騰も課題です。

今後の事業展開は？

現在、ボンサリー、ボケオ、ウドムサイの3県と首都ビエンチャンに事務所があります。今後は、首都中心部では商業施設の建設にデザインの段階から取り組んでいく予定です。またラオスの地方ではインフラ整備が進み、民間や公共施設の建設が進んでおり、これまでの建設事業を更に拡大させる絶好のチャンスです。他に、建設資材の開発・販売と共に、建設機械の所有からリースへの移行は当社の目標プランの一つです。これにより、これまで建設機械のメンテナンスに費やしていた時間とコストを削減し、当社のコアサービスである、高い品質と納期を守る施工管理業務に力を注ぐことが出来ます。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社は他国のパートナーとの協力関係に興味があります。妻の兄弟たちは全員中国の大学を卒業し、私と兄は日本の大学を卒業しました。特に、プロジェクトの企画、調査、測量の分野で海外の専門家と協力したいです。また、より美しく、より高い品質の施工管理技術についても、日本から学びたいと考えています。



1. Mr. Bounseng SYLAPHET, Project Manager (Batch4) 2. 灌漑用の小型コンクリートダム



ラオスの電力網の拡大を支える

Thippachanh Construction and Electric Supply Co., Ltd. Mr. Vanxay Netybandith/ Deputy Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2010

Tel ▶ +856-21-650-579 E-mail ▶ tpc1929@hotmail.com

Web ▶ www.tpc.com.la

Address ▶ Road 13N, Ilay Neua Village, Naxaiythong District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は、低圧・高圧に対応する電気機器を送電網や発電所に供給・設置しており、ラオス電力公社が主要なお客様です。大学卒業し、民間企業で経験を積んだ後、この分野は競合他社が限られていることからチャンスと考え、2010年に兄と一緒にこの事業を始めました。

セールスポイントは何ですか？

当社の業務には危険が伴う作業も含まれます。事業実施には、電気への専門知識だけでなく、高圧電気工事や高所作業に関する技術や経験が必要です。それらを有したスタッフを採用しています。更に、当社の製品やサービスが国際基準を満たし、お客様のご要望にも応えられるよう、様々な研修をスタッフに提供し、彼らの能力を維持・向上させることを心がけています。

課題は何ですか？

近年、機器メーカーと太いパイプを持つ外国の競合他社が、低価格で市場に参入しています。例えば、中国の機器サプライヤーは仕入れ値が安く、機器納品の比率が高いプロジェクトではラオスの企業は対抗できません。そのため、人件費で勝負できる工事の割合が高いプロジェクトを選ぶか、工事業者として仕事を下請けする必要が発生しています。

今後の事業展開は？

ラオスの発展に伴い、ビル、道路、鉄道、橋、トンネル、電線網など、電気工事が必要なプロジェクトが増えることが予想されます。また、これから工場が増えるので、電気設備の需要が更に増えていくでしょう。太陽光発電や風力発電、電気自動車の充電スタンドなど、新たなイノベーションにはこれまでとは異なる施工技術が必要です。それに備え、人材の確保・維持・管理は必要不可欠です。将来的には、ラオスの電気設備工事・修理会社のトップ3になる目標を立てています。

将来のビジネスパートナーに向けて

電気設備工事や保全業務には、ラオスで通常使われない、日系をはじめとする外資系企業が使用する高度な工事機械と、その使用方法に関する知識が必要です。そのため、こうした機器やノウハウをご支援頂けると嬉しいです。また、資本支援や知識の共有といった形で協力し合い、お互いの長期的な成長を目指せるといいとも考えています。更に、太陽光発電所や風力発電所など、再生可能エネルギー関連の電気機器の供給・設置経験がある企業とも協力したいと考えています。



1. オフィス 2. 発電所建設





市場志向で貿易事業を拡大する

TPS Import-Export Sole Co., Ltd.
Ms. Phonphet PHETASA / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Architecture in China

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009

Tel ▶ +856-21-45-4451, +856-20-9855-2553 E-mail ▶ phonephettps@gmail.com

Address ▶ Donkoi Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



公共

卸売・小売

事業内容について教えてください

外資系企業で通関手続きに関連する仕事を経験した後、当社を設立しました。当社の事業は多岐に渡ります。中国の建設会社がダム建設などのメガコンストラクションを行う際の輸出入通関手続きを専門に行うほか、木工芸品、コーヒー、トウモロコシなどのラオスの製品を中国に輸出しています。また、タイなどからガスを輸入し、チャンパサック県やサバナケット県の家庭に小売する事業、2020年には両替業務を始め、両替所を運営しています。

セールスポイントは何ですか？

私たちは仕事に責任感を持ち、迅速な対応でお客様に安心を提供し、お客様に満足して頂くことを第一に考えています。英語、中国語、ベトナム語、タイ語に対応していますので、様々なお客様と取引が可能です。また、外国企業とラオスのサプライヤー間の取引において、両者がまだ取引経験がなく信頼関係がない段階では、当社がその間に入り信用状（L/C）の発行を行っています。他の現地企業では、このようなサービスはほとんど行われていません。お客様が知り合いの方に当社を推薦して下さることで新しいお客様が増えており、当社のサービスが好評を得ていると感じています。

課題は何ですか？

経営塾プログラムに参加し、自分自身を振り返る必要があると感じました。その結果、ビジネスプランだけでなく、人材育成にも

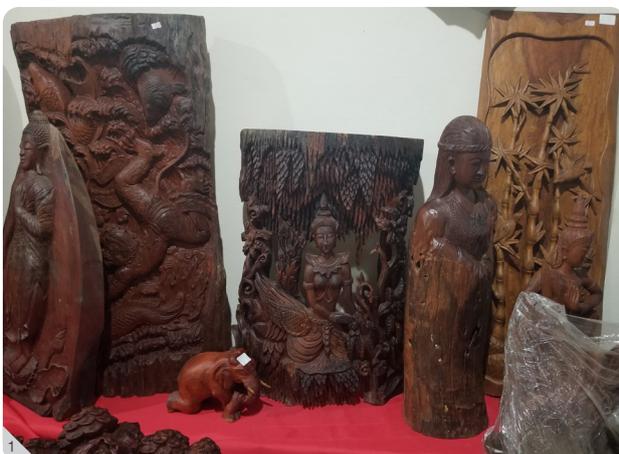
課題があり改善が必要だとわかりました。常に従業員のモチベーションを保つ工夫をしていかなければいけません。

今後の事業展開は？

当社の長期的な発展のためには、市場により迅速に対応すると同時に、よりグローバルな視点に立つ必要があると考えます。将来的には、ラオスのみならず世界の市場に目を向け、そのニーズに応えるサプライヤーを探す商社に成長したいと考えています。まずは、中国やベトナムなど、これまで取引経験が豊富な近隣の国々にマーケットを広げていきます。また、中国やベトナムの投資家とのコネクションを活かし、ビジネスパートナーとしての関係を構築していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスは資源や原料が豊富にあり、持続的な供給が可能です。製品開発に必要な技術力が不足しているのが現状です。会社が健全な基盤と強い信用を築くことができれば、自然と資金は調達出来るようになるものだと思います。日系企業は経験やノウハウが豊富で、長期的な事業展開のために重要な組織体制があると思っています。日系企業と協力出来れば、日本的なスタッフのトレーニングや人材育成法が学べるのではないかと期待しています。



1. 中国へ輸出する木彫品



2. ガス充填所



質の高い「生コン」でラオスの発展を支えたい

V&K Concrete Sole Co., Ltd.

Ms. Vilayvanh PHETLAMPANH / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2008

Tel ▶ +856-21-67-1020, +856-20-2222-2329 E-mail ▶ infor@vkservices.com.la

Web ▶ www.vkservices.com.la

Address ▶ Phonesomboun Village, Sikottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

事業内容について教えてください

創業時は主に道路や橋の建設などの土木工事を行っていました。当時、当社が使用していた建設資材のほとんどは、品質と価格の面で満足のいくものではありませんでした。そこで、高品質の生コンクリートを自社で生産するようになりました。現在、ナムグム1ダム拡張工事などの様々な建設プロジェクトに、当社の生コンが使用されています。また、生コン生産で利益が出たため、床スラブパネルなどのコンクリート二次製品に特化した別会社を設立することが出来ました。

セールスポイントは何ですか？

誠実さ、透明性、高品質という経営理念に沿って製品やサービスを提供することで、お客様の信頼を獲得し、それを維持することが出来ていることです。これまで、日本やドイツなど外国ドナーによるラオスでの建設プロジェクトに参加し、国際的な品質基準を満たす生コンを供給した経験から、当社の製品は各製造プロセスにおいて最高レベルの安全性と品質が保証されています。着実に増えるお客様の数も、当社の製品への信頼の証しだと考えています。

課題は何ですか？

新規参入企業の増加や小規模な競合企業の撤退が示すように、生コン市場の競争は激化しています。その中で、常に優れたサービスと高品質の製品を提供することが、顧客基盤を維持する上で重要だと考えます。また、このような苛烈な市場環境の中で競争力を維持するために、私たちは常に向上心を持ち続けなければなりません。

今後の事業展開は？

一般住宅向けの生コンの多くはまだ、ASEANの基準や日本やヨーロッパの国際基準をクリアしていません。それは、これまでラオスの一般住宅は低層の建物が多く、生コンの質が悪くても問題が発覚しづらかったことと、施主にもそこまでの品質への意識がなかったことがあります。しかし現在、マンションなどの高層の建築物が建てられるようになり、施主の意識も変わってきています。今後、質の高い生コンを提供出来る会社のみ生き残り、他は淘汰されていくでしょう。現在、高品質の生コンを供給出来る会社はある程度決まっていますが、市場の需要自体は増えていくと思われます。その需要に合わせ、国際規格に対応した工場を今年うちに増やしていく予定です。また、ラオスの経済発展と並行した建設プロジェクトの増加もビジネスチャンスと捉えています。私たちは事業拡大に向けて、これらのチャンスを最大限活かせるよう、万全の体制を整えていきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

経営塾プログラムで日本のビジネスの手法を学び、現地企業は最高の製品を提供する意図はあっても、十分な戦略的計画、技術、技術支援、先端設備、資材、資本支援が不足していることが分かりました。そのため、関心をお持ちの投資家の皆様には、これらのギャップを埋め、当社と共に生コン分野で素晴らしい仕事を残すことに、ぜひご協力頂きたいと思えます。



1. Mr. Thanongsak VONGPHAKDY, Deputy Director (Batch 4) 2. 当社のフロントオフィス 3. コンクリート二次製品とコンクリートポストスラブ



インフラ整備を通じてラオスの街を便利にしたい

V&K Road and Bridge Construction Co., Ltd. Mr. Keota KHANTIVONG / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2008

Tel ▶ +856-21-67-1020, +856-20-9517-8789 E-mail ▶ keotavk@vkservices.com.la

Web ▶ www.vkservices.com.la

Address ▶ Phonesomboun Village, Sikottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

事業内容について教えてください

大学で土木工学を専攻し、卒業後その分野の会社で現場監督として働きました。その後、ラオスで道路や橋の建設を監督する日系企業で働き、品質管理担当の現場監督業務を経験した後、当時土木工事の需要が多かったことに背中を押され、2005年に独立し土木工事を主とする建設会社を設立しました。下請け業者として、大林組やハザマなどの日系企業の建設プロジェクトに参加し経験を積んでいます。

セールスポイントは何ですか？

誠実さ、透明性、高品質という経営理念に沿った仕事をすることを大切にしています。当社は建設プロジェクトの全工程における品質管理業務に高い専門性を有しており、様々な部材の選択、調達方法、工事方法から、その時々でお客様にとって最も有益な方法を選び提案します。また、当社のサービスを売り込む際、いくつかの工事方法の選択肢を示し、それぞれのメリットとデメリットを明確に説明するなど、バランスの取れた情報を提供するよう心がけています。更に、お客様が決断し易いよう、予算やニーズに合わせて最適な商品・サービスを提案します。その結果、プロジェクトの実施段階で遅延やトラブルはあまり発生していません。また、当社製の高品質な生コンクリートやコンクリート二次製品を用いた、あらゆる建設ニーズに対応するワンストップサービスを提供しているため、お客様はコストを削減しながら優れた成果を得ることができます。

課題は何ですか？

この市場では、新規参入者が増えています。中には、品質にあまりこだわらず低価格で仕事を請け負っている事業者もいます。しかし、当社は、お客様に長期的な価値をもたらす、「品質」の重要性をもっと広めていきたいと考えています。また、お客様の満足度を更に高めるため、製品やサービスの改善も頻繁に行っています。

今後の事業展開は？

他国の同業者と協力し、企画、設計、資材調達、建設までワンストップで請け負える会社になることを目指しています。これまでベトナム系企業と協働した経験とコネクションがあり、最初はベトナムの企業になるかもしれませんが、近い将来、日本や他の国の企業とも協力出来ればと考えています。経営塾プログラムの研修で学んだ人材マネジメントとビジネスマネジメントを実践することで、当社のビジネスを益々拡大できると信じています。

将来のビジネスパートナーに向けて

激しい競争環境において、ビジネスパートナーは当社にとって非常に重要です。予想される需要に対応できるよう、技術支援、技術、設備、資材、資本支援などの形で、当社とコラボレーションを希望するビジネスパートナーや投資家を募集しています。また、その他のビジネス・コラボレーションについても、相互に有益となるものであれば歓迎いたします。



1. 道路建設工事 2. 測量





アフターサービスも提供する製薬会社

Viengthong Pharma Co., Ltd.
Mr. Souphasok KHANTIVONG/ Assistant Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of International trade in China

Company DATA

Establishment Year ▶ 1995

Tel ▶ +856-21-21-4547 E-mail ▶ khantivong.sok@gmail.com

Web ▶ viengthong-pharma.com

Address ▶ 185/11 Nongduang Village, Sikhottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

コンサルティング
・専門サービス

医療・福祉

事業内容について教えてください

当社は、様々な医薬品の製造と医薬品、医療機器、健康食品を輸入販売する大手製薬会社の一つです。小さなドラッグストアから始まり、国営の輸入会社の株を一部取得し、医薬品の輸入販売事業に参入しました。その後、全ての株を取得し、現社名のもと民間企業となりました。経済発展が著しいラオスでは、医療分野の発展により医薬品や医療機器の需要が高まっており、非常に魅力的なビジネスだと思えます。

セールスポイントは何ですか？

全国の病院や診療所へ医療機器の導入支援や使用方法のトレーニング提供の実績があります。こうしたアフターサービスを提供するのは当社が初めてで、優秀なチームを有しています。

輸入事業については、桑茶、ハーブティー、マッサージバームなどのプライベートブランドの販売や、赤ちゃん用の粉ミルク、高齢者用の強化サプリメントなどを輸入しています。また、ヨーロッパや日本からレントゲンから生体情報モニターなどの医療機器を輸入し、全国の診療所や首都圏の大病院に卸しています。

ビジネスの成功はお客様の信頼を得られるかどうかにかかっています。当社は長期にわたってお客様との信頼関係を築いてきた実績があり、引き続き、誠実さと質の高いサービスをもって、製品をお客様にお届けしていきます。

課題は何ですか？

当社は急速に成長していますが、家族経営であり、年配の役員と若い役員の方々の考え方の違い、また経営側とスタッフの間で問題が生じることがあります。全スタッフが会社のビジョンを理解し、同じ方向に進むようにすることに注力しなければなりません。課題はありますが、私は若手の役員として、経営塾プログラムで学んだことを活かして対応していきたいと思えます。

最も懸念しているのは市場競争です。この競争に打ち勝つためには、品質向上と技術革新により、お客様のロイヤリティを維持するための努力を重ねる必要があります。そうすることで、私たちが生き残り、成功するための強固な基盤を築くことができると思っています。

今後の事業展開は？

一つ目は漢方薬品の販売促進です。当社の売り上げは主に医薬品と栄養剤の販売によるものです。そこでラオスには注目すべき薬用植物が沢山あることに目をつけ、フィンランド政府の資金援助を受け、タイの製薬企業と共同で漢方薬品を開発しました。今後プライベートブランドを立ち上げ、売り上げを伸ばしていきたいと思っています。

二つ目は医療機器の販売促進です。各病院の特性に合った機能と性能の医療機器を選ぶノウハウがあるかどうか成功のポイントになります。現在のお客様は公立病院や大規模の病院が中心ですが、今後は中小規模の診療所にも対応するため、販売だけでなく、リースも選択肢として提供したいと思えます。

経営塾プログラムの研修に参加して培ったネットワークも、これらの計画の実行に役立ってくれると思えます。

将来のビジネスパートナーに向けて

ヘルスケア分野は、国が優先する戦略のひとつです。その発展のためには、多額の資金と技術支援が必要であり、ラオスのヘルスケア市場への参入を希望する投資家にとって、その道は開けています。

私たちは、この発展の一助になれることを嬉しく思っていますし、どのようなビジネスパートナーシップにも前向きですので、投資家の皆さんには是非当社との協働を考えて頂けると嬉しいです。



1. Mr. Vilasack KEOPHONEVILAY, Senior Account Receivable Supervisor (Batch4) 2. 事務所と倉庫
3. 地方病院でのモニタリング装置の設置と設定方法についてのトレーニング 4. 製品ラインナップ



ラオスで唯一のモンテッソーリ小学校

Alpha International Montessori School (AIMS) Ms. Nalinthone Phonyaphanh / Founder and Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Electrical Engineering, Master of Business Administration and Accounting, Diploma of Montessori Teacher in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2008

Tel ▶ +856-20-5569-7892 E-mail ▶ alpha.ims@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/alpha.ims/services

Address ▶ House 641, Dongsawath Village, Hatxayfong District, Vientiane Capital, Lao PDR



教育

事業内容について教えてください

ラオスでモンテッソーリ教育を受けられる学校を開くことは、私の夢でした。当校の名前は、長女のアルファが幼い頃に外国でモンテッソーリ教育を受け、彼女がその教育にとっても良い影響を受けたことに由来しています。彼女の体験が、私がこの教育に興味を持つきっかけとなりました。モンテッソーリ教育は、「子どもには、自分を育てる力が備わっている」という「自己教育力」の存在を前提とし、この内在する力を発揮できる環境を整えることを重視しています。この10年間、私はモンテッソーリ教育法を更に研究し、この教育法に対する興味が益々膨らんでいます。

当校は、幼児（1歳半）から小学校高学年（6年生）までのクラスを提供するモンテッソーリ・スクールです。児童を学習の中心に置くというモンテッソーリの哲学に従い運営しています。児童たち一人ひとりに学習スケジュールと進捗状況の記録があります。教師は、生徒たちを導き、励まし、やる気を起こさせるための存在です。児童たちの自信、自立心、学ぶ楽しみを育てています。

セールスポイントは何ですか？

当校は、小学校レベルまでのモンテッソーリ教育を提供している、ラオスで唯一の学校です。また、ガーデニングや家事など、児童たちのライフスキルを身につけるための活動も行っています。更に、マイクロビジネスの立ち上げと運営も行っており、児童たちは学校の庭で有機栽培した野菜を売ったり、飲み物やお菓子、工芸品を作って売ったりしています。この取り組みは、児童たちの起業家精神を育むと共に、整理整頓、コミュニケーション、予算管理などのソフトスキルも育てます。

課題は何ですか？

1点目は、中国からの鉄道の開通の影響を受け中国語の需要の高まりが予測され、その対応でしょう。2点目は、私立学校が急速に増え、競争が激しくなっていることです。現在、首都ビエンチャンの中心にあるシサッタナック地区には41校の私立学校があります。増えたとはいえ、私立学校は第三者機関による審査がまだ成されていないため、そのレベルはまちまちで、すべてが質の高い教育を提供しているとは限りません。

今後の事業展開は？

モンテッソーリのカリキュラムとラオスの新しい国家カリキュラムを融合させた新しいカリキュラムを導入し、中間所得層の児童の入学を促す予定です。また、子供をバイリンガルにしたいという保護者も増えており、前述のように中国語の需要も増えていきます。現在、教育に使用している言語は英語であり、第二言語としてラオス語を提供しています。現在、第三言語として中国語、日本語を選択肢に入れる方向で進めています。

将来のビジネスパートナーに向けて

私はラオスの教育を発展させたい。それが私の情熱です。私は22年間、子どもの教育に深い関心を持ってきました。私の知識、技術、経験を生かし、他国でのモンテッソーリ・スクール事業の展開にも率先して取り組んでいきたいと考えています。ASEANの国々、日本、モンテッソーリの小学校が存在しない国などに興味があります。当校は、他国への事業展開のためのビジネスパートナーを求めています。また、交流と支援プログラム開発のために姉妹校を持ちたいと考えています。



1. Ms. Souphansa Souvannakhot, Manager (Batch 4)



2. 調理実習



3. 進路を模索する



POP広告を通じてラオスの消費を盛り上げる

Aristar Marketing Sole Co., Ltd.

Mr. Saysavanh BOUTTHAVONG / Director/Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Accounting in Australia, Business Administration in Lao PDR, Master of International Trade in France

Company DATA

Establishment Year ▶ 2016

Tel ▶ +856-20-5554-4454 E-mail ▶ saysavanh@aristar.la

Web ▶ www.aristar.la

Address ▶ 43 Phonephano Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

私はこれまで様々な会社でマーケティングを担当してきましたが、ビジネスの規模の大小に関わらず、どのようなビジネスにも広告が必要だと思っています。看板やパンフレット、ウェブ広告、販促仕物の作成など、広告の種類は様々ありますが、それぞれのビジネスの目的に応じた広告を選択しなければいけません。私はこれまでの自分の経験を生かし、マーケティングと広告の会社を設立することにしました。当社が目指すのは、創造性と情熱で、お客様のブランドを価値ある、尊敬される、そして何よりも利益を生み出すブランドを作り上げるお手伝いをする事です。

セールスポイントは何ですか？

販促のため店頭で商品の周りに置かれるPOPデザインの作成には、消費者の嗜好を読む感覚が要求されます。当社は常にお客様の声に耳を傾け、悩みを理解し、リーズナブルな価格でお客様に販売し、納期通りに仕事を提供します。また、当社は小さな仕事も大きな仕事も差別せず、お客様が望むものは何であれ、いつでも対応します。当社はピアラオやメガ・ショッピング・センターなどの企業との、大きなプロジェクトの経験もあります。

課題は何ですか？

このビジネスは、多くの初期投資を必要としないので、参入障壁が低く、競争が激しい業界です。また、広告や販促は短期間しか使わないものが多く、お客様はより製作費が安い方法を選択する傾向があり、利益が取りづらいことも課題です。品質の低いイン

クを使うと、ラオスの紫外線で看板が数週間で色あせてしまうので、当社では日本製のインキを使用しています。通常より制作費が高いため、いかにお客様に品質やデザインで選んで頂けるかが勝負です。

製作に関しては、お客様の要求する納期に間に合うように、スタッフの製作を管理しなければいけません。特に、この作業には時間がかかることが多く、スタッフの確保も常に課題となっています。パートタイマーを入れる場合は、定期的に製作物の品質チェックをする必要があり、自社のスタッフで行う場合よりも作業期間が延びてしまいます。

今後の事業展開は？

広告業界は、次々と新しい印刷機や仕器作成用の切削機などの製作機械が常に出てくるので、製作の効率が上がっていきませんが、勝ち残っていくためには、常に新しい機械に投資しなければなりません。そこで、もっと伸び代のあるインテリアデザインなどのデザインビジネスにも視野を広げています。今後は、この分野でもっと拡大していく予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社の技術革新に協力してくれる外国の企業や、当社と組んで高品質の製品をより安く大量生産することに興味がある外国企業と協力したいと考えています。



1. クリエイティブチーム 2. ラオス新年祭期間中のブランド広告





融資を通して地方の生産者を支える

BDP Micro Finance Provide loan to Lao people Mr. Oupekha BOUTHALAD / Deputy Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Applied Mathematics in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2015

Tel ▶ +856-21-31-6505, +856-20-2222-8869

E-mail ▶ chansada.kyophilavong@gmail.com Web ▶ www.bmimfi.com

Address ▶ Donpamai Village, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR



金融・保険

事業内容について教えてください

当社の事業はマイクロファイナンスで、中小小売業に小口の事業資金を融資しています。中小小売業の約8割はきちんとした経営をしておらず、銀行からお金を借りることができません。このような企業への支援が必要と考え、資金を提供するこの会社を始めました。

セールスポイントは何ですか？

当社のセールスポイントは、スピードです。お客様が融資の申込書を書いてから入金されるまで、わずか3日しかかかりません。このスピードの実現には、身分証明書類と担保が必要です。担保は当社のスタッフが現地に行き確認します。また、お客様一人一人に担当スタッフをつけ、更に内部監査員と呼ばれる顧客審査係を配置し、ダブルチェックでお客様を審査します。また、貸し倒れや滞納を防ぐために、お客様と小まめに連絡を取り、必要があれば、債務整理や期間延長、融資額の増額など、問題解決に向けた支援策も用意しています。

これらの取り組みから、当社の不良債権比率は5%を下回っています。こうした当社への信頼のもと、中小企業振興公社から資金を提供して頂き、当社を通じて、政府が認定する生産者グループへ低金利で事業融資を行っています。

課題は何ですか？

当社の限界の一つは、融資金額が5,000万キップ以下に限定され

ていることです。金額に制約があることで、当社に取ってもお客様に取っても機会損失の恐れがあります。銀行にはそのような制限がありませんので、銀行が大きなライバルとなります。お客様が融資を急がれている場合は、審査スピードや書類作成の柔軟性で当社が優位に立つことができますが、お客様が長期の融資を望まれている場合は、銀行を利用されることを好まれます。もうひとつの課題は、書類審査を必要とせず、すぐに融資を行うインフォーマルな市場取引業者の横行です。

今後の事業展開は？

Covid-19の流行が一段落したら、ビエンチャン県カシ郡やポリカムサイ県に進出する予定です。マーケティングは、都市部ではオンライン広告が中心となりますが、農村部では、小売業や農業、手工芸品を支援するという意図から、市場や雑貨店などの場所にスタッフを派遣し、お客様に直接会って営業活動を行っていきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

可能でしたら、金融分野のより高度な運営システムや、金融商品の開発などの経験を持ち、新規市場開拓や顧客開拓のための資金提供をしてくださる外国企業と協力したいです。そうすることで、地域の人々が小さなビジネスを成功させるためのサポートができると考えています。



1. 生鮮市場でのマーケティングイベント



2. 反省会



ミニマムラグジュアリーなインテリアがもたらす ユニークな宿泊体験

CASA BOTANICA

Ms. Koumaly SAIGUO / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Interior Design in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019

Tel ▶ +856-20-9428-9966 E-mail ▶ koumaly.saiguo@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/casabotanicavte/

Address ▶ 25 Rue Francois Ngin, Mixay Village, Chanthabouly District,
Vientiane Capital, Lao PDR



宿泊・飲食

コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

私たちのコアビジネスはインテリアデザイン業で、ミニマリズム、ユニークさ、ラグジュアリーをコンセプトにしたホテルのデザインなどを手がけています。ここで紹介する CASA BOTANICA は、自分のインテリアデザインやビジネスアイデアが受け入れられるか確かめるための取り組みでした。具体的には、家族が所有する不動産をサービスアパートメントとしてリノベーションし、実際に運営まで行うものでした。ピエンチャンの駐在員向けに現代的でスタイリッシュなインテリアにし、サービスアパートメントの設備を持ちながらホテルの様に気軽に短期間利用できるサービスはこれまでにないものでした。

また、近年一人旅の旅行者が増え、普通のホテルには泊まりたくないという方も出てきており、そうした方々も私たちのサービスアパートメントに泊まってくださいます。

セールスポイントは何ですか？

私たちがインテリアデザインをする上で気にかけていることは、お客様のプライバシーを守ること、利便性を提供することです。また、広々とした室内空間とコンパクトなキッチンを含む完全装備の設備が収まるよう間取りを考えています。お客様は私たちのサービスアパートメントで自宅のようにくつろぐことができ、リーズナブルな価格でホテルよりもパーソナライズされた体験を楽しむことができます。

また、CASA BOTANICA は街の中心部に位置しているので、周辺を散策するにも便利です。マッサージ店、ヘアサロン、コンビニエンスストア、地元の屋台、日本料理、フランス料理、イタリア料理、中華料理、インド料理など、様々なレストランが徒歩1分圏内にあります。

課題は何ですか？

COVID-19の大流行が観光業に及ぼした影響は必然的に宿泊業にも

及んでいます。このパンデミックの状況が収まるまでは、当面国内のお客様に向けたサービスを行うことが重要になると思われます。これまでメインであったデイリーレンタル（観光客）のお客様は減少していますが、ウィークリーエキスパート（出張者）のお客様はまだ満足のいくレベルにあります。これは経営塾プログラムに参加して得た正しいマーケティング戦略を実践していることによるものです。

CASA BOTANICA の運営を通して、カスタマイズされたサービスを利用したいお客様がいることが分かっているので、このようなニーズに時代の流れに沿ってタイムリーに伝えていかなければなりません。

今後の事業展開は？

COVID-19後の観光業は多くの旅行者の来訪が予想されるため成長が期待できます。そこで、世界遺産であるルアンパバーンで同様のビジネスモデルの展開を考えています。機会があれば、タイ北部の人気観光地であるチェンマイやチェンライにも展開する可能性があります。

ラグジュアリーミニマルインテリアというコンセプトのもと、デザイン会社、ビルオーナー、クラウドファンディングに興味を持つ方を含む現代的な投資家などと連携し、事業展開を進めていきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

共通の目標に向かって働くというビジョンやコンセプトを持つビジネスパートナーの協力を期待しています。私たちはインテリアデザインの経験が豊富で、お客様の好みや予算を理解しているため、お客様のニーズに合ったデザインを提供することができます。お客様のニーズに応える上で、古い建物をオリジナルのサービスアパートメントに生まれ変わらせるために十分な資金が必要ですので、資金支援も歓迎します。



1. 広々としたレイアウト 2. アクティビティ別のゾーニング 3. スタイリッシュなバスルーム 4. 見えないところまで細かく考える



エンドユーザーと施主の双方を満足させる インテリアデザイン

Casa Espacio Interior Design Mr. Akharadeth VONGSIRI / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Art in France

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020

Tel ▶ +856-5665-5566 E-mail ▶ akharadeth.vongsiri@gmail.com

Address ▶ Watnak Village, Sisetthanak District, Vientiane Capital, Lao PDR



コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

私のキャリアは、広告代理店でのグラフィックデザインから始まり、個人的にインテリアデザインに興味があったこともあり、徐々にインテリアデザインの仕事へとシフトしていきました。友人の建設会社や不動産オーナーとコラボレーションしながら、サービスアパートメントやカフェなどをデザインしてきました。"ユニークさは新しいラグジュアリー"というステートメントを掲げデザインしています。トレンドに敏感な若者をターゲットにしており、近い将来、Z世代が私たちの主要な顧客となることを期待しています。

セールスポイントは何ですか？

当社の特徴は、納品までのプロセスにおける非常にきめ細かなサービスにあります。お客様のニーズに合わせたプランニングから、コンセプトデザイン、資材の選定、設計、施工方法の選択まで一貫したサービスを提供しており、施工が図面通りに進行するよう管理することも当社の大切な役割です。

私の考えでは、レストラン、カフェ、ホテルなどのホスピタリティ産業のビジネスは、そのインテリアの魅力によって大きく左右されます。当社の洗練されたモダンなスタイルのインテリアデザインは、エンドユーザーに満足して頂けると思います。私たちは、革新的なインテリアデザインを期限内に、お客様の予算内で提案することを心掛けています。

課題は何ですか？

当社のビジネスでは、お客様の希望を反映させるため、施工業者や職人と積極的にコミュニケーションを取ることが重要になります。ラオスでは日本のように職人に図面を見せるだけで工事が進行するわけではありません。職人に一つ一つの作業の仕上がりを細かく指示する必要があります。このやり取りをいかにしてスムーズにするかが今後の課題です。

もう一つは、独創的で芸術的なアイデアをセンスよく取り入れながら、いかにしてお客様の期待に応えるかということです。経営塾プログラムのトレーニングで学んだ素晴らしい事例や優れたビジネスリーダーの例を基に、良いインテリアデザイナーになるためには、エンドユーザーと施主であるお客様の双方の希望を聞かなければならないと思いました。つまり、お客様の要望を反映させつつ、エンドユーザーが望むようなデザインが出来るようにしなければなりません。

今後の事業展開は？

将来的には、自社ブランドで家具やホームアクセサリを幅広く展開しようと思っています。そうすれば、インテリアデザインの企画段階から自社製品を販売するという選択肢も生まれます。また自社ブランドの製品を使うことで、その案件で使用する家具を、美しく、かつ高品質なものにすることが出来ると思っています。そのために、試作品を作るための工房を設置する予定です。また、インテリアデザインだけでなく、不動産開発にも進出したと考えています。そうすれば、建築からインテリアの最終仕上げまで、建物全体を一からデザインすることが可能になります。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスは経済発展途上であるため、インテリアデザインの重要性に対する認識はまだ発展段階ですが、その状況は変わりつつあり、このビジネスに飛び込む良い機会だと思います。今はまだインテリアデザインが中心ですが、当社のサービス水準を高め、不動産分野への進出を後押しして下さるような協力者・投資家を歓迎します。



1. "ボタニカルホーム"をコンセプトに建設したサービスアパートメント 2. オフィス外観 3. 会社の受付 4. 会社受付ラウンジ



安心な水を用いて様々なサービスを展開する

Empire Trading Import-export Sole Co., Ltd. Mr. Vilakhone CHANTHAVONGSA / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2014

Tel ▶ +856-30-510-3815, +856-20-5553-8978

E-mail ▶ sengsavanh.chanthavongsa@gmail.com

Web ▶ www.facebook/freshyloas

Address ▶ Hom2 Lak-hin Village, Sikottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

卸売・小売

事業内容について教えてください

私の叔母が RO フィルター（逆浸透膜）を買ってきて、濾過した水をプラカップに小分けし封をしたもの（ウォーターインカップ）を、地域の家庭で行う法事用に販売したのが現在の事業の始まりです。ウォーターインカップはよく売れ、すぐに生産が追いつかなくなりました。その後、小さなペットボトル入りの水が他社から販売されるようになりました。消費者はこのペットボトルの水の方を好むようになり、当社もすぐ対応することにしました。それまで、ラオスでは水道水を沸騰させてから飲んでおり、手間が省けるためペットボトル入りの水は大きな需要があると感じました。また、ビエンチャンには高品質の水をボトリングする工場が少ないことから大きなチャンスがあると考えたのです。更に、当時は誰も作っていなかった、お客様の名前でもラベルを貼る OEM の生産ルートを提供できることもチャンスだと思いました。当社の工場では、2016 年に OEM モデルの生産を開始し、1 日あたり 4 万本の生産能力を持つようになりました。GMP 認証を取得し、ラオススカイウェイ、タイ石油公社（PTT）などの大手企業、中小企業、ホテル、レストランなどにサービスを提供しています。

セールスポイントは何ですか？

水是水です。他社の類似サービスと差別化するのには簡単ではありません。当社が他社と違うのは、サービス力と柔軟性です。当社は、お客様のブランド構築のプロデュースをしています。当社の工場は GMP 認証を取得した設備ですので、見学されたお客様は好印象を抱いて下さいます。当社はサービスと設備の両面でお客様に信頼して頂いており、その結果、お客様からの推薦で来られる新規のお客様も多くいらっしゃいます。お客様から急ぎの配送など特別な依頼をされる時も至急対応します。お客様に要望や心配事があれば、社長自ら相談に乗ります。当社は小さい会社なので、迅速な判断、お客様のニーズに即応することができ、お客様に寄り添うことを大切にしています。

課題は何ですか？

資本金や販売チャネルを持つ大企業には勝てないことは十分承知しています。この業界は競争が激しく、新しいビジネスモデルに転換出来るかどうか生き残りの鍵になります。当社は中小企業ですので、資金調達や銀行からの融資を受けることは簡単ではありませんが、新規事業の準備をする必要があると思います。

今後の事業展開は？

大型飲食店に対し、製氷機のレンタルとお客様のブランド名入りの水をセット販売するという事業を、1 年間実施し検証した結果、うまくいっているようです。店舗で販売する水そのものがナショナルブランドに限定される必要がないことを、店舗の経営者に示すことができました。

当社の主なお客様の中には、ビアホールの方もいらっしゃいます。ラオスでは、ビアホールやカフェなどの飲食店で使用する氷は、通常氷屋が毎日配送するものを使用しています。そこで当社では製氷機のレンタルサービスや分割払いサービスを始めました。製氷機のレンタル料と製氷にかかる電気代を計算し、従来の氷を購入する場合と比較したところ、製氷機をレンタルする方が安いのです。またこのサービスを利用すれば、製氷機に投資する必要もありません。

現在、自社ブランドの水「フレッシュ」を開発し、ミドルマーケットへの参入を進めています。この商品は広告宣伝せず、口コミで販売を広める予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

新規性があり質の高い製品を市場に提供するために、協力して頂ける方をお待ちしております。当社は、地域の企業に対して様々な OEM ソリューションやボトリングスタイルを提供し、地域社会に美味しく健康的な飲料を提供していきます。



1. 製品ラインナップ 2. 展示会への出店 3. 生産ラインにおける品質管理 4. スタッフの慰安会



鮮やかな印刷技術で企業宣伝をサポートする

Individual Enterprise Insign Service Ms. Chanpheng VONGSAHALATH / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business management; Accounting in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2013

Tel ▶ +856-30-538-8818, +856-20-2222-9988 E-mail ▶ inignmarketing1@gmail.com

Web ▶ www.insignservice.com

Address ▶ khamhoung Village, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

事業内容について教えてください

当社のビジネスは、看板やバナーなどの広告物の製作を始めるため、関連機械に投資したところから始まりました。当時はラオスの経済が成長する中、競合他社も限られていたため、この分野に大きな成長の可能性を感じていました。その後、徐々に事業を拡大し、優れたクラフトマンシップで広告物製作に関連する幅広いサービスを提供するようになりました。当社では、看板やバナーのデザインから、材料の調達、製作まで、広告物製作の一連の工程をカバーし、このビジネスにおけるワンストップサービスを実現しています。

セールスポイントは何ですか？

他社との差別化を図るため、全ての工程で質の高いサービスを提供することを心がけています。お客様の広告に関する課題を解決するために、新しい機器やアイデアを導入しています。例えば、最近、広告物作成用のインクジェットプリンターを販売する部門を立ち上げ、全国に様々な種類のプリンターを魅力的な価格で販売し始めました。これは他の企業にはないサービスです。また、製作部数を無料で増刷したり、緊急の印刷依頼にも対応するなど、お客様を増やすためのサービスに力を入れると共に、ソーシャルメディアや地元FMラジオなどでの広告を通じて、新規顧客を開拓しています。

競合他社は年々増加する傾向にあります。生き残るためには、技術や機械、サービスを常にアップグレードする必要があります。更に、スタッフに専門知識を身につけてもらうため、近隣諸国での研修機会の提供や、チームワークを強化する取り組みなどを行っています。

今後の事業展開は？

どの分野の会社も、自社の商品やサービスを消費者に認知してもらうために、広告物を利用する必要があるため、需要の拡大が見込まれます。当社の現在のシェアを維持、あるいは拡大するために、投資する予定です。経営塾プログラムの研修で学んだことを生かし、より体系的なアプローチでビジネスの改善に取り組み、自らを変革していきたいと考えています。日本のメーカーのプリンターは品質が高いと有名ですので、輸入しテスト販売を試みるつもりです。

将来のビジネスパートナーに向けて

私の目から見ると、このビジネスはまだ需要の伸びが見込まれ、可能性があると思いますので、ぜひこちらに視察にいらっしやってください。新しい製法や資本、技術的なサポートなど、長期的な協力が得られると非常にありがたいです。当社は、相互に利益をもたらす、あらゆる形のコラボレーションに対して前向きです。



1. スタッフとのコミュニケーションが取りやすいオフィス



2. 多彩な販促グッズ



国民の支持のもと成長してきたビール会社

Lao Brewery Co. Ltd.

Mr. Henrik Juel Andersen / Managing Director, Laos and Cambodia

Nationality ▶ Danish Education ▶ Bachelor of business administration in Denmark / Master of business administration in Denmark

Company DATA

Establishment Year ▶ 1973

Tel ▶ +856-21-81-2001 E-mail ▶ info@beerlao.la

Web ▶ www.beerlao.la

Address ▶ Km.12 Thadeua Road, Hatsayfong District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は外国人投資家とラオス人実業家による合併会社です。当社はラオスとの関わりが深く、(1) ビール、(2) 炭酸飲料・エナジードリンク、(3) 飲料水に分類される様々な製品を提供し、大きく成長してきました。ラオスの人々からの支持もあり、現在ラオスで断トツの納税者となっています。

セールスポイントは何ですか？

当社の主力商品は、ラオスでよく知られている「ビアラオ」で、その品質は国際的な賞も受賞しており、95%のシェアを持つ強力なナショナルビールブランドとなっています。この成功は、当社が製品だけでなく「体験」を売っていることに由来しています。つまり、お客様はビアラオを飲むことで、ラオスという国の文化、風景、生活する人々といった様々なストーリーを感じ取ることができ、友人に伝えることができるのです。また、ビアラオのユニークな味わいと品質は、当社の競争力でもあります。当社は、最高の製品をお客様にお届けするために、原材料の一つ一つにこだわりを持って選別しています。

課題は何ですか？

代替品や類似品が数多く市場に参入しているため、激しい競争は

避けられません。そのため、国内市場だけでなく、外国市場も視野に入れた市場の多角化が必要かもしれません。これまで当社は、主に中国とタイに製品の一部を輸出してきました。今後は、さらに輸出を増やしていくことを検討していきます。

今後の事業展開は？

お客様の消費行動がオンラインショッピングにシフトしているため、当社もその動きに対応し、オンライン市場でナンバーワンになるよう努力します。これから、B to B(個人商店、レストラン、バー、スーパーマーケットなど)とB to Cそれぞれに向けて、Eコマースプラットフォームで販売の強化をしていく予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスは、政府が投資誘致に熱心なこともあり、多くの潜在的チャンスがある国です。そのため、ここでのビジネスは非常にやり易いと思います。低い税率やその他の優遇措置は、外国人投資家にとって魅力的です。当社の経験を、この国でのビジネスに関心をお持ちの皆様にお伝えできることを大変嬉しく思います。また、当社の製品の自国での販売についてのお申し出もお待ちしております。



1. Mr. Dammy SINGDOUANGCHANE, Field Sales Manager (Southern) (Batch3) 2. Ms. Wannila XAYGNAVONG, Director of HR (Batch3)

3. ラオスの人々の心に訴えかける広告 4. 製品群



放課後教育をサポートする塾チェーン

Lao SangFanh Group
Mr. Hatsavanh HAEMANY / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor, Master, Ph.D. of Electronic Engineering in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2014

Tel ▶ +856-21-41-9255, +856-21-41-9266 E-mail ▶ hatsavanh@shichidalaos.com

Web ▶ www.shichidalaos.com

Address ▶ ASEAN Mall, G1&G2 Room, Kamphengmeuang Rd, Saysettha district, Vientiane Capital, Lao PDR



教育

事業内容について教えてください

当社は、ビエンチャン市内にて「Shichida」「Izumi Academy」「Pingu's English」の3つの塾をチェーン展開し、また組織開発・コーチングコースの教室を開いています。3つの塾は子供向けで、Shichida は子どもの知育、Izumi Academy はそろばんを使った算数能力の向上、Pingu's English は英語教室です。組織開発コースとコーチングコースは大人向けで、職場に必要なスキルに焦点を当てています。

セールスポイントは何ですか？

当社の塾は、日本とイギリスのライセンスを取得しております。また、外国で開発され数十年の指導経験によって磨かれ、実践的な学習法を数多く取り入れた学習システムを採用しています。更には、保護者の方々には、子育てや教育、子どもの発達の大切さを知って頂くために、無料のセミナーや説明会を開催すると共に、ウェブコンテンツを継続的に作成し配信しています。最後に、「おもてなし」「生きがい」「理念」という日本の考え方を生かした経営方針が、当社の大きなセールスポイントだと感じています。

課題は何ですか？

子どもの教育だけでなく、保護者の教育も大きな課題の一つです。放課後の教育支援の重要性を保護者の方に知って頂く必要があります。

ます。今の時代、次世代の子どもたちが教育や将来のキャリアで成功するためには、放課後に子どもたちが好きなことに時間を使うという従来のやり方から、より規則正しい過ごし方をさせる必要があります。そこで、カフェで保護者の方々を対象としたセミナーを定期的で開催し、リラックスした雰囲気の中で、こうした課題について話をする機会を持っています。

今後の事業展開は？

将来的には、ウェブやアプリケーションを使った定額制の教育プラットフォームを開発し、授業料を下げられるようにしたいと考えています。各家庭でサービスを受けられるようになり、保護者は子供の学習を傍で見守ることができます。また、9歳から15歳を対象としたプログラミングやロボット工学などの技術コースの開発も計画しています。

将来のビジネスパートナーに向けて

AI、IT、IoT、Fintech ブロックチェーンなどについて教えるカリキュラムを持ち、ベトナムやタイに進出予定のある日本の企業にラオスへお越し頂けると嬉しいです。次世代育成のために協力し合い、一緒に仕事ができればと思います。



1. 英才教育のための Shichida クラス 2. 脳と手を鍛える日本のそろばん 3. 少人数制の英語クラス 4. スタッフ



電気工事業を軸に多様な事業展開を目指す

Savang Houng Heuane Electric Sole Co., Ltd.
Mr. Sisamouth SIPHUANGXAY/ Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Electric Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2004

Tel ▶ +856-20-5656-5695, +856-20-5999-9910 E-mail ▶ savanghh@hotmail.com

Address ▶ Thatluangtai Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

事業内容について教えてください

電気工学科を卒業後、自営の電気工事士としてスタートし、2004年に会社を設立しました。その後、低圧・高圧の電気機器を販売する店を始めました。また、変圧器や送電線の設置、変電所の機器の設置も行っており、主な取引先はラオス電力公社です。現場での作業が多く、通常3～4人の監督と技術者が一つのチームとして動いています。

セールスポイントは何ですか？

当社のスタッフは自分たちの仕事に誇りを持ち、利益のためだけでなく、倫理的に、そして業界の規定に基づいて懸命に働いています。こうしたことが、お客様が長期に渡って当社のサービスを利用してくださる理由だと思います。当社はラオス電力公社の電気設備工事を請け負っていますが、これは当社の仕事の質の高さを証明するものです。この品質を維持するために、私自身がすべての現場に足を運び、点検することを心がけています。資金面では、利益を不動産に投資し、それを担保に銀行から運転資金を調達することで、大きなプロジェクトに対応しています。通常の規模のプロジェクトでは必要ありませんが、非常に大きなプロジェクトではキャッシュフローを健全に保つために役立っています。

課題は何ですか？

創業当時、この業界で活動しているのは20～30社ほどでしたが、それが今では300社になり、非常に競争の激しい環境になっています。利益率も低下しています。そのため、競争相手が少なく、より高い技術と運転資金が要求される大規模なプロジェクトに注力しています。

今後の事業展開は？

現在、電気工事業は安定しているので、別の事業を拡大する方向に進めます。私は2018年頃より有機農業に興味を持つようになり、機会があれば有機野菜を栽培するクリーンファームに投資しようと考えています。食品は常に需要があるので、農業は持続可能なビジネスとなり得ます。また、ラオス北部にある2つの鉄鉱山に投資し、中国に鉄鉱石を輸出する計画もあります。この2つの鉱山で年間約200万トンの輸出を見込んでいます。

将来のビジネスパートナーに向けて

Win-Winとなる協力関係を築けるのであれば、電気設備の設置でも、農業分野への進出でもどのような形のパートナーシップも歓迎します。特に、外国から技術やノウハウの提供を受けることができると嬉しいです。



1. 採掘契約調印式 2. 発電所での変圧器設置



地元精通した建設会社

TPS Construction Complete Combination Sole Co., Ltd. Mr. Souksakhone THIPPHALANGSY / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration in Poland

Company DATA

Establishment Year ▶ 2007

Tel ▶ +856-20-5552-3033 E-mail ▶ joypts2021@outlook.com

Address ▶ Phonthan Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

事業内容について教えてください

高校卒業後、建築の勉強を始めましたが、幸運にも奨学金を得て外国で経営学を学ぶ機会を得ました。帰国してみると、ラオスは発展途上国であり、まだまだ建設ニーズが満たされていないことが分かりました。その後、父親の家具工房を手伝いながら工務店業も行い、当社を設立しました。一般住宅の建設から始め、道路、橋梁の設計・施工などの土木工事へと範囲を広げていきました。当社の仕事はプロジェクトベースで、例えば橋梁の設計の仕事が入ると、スタッフを増員して設計・施工を行います。

セールスポイントは何ですか？

品質を重視し、時間内に仕事を完了させること、そしてチームワークが当社の大きな強みです。当社のお客様でありパートナーでもある、中国の建設会社とは10年以上の付き合いがあり、信頼関係を構築しています。彼らと共にダム建設に付随する工事などの下請け業務を行い、また、当社だけで入札を行うこともあります。技術者の派遣や機械のレンタル、建材の提供など、チームワークの形は様々です。当社は現地企業なので、資材の調達先や、現地の職人の人事管理の方法などについて、外国企業よりもよく分かっています。

課題は何ですか？

競争が激しくなればなるほど、お客様はより高い品質を求めるようになります。新しい建設技術や設備を導入し、仕事の品質を向上させる必要があります。当社では、知識を広げ、新しい建設技術を学び、生産性と品質を同時に向上させるスキルを身につけられるよう、常にスタッフのトレーニングを行っています。こうした積み重ねが、当社をパートナーとして選ぶときの決め手になると思っています。

今後の事業展開は？

当社のグループ会社の一つに砕石工場があります。これにより、当社グループ会社へ砕石資材の供給と、他社への販売が可能です。今後は、砕石を半製品に発展させることで、砕石に付加価値を付けて販売をしていく考えです。また、タイルモルタルや乾式レディーミックスモルタルを開発したいとも考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

建設資材、特に乾式レディーミックスモルタルの開発技術に詳しい会社と協力したいと考えています。ノウハウを持つ外国企業と組むことで、当社で独自に開発するよりも早く市場に参入することが出来るからです。日本企業については、高度な建設技術、プロジェクト管理方法、マーケティング方法など良い事例をたくさん聞きますので、大変興味があります。



1. POWER CHINA RESOURCE 社の建設プロジェクト



2. Veintaine Province HinHerb District の当社砕石工場



「古代の塩」の恵みから観光ビジネスを生み出す

Veunkham Salt Co., Ltd.
Ms. Bounthavy CHOUNLAMANY / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Applied Economics Sciences in France / Master of MBA in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1997
Tel ▶ +856-20-5987-8939 E-mail ▶ bounthavy@veunkhamsalt.com
Web ▶ www.veunkhamsalt.com
Address ▶ Samsaat Village, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

事業内容について教えてください

当社の事業は私の母への親孝行としてスタートしました。地元で貢献したいという母の想いを受け、私は母の出身地の天然資源である塩を使って、地域の雇用創出のためにビジネスを始めることにしました。当社では、主に一般消費者向けのヨウ素添加塩と、工業用の天日塩を製造しています。

セールスポイントは何ですか？

塩製造はラオスでは競合他社は少なく、塩は生活必需品であるため、確実な需要があります。当社では、伝統的な塩の製造工程にいくつかの改良を加え、塩に付加価値を与えています。この製法は、地下から湧き出る太古の塩水を活かすもので、ナトリウムが少なく、亜鉛、鉄、マグネシウム、カリウム、カルシウムなど、様々なミネラル分が含まれ、複雑でおいしい塩ができます。味だけでなく品質もより良いものを目指しており、当社の工場は、ラオスの塩工場で唯一 ISO などの国際規格で優良製造所として認定されています。

当社は塩製造の専門知識を持っており、市場のニーズに合った製品を素早く作ることができます。塩を使った付加価値製品の開発には大きな可能性を感じており、ラオスでの塩関連のプレミアム製品の不足と、人々の所得増加により、当社にとってチャンスは益々広がっています。

課題は何ですか？

現在、塩水を煮るための燃料として薪を使っています。しかし、近い将来、薪の収穫や運搬にかかるコストの上昇が予想されます。代替燃料を探るか、釜の熱効率を高める方法を考えなければなりません。

また、工場は近隣の村からも離れた場所にあり、通勤しづらいため、スタッフの確保も課題となっています。近くに食堂がないため、スタッフは昼食のために家に帰らねばならず、そのため午後の始業時間が遅くなってしまいます。経営塾プログラムの研修を受け、遅刻は問題であり、その核となる原因を理解することが非常に重要であることを学びました。移動距離が遅刻の本当の原因であることがわかり、移動時間を短縮する一つの方法として、スタッフの健康を考えた食堂を作る必要性を感じています。

今後の事業展開は？

これまでの経験から、食の好み似ている ASEAN の近隣諸国では、当社の製品と似た塩を好む顧客が多いと感じており、そうした国々に向け製品を開発した経験もあることから、今後更に生産を拡大していく予定です。

更に、伝統的な塩製造を知ってもらうため、観光客を招き伝統的な塩の製造工程を見学・体験してもらうことに力を入れていきます。観光客にとっては、村人たちと一緒に食文化を楽しむ良い機会になると思うので、今後、観光業と連携しこの取り組みを進めていきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社は、この伝統的な生産工程を大切にしています。これこそが、当社の製品のユニークさと特徴であり、ラオスを代表する特産品であると誇りを持っています。伝統的な塩の製造工程を、エコツーリズムの一環として普及させることに興味がある投資家の方々に歓迎します。また、ラオスの塩を輸出し、販売することも可能です。



1. 昔の塩の運搬の様子を描いたロゴマーク 2. 昔ながらの塩の精製 3. 新製品の展開



若手スタッフの意見を取り入れ新規サービスに取り組む

Banque Pour Le Commerce Exterieur Lao Public (BCEL) Mr. Latsamee DAMLONGBOUN / Branch Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Manufacturing Factory Engineering in USSR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1975

Tel ▶ +856-21-21-3200 E-mail ▶ bcelhdv@bcel.com.la

Web ▶ www.bcel.com.la

Address ▶ No1, Pangkham Rd, Chanthabouly District, Vientiane Capital, Lao PDR



金融・保険

事業内容について教えてください

当行は1975年に創業したラオスで最も古い国営銀行です。当行の各支店では、各種預金、キャッシュカード・デビットカード・クレジットカードの発行、リアルタイムシステムによる国内外決済サービス、インターネットバンキング、モバイルバンキング、各種融資サービス、固定資産税や水道代をはじめとする各種公共料金の支払い窓口サービスなどを提供しています。

セールスポイントは何ですか？

当行は、2010年にラオス証券取引所が設立された際に、初めて上場企業となった2社のうちの1社です。また、国営の銀行でありながら、時代と共に経営を変化させてきたことにより、常に利益を上げてきました。1990年代には、当行は様々な専攻の学生を採用するようになり、工学部を卒業した私も採用されました。多様な人材を採用した結果、様々なお客様のニーズをすくい上げの確かなサービスを提供できるようになりました。

当行はラオスで最初にリアルタイム決済システムを開始し、迅速なサービスを提供してきました。またモバイルバンキングとQRコード決済サービスを普及させるなど、イノベーションとマーケティングを合わせた新規サービスにより、利用者数・決済額共に業界のトップを走ってきました。現在、決済数の増加を見越した、次世代の決済システムの導入を準備しています。当行の強みは、多様なスタッフによる革新的なサービスのアイデアにあり、また新しいサービスを積極的に提供できる組織であることです。

課題は何ですか？

他行もオンラインシステムやモバイルバンキングを使い始めていますが、今のところ脅威ではありません。しかし、銀行よりも顧客数が多くまた顧客接点も多い、通信会社による電子決済やQRコード決済への参入は見逃せません。現段階で取引額の規模は大きくありませんが、スマートフォンで様々なサービスを受けられますし、スマートフォンを利用する時間が長いため、これから脅威になるかもしれません。

今後の事業展開は？

当行では、どのような課題であっても、複数の部署のスタッフを集めたタスクフォースを立ち上げ、解決策を探ってきました。経営陣が決めたプランに沿って、若いスタッフのアイデアを取り入れながら、時代に適応したサービスを生み出し事業拡大していく予定です。今後は、インターネットやスマートフォンを使ったサービスが中心になっていくと思います。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスへの進出をお考えの企業様のサポートをさせて頂きたいです。また、預金の利率も良いので、是非個人のお客様も当行をご利用頂けると幸いです。お気軽に、各店舗の窓口へご相談ください。



1. Mr. Phounpaseuth VONGMIXAY, Deputy Branch manager (Batch4) 2. Mr. Somchanh VISISOMBATH, Branch Manager (Batch2)
3. バーチャルウォレット 4. ATM キャッシュアウト



ASEANにも拡大中の室内遊具施設

Funderland Group

Ms. Phonetavanh PATHAMAVONG/Chief Operating Officer

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in France, Master of Public Policy in China

Company DATA

Establishment Year ▶ 2018

Tel ▶ +856-20-5966-9661 E-mail ▶ funderlandlaos@gmail.com

Web ▶ www.funderlandgroup.com

Address ▶ Unit 28, Nongchan Village, World Trade Center Block B, 5th floor, Vientiane Capital, Lao PDR



エンターテイメント

事業内容について教えてください

当社の室内遊具施設の運営は、少数の遊具とアクティビティから始まりました。現在では、遊具でいっぱいの様々なプレイエリアや、教育・創造スペース、カフェテリアなど、子どもたちの好奇心を刺激するアクティビティを豊富に用意しています。当社は、子どもたちに遊びだけでなく学びの場も提供し、親子で教育的な充実した時間を過ごしてもらいたいという理念のもと、事業をスタートさせました。

セールスポイントは何ですか？

当社は、安全性を第一に考えています。広大な敷地に充実した施設を整え、常に子どもたちを観察し、緊急事態に対応できるようサポートスタッフを配置しています。また、定期的に設備の点検・整備を行い、事故が起きないように配慮しています。子どもたちの健康を守るためには、衛生管理も欠かせません。そのため、プレイエリアの清掃を頻繁に行い、適切に消毒することでリスクを回避しています。これらの取り組みによってお客様に信頼を寄せられ、リピーターを獲得する要因にもなっています。施設の安全性や清潔さだけでなく、子どもの心身の発達に欠かせない親子が触れ合う機会を提供していることも、私たちの大きなセールスポイントです。親にとっても大切な機会だと思います。

課題は何ですか？

サポートスタッフの多くは、様々な年齢の子どもたちの世話や教育を任せられ、交流の中で感情をコントロールしなければなりません。そのため、彼らのコミュニケーション能力の育成が重要です。また、彼らのモチベーションを維持することも容易ではありません。経営塾プログラムの研修で学んだ人材マネジメントを通じて、

スタッフ教育が企業の持続可能な発展のために不可欠な役割を担っているのだと、改めて実感させられました。

今後、同業の外資系企業が競合としてラオス市場に参入する可能性があります。その際に、しっかりと対応出来るようにするためには、現在の戦略を見直す必要があるかもしれません。その外資系企業との協働を選択した方が、結果的にお互いのメリットになる可能性もあると考えます。

今後の事業展開は？

実は、カンボジアのプノンベンでは既にフランチャイズ展開しており、需要が高まり始めているため、そちらでの更なる展開を計画しています。また、ミャンマーも文化的な面で共通点が多く、ビジネスがし易いという点で、展開可能性のある市場と言えます。全体としては、家族で楽しめるような遊具や体験型のアクティビティを充実させ、家族で過ごすのに最適な場所となるよう、事業をさらに強化していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

COVID-19は脅威ではありますが、封鎖措置が緩和された後は、お客様が増えることが予測されます。計画を現実のものとするため、協業による更なる事業拡大を積極的に進めていますので、ご興味のある方は是非ラオスにお越しください。子どもの発達や家族のサポートに関する事業に興味のある方も大歓迎です。既存のフランチャイズ店舗と今後のASEAN地域での事業拡大計画により、当社のビジネスが大きく成長する中で、技術やノウハウの共有という形でのご支援も期待しています。



1. 思い出に残る特別なイベントを提供する 2. 定期的な消毒で衛生を保つ 3. 応急処置のための心肺蘇生法の講習



ラオスのコールドチェーンを設備面から支える

Khammany Ice machine manufacturing factory Mr. Inthasith INTHAVONG/ Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of International Trade in China

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009

Tel ▶ +856-20-5866-9669 E-mail ▶ inthavongsoulisa@gmail.com

Web ▶ www.bmgchampa.com

Address ▶ Savang Village, Chanthaboury District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

父の事業であった製氷機の製造・販売を継ぎました。これまで大小様々な製氷機を、全国に1500台製造・販売してきました。標準サイズの製氷機はもちろん、大型の業務用製氷機や冷蔵庫、冷凍庫など、ニーズに合わせたオーダーメイドの製氷機も設計・製造しています。また、冷凍・冷蔵倉庫や冷凍車などの製造も行っています。当社のモデルはB to Bであり、製氷機は1年中24時間稼動する必要があるため、定期点検や修理などのアフターサービスも私たちの事業の大きな軸です。

冷凍・冷蔵倉庫は巨大な市場であるにもかかわらず、供給者が不足している分野です。熱帯地方にある我が国では、スーパーマーケットやコンビニエンスストアの出店に伴い、冷凍・冷蔵倉庫のニーズが非常に高まっています。これまでタイのメーカーがそのサービスを提供していましたが、パンデミック以降、タイのメーカーの技術者が入国できなくなったことは、お客様に当社を認知して頂く大きな機会となりました。

セールスポイントは何ですか？

当社の最大の強みは、市場のニーズに合わせた小型の製氷機を独自に開発できることです。もう一つの強みはアフターサービスで、修理のために、最も遠い場所でも2日以内に、国内のどの場所にも駆けつける体制を作っています。当社の小型製氷機のお客様は、地方の農村部で食料品店などの事業を営む方が多く、全国に散らばるお客様の店舗の機器へのアフターサービスはとても重要なサービスと認識しています。なぜなら、お客様にとって冷凍・冷蔵製品の在庫価値はとても高く、温度変化による製品へのダメージを与えないよう、トラブルへの迅速な対応が求められているからです。

課題は何ですか？

課題として、ラオスに進出している中国系の競合企業への対応が挙げられます。彼らは当社のような迅速なアフターサービスはできなくても、より安価な保冷庫を製造することができます。その対策として、私たちは冷凍・冷蔵倉庫のレンタルサービスを導入しました。これは、大きな設備投資の必要がなく、冷凍・冷蔵倉庫の使用がランニングコストになるということで、新興企業や新規事業の立ち上げ時に良いサービスだと思います。また、より見ために優れた製品の開発にも取り組みたいですし、知名度の向上にも力を入れていかなければなりません。

今後の事業展開は？

これまで、カンボジアに当社の機器を2台設置する機会がありましたが、食文化が似ているので販売展開できるチャンスを感じました。彼らは、ラオス人と同じく、ビールにたっぷり氷を入れるのが好きなのです。カンボジアにはラオスのような結婚式やお祭りがあり、同じように氷が消費されるようです。

今後、当社の商品軸は、製氷機から冷凍・冷蔵倉庫に変わっていくでしょう。製氷機はオーダーメイドで製作を継続することになると思います。小型の製氷機は常に需要があるわけではありませんが、大型の製氷機のニーズは出てくるでしょう。冷凍・冷蔵倉庫は将来の大きなマーケットです。

当社のスローガンは、"Think of chill, Think of Khammany" です。冷凍・冷蔵といえば当社を思い出して頂けるよう、お客様のあらゆるニーズに応えていきたいと考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオス以外の国にも進出したいので、カンボジアにパートナーが欲しいです。また、日本のバリューチェーン・マネジメントも学びたいので、日本企業と仕事をする機会があればありがたいです。



1. 3トン/日の製氷能力を持つ小型製氷機



2. 冷凍・冷蔵倉庫の設置



3. 完成した冷凍・冷蔵倉庫



4. コールドチェーンのためのピックアップトラック



公共事業の経験豊富な国営建設コンサルタント

Lao Transport Engineering Consultant
Mr. Somphit BOUNNAPHOL / Deputy Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1982
Tel ▶ +856-21-31-31350 E-mail ▶ ltec@laotel.com
Web ▶ www.ltec.com.la
Address ▶ Tha Deua Road KM 5, Sisatthanak District,
P.O.BOX: 7329,



コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

当社は 1982 年に設立された国営企業で、地形測量、道路・橋梁・鉄道・河川港・空港の設計、工事監理などの土木コンサルタント業務を行っています。主にラオス国内のインフラ整備を中心にサービスを提供しています。主なお客様は、世界銀行、アジア開発銀行、JICA をはじめとする政府機関や国際的な開発資金提供機関です。

セールスポイントは何ですか？

すべてのプロジェクトにおいて、資格と経験を持ったスタッフが必要であり、バックオフィスと試験所に各専門エンジニアを配置し、フィールドエンジニアをサポートしています。また、当社は ISO9001:2015 の認証取得企業であり、その認証に基づいた業務手続きにより品質を保っています。当社は、ラオスにおける様々なプロジェクトに入札するために、ジョイントベンチャーとして一緒に働く国際的なコンサルタント企業のネットワークを持っています。

課題は何ですか？

この業界では、優秀でスキルの高いエンジニアが常に求められており、そうした優秀な人材はヘッドハントされ離職することも多いです。そのため、優秀な人材を確保し続けるために、報酬を上げるだけでなく、彼らのキャリアアップに繋がる研修の機会を提供するなどして、離職率を下げる必要があります。また、競合他

社は非常に低価格でサービスを提供しているため、当社のサービスの品質と専門性をお客様に納得して頂き、価格と施工品質の具体的な関係をお客様に明確にお伝えすることが必要です。更に、建設業界における優位性を維持するため、建設技術、方法に対する知識を更新し、新しい機器を導入するなどしていかなければなりません。経営塾プログラムで、財務、人材、戦略的マネジメントなどの、経営における重要な要素を深く学んだことを、持続可能な企業になるために役立てていきます。

今後の事業展開は？

ラオス全土のインフラ整備が進んでいるため、当社の事業規模を拡大する機会があります。当社は価値観を共有できるパートナー企業を探し、共に事業を拡大していきたいと考えています。また、大規模で複雑なプロジェクトの大半は、熟練した専門家を必要とします。そのような優秀な専門家を雇用し、プロジェクトを成功に導く革新的なマネジメントを推進していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

長期的かつ持続的な協力関係を望んでいます。当社が求める技術、知識、資本をご提供下さる投資家の方々は、どなたでも歓迎します。また、ジョイントベンチャーを含め、あらゆる形態の協力を歓迎します。



1. 本社 2. 現場事務所のスタッフ 3. 道路舗装工事 4. 橋梁工事



アパレル向けオンデマンドプリントビジネスのパイオニア

Master Printing Factory Mr. Sayasouk PANYATHIP / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Graphic Design in Australia

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021

Tel ▶ +856-20-5944-6696 E-mail ▶ masterprintlao@gmail.com

Web ▶ www.masterprint.website

Address ▶ Saphanthong Village, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

卸売・小売

事業内容について教えてください

約 20 年間グラフィックデザイン会社を運営し、看板の製作と設置に携わってきました。その間、Tシャツのデザインの依頼を受けたことをきっかけに、ラオスの若者が着ている新しいデザインのTシャツは、ほとんどタイ製のものだと気づき、Tシャツの製作に潜在的な需要を感じました。更に、ラオスの人たちに自分たちのブランドを育ててほしいという思いから、社内のデザイナー数名でチームを作り、オンデマンドでオリジナルデザインをTシャツにプリントする事業を行うようになりました。2021 年末に、企業・個人向けにオリジナルTシャツを製作する別会社を立ち上げたところです。

セールスポイントは何ですか？

当社の強みは、グラフィックデザインにあります。プリントに使用できる様々なイラストを自社で生産できます。また、コスト削減のため、対面での打ち合わせは最小限にし、オンライン注文に力を入れています。タイと同様の高品質のTシャツとプリンターを用いていますが、ラオスはタイと比較して人件費や家賃などが安いので三分の一の価格で製作できます。技術的には、ラオスで初めてガーメントプリンターを導入しており、精細なグラフィックを表現することができます。また、シルクスクリーンプリントと違い、デジタルデータを直接プリントすることができ、また多品種少量生産に向くので、カスタマイズやパーソナライズといった今の時代のニーズに対応できます。

今後の事業展開は？

お客様は 2 つのグループに分かれています。一つは当社があらかじめ用意したテンプレートを組み合わせ、自分用もしくは自身の SNS アカウントでの販売用に少量製作するグループです。もう一つは自分のブランドを作り販売したい人のグループです。双方に対応するため、生産チームとデザインチームを 2 つにチーム分けしています。

競合他社はタイの会社ですが、ビジネスモデルやお客様へのアプローチが違います。当社は、お客様に良いものを手頃な価格で着て頂けることを目指しています。まずはラオスで市場を拡大し、強い顧客基盤を持つことが目標です。その後、タイのオンラインマーケットに進出することも考えています。アートには国境がなく、ネットの普及から流行は時差なく世界中に広がります。これまでラオスはタイの流行を追従してきましたが、これからはラオスからタイに提案できるクリエイションが生まれてくると思います。

将来のビジネスパートナーに向けて

日本企業はシステム、経営、マーケティング手法に優れているので是非協業させて頂きたいです。当社を現地パートナーとして、ラオスから世界に発信できる事業に共に取り組み、お互いに発展していければと思います。



1. ダイレクト・トゥ・ファブリック技術で業界をリードする 2. 当社のプロフェッショナルチーム



ラオス語教育も重視したカリキュラム構成で差別化を図る

Panyathip International School Mr. Vanvira SINGHAVARA / Operation Manager

Nationality ▶ Lao

Education ▶ Diploma of Information Technology, Diploma of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2001

Tel ▶ +856-21-412-825 E-mail ▶ admin@pislao.com

Web ▶ pislao.com

Address ▶ Saphanthong Neua Village, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR



教育

事業内容について教えてください

当校は、英語、コンピューター、お絵かきを教える「パンヤティップ教育塾」としてスタートしました。当時、塾では、子どもたちが大好きな学習や多くのアクティビティを提供しており、何人かの親御さんから学校を開くことを勧められました。同時に、自分の子どもたちのためにバイリンガルスクールを探している学校経営者と知りあいましたが、希望にあう学校が見つかっていないようでした。そこで、ビジネスチャンスと捉え Panyathip Lao and English Bilingual Elementary School を 2001 年に開校しました。20 年以上経った現在は幼稚園から高校まで含む Panyathip International School に拡大しています。

セールスポイントは何ですか？

当校はケンブリッジ大学の国際的なカリキュラムに準拠しており、The Federation of British International Schools in Asia 及び Council of British International Schools のメンバーであり、認定カリキュラムに基づき、小学校から高校までの教育課程並びに教師、安全な環境及び施設を整えています。また、英語のみで授業を行うインターナショナルスクールが多い中、英語とラオス語での授業、そして需要の高い中国語での授業も行っていることも大きなセールスポイントです。

課題は何ですか？

現在、様々な課題に直面しています。近年は多くの学校が新規開校し、ライバルが多く、コースも似通っています。しかし、当校の特徴は、講師の質の高さと独自の特別なカリキュラムにあります。この高い品質を維持し、更にカリキュラムを発展させていくことが大きな課題です。

今後の事業展開は？

現在ビエンチャンに2校、サバナケットで1校を運営しているほか、ビエンチャンにもう1校開校する準備を進めています。将来的には、経営学からマーケティング、社会科学などのカリキュラムを取り入れた、英語で授業を行う大学へと発展させていく予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

黒板や机・椅子などの学校用備品を供給して下さるパートナーを探しています。当校の備品としても使用したいですが、将来的にそれらの販売代理店になりたいと考えています。日本の企業が開発している、プログラミングやロボット工学の教育パッケージを当校の授業に取り入れたい、そうした企業とも繋がりたいです。



1. 絵本の読み聞かせの時間 2. メインキャンパス正面



ラオスの次なる開発ステージを見越し 新たな事業展開を図る

Smart Technology Co., Ltd. Mr. Phouthong Phonvixay / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Vietnam

Company DATA

Establishment Year ▶ 2012

Tel ▶ +856-20-5888-9688 E-mail ▶ ceo@smarttechgroup.la

Web ▶ www.smarttechgroup.la

Address ▶ 27 Dongkhamxang Village, Hatsaifong District, Vientiane Capital, Lao PDR



情報・通信

コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

ベトナムの大学で土木工学の学士号を取得した後 Siam Steel Vietnam でベトナム語とタイ語の通訳を担当し、働きながらベトナムの教育機関で日本のトップマネジメントコースを受講した後、ゼネラルマネージャーとして勤めました。

ラオスに帰国後、妻のためにミニマートをオープンし、タイメーカーのタイ語 POS ソフトを購入して使っていました。このようなソフトのインストールを他の人から頼まれるようになり、POS システムを販売する仕事を始め全国を回りました。その後、このタイメーカーの POS ソフトの販売代理店となり、ラオス語版の作成、ラオスのお客様に合わせたユーザーインターフェイスの調整をメーカーに依頼し、ラオス国内での販売拡大に貢献しました。現在では、タイ石油公社 (PTT)、Amazon Café、ITECC Mall など小売店から大規模な企業まで、3,000 社以上のお客様に当社を通じてソフトウェアやハードウェアを導入して頂いています。

セールスポイントは何ですか？

当社のモットーは、"お客様を家族のように大切にすること"です。それぞれのお客様に合ったサービスを提供することで、信頼を得たいと考えています。私たちは 3,000 以上の事業所を顧客としており、その経験から顧客のペインポイントを見つけ出し、問題解決のための戦略を考えています。私はベトナムで会社経営の経験がありますが、ベトナムのような開発段階をラオスも辿っているため、各段階での具体的なニーズを把握しています。そのため、ラオスの企業がどのような問題に直面し、どのような解決策があるのかを予測することができます。

課題は何ですか？

人材の確保と育成が挙げられます。現在、当社では 30 名の社員が働いていますが、今後、更に人数を増やしていく予定です。技術的な知識、接客スキル、仕事の進め方など、当社の基準に合うまで教育するには多くの時間を要します。

今後の事業展開は？

将来を見据え様々なことに挑戦しています。マーケティングを目的とした動画制作やグラフィックデザインを製作し、広告として流す実験をワクワクしながら行っています。Facebook や YouTube が人々の生活の中心になるにつれ、グラフィックや短い動画は私たちのお客様へサービスを宣伝する上で、最適な方法となっています。このようなニーズが高まっていることから、動画撮影や編集のトレーニングセンターを立ち上げ、成功すればこれを学校に発展させることも考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

価値観が共有でき、当社の分野の技術やノウハウに協力して頂ける企業であれば、喜んでお付き合いさせていただきます。特に日本企業は大歓迎です。テクノロジー、基本的なプログラミング、ロボット学習などの基礎講座を当社のトレーニングセンターで展開して頂けると嬉しいです。ラオスの若者にとって、より良い未来を築くための力となるはずです。



1. Mr. Olong Boudxavong (Batch4) 2. 製品ラインナップ 3. 小売店でのラオス語インターフェイス



言語能力を生かしビジネスを広げる若手経営者

Inthalangsi Construction Building, Bridge-Road & Electrical Sole Co., Ltd. Mr. Phonpaseuth INTHALANSY / Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of International Economics and Trade in China, Master of Entrepreneurship in Australia (incomplete due to Covid19)

Company DATA

Establishment Year ▶ 2013

Tel ▶ +856-20-5646-3289856-20 E-mail ▶ inthalangsi.construction@hotmail.com

Address ▶ Unit 124, Namchaeng Village, Phonhong District, Vientiane Province, Lao PDR



建設

不動産

事業内容について教えてください

当社は橋梁の設計・施工を手掛けています。また、不動産事業としてフォンホン市場を運営しています。工場、鉄道、高速道路など、中国企業の建設工事に供給する生コンクリート工場も所有し、そこでは、電柱、壁パネル、床タイル、ブロックなどのコンクリート二次製品も生産しています。まだまだ需要に供給が追いついていない、手堅い事業分野です。

セールスポイントは何ですか？

重点をおく生コン事業は、お客様に何度もご利用いただけるよう、同じ品質のものを提供するために素材の量を正確に計り、適正な価格で提供することにこだわっています。クオリティコントロールのために、ベテラン社員であり頼りになる親戚を効果的に各部門に配置しています。

私は2019年に父から経営を引き継いだまだ若い経営者ですが、上海で貿易を学んだ後オーストラリアにも留学した経験から、中国を始めとする外国の取引先と直接コミュニケーションし交渉することができます。また、引き受ける仕事を的確に評価するため、現場に出向き自分の目で精査することが、クライアントの信頼に繋がっています。契約を守り、実績を積み重ねています。

課題は何ですか？今後の事業計画は？

国内市場のニーズを満たすため、さらには外国の建設会社における生コンクリートへのニーズの高まりに応えるために、同工場の拡張を計画しています。必要に応じて、外国企業と協力する予定です。また、ラオスでは大学や専門学校を卒業しても仕事がないため、就職先拡大に向けて日本、韓国、タイ、オーストラリアなど海外にラオス人労働者を派遣するための職業紹介会社の設立も考えています。渡航前に彼らのために言語や建設関連技術のトレーニングを行うなど、経営塾プログラムで学んだ人材育成方式を実行したいと思います。

将来のビジネスパートナーに向けて

外資系企業、特に共に資金を募り顧客基盤を開拓・拡大していただき、施工技術・施工管理技術を持った企業と協力したいです。また、品質管理に精通し、日本のインテリアデザインのアイデアとノウハウを持つ日系企業と協力したいと考えています。



1. 現場チーム 2. 道路拡張工事 3. 生コンクリート工場



アプリ開発の若手リーダー

Lailaolab ICT Solutions Co., Ltd.
Ms. Kanlaya PHOMMASAK / Co-founder / UX, UI Designer

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Information and communication in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019

Tel ▶ +856-20-5255-5625 E-mail ▶ info@lailaolab.com

Web ▶ lailaolab.com

Address ▶ Pakthang Village, Sikhottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR



情報・通信

事業内容について教えてください

当社の事業内容は主に3つ、(1) 企業向け ERP システムの開発、(2) ビジネス支援アプリの開発・販売 (サブスクリプションサービスである AppZap と Lai Lao CF)、(3) IT 人材の育成です。日本の大学で情報工学を専攻し、卒業後に日本の E コマース会社で UX/UI デザイナーとして数年勤務しました。ラオスに戻り、ソフトウェアやプラットフォーム開発の需要を感じ、大学時代の先輩2人と当社を設立しました。

セールスポイントは何ですか？

当社が開発したアプリ「Lailao CF」はラオスの ICT コンテストで優勝し、また、「AppZap」(https://www.appzap.la/) も JICA が支援する LJI SUSU スケールアッププログラム 2021 で最優秀賞を受賞するなど評価されています。システム開発においては、アプリ決済での国内銀行との連携など、ラオス国内のシステムに即応できるようにしています。他には、他社のタイ語アプリではラオス語は定型文しか送れませんが、当社アプリではお客様がラオス語で回答文の表現を設定したり、QR の支払い画像を追加したり、WhatsApp と連携して文章や画像を送信したりするなどの応用が可能です。また、経営塾プログラムで学んだことを活かし、以前にも増してプロフェッショナルとして仕事をするのを意識しており、予定通りに納品するのはもちろんのこと、アフターサービスの期間後もメンテナンスや機能変更などのご相談もお受けします。スキルを磨き、常に新しいことを学び、お客様からのご相談に新たな解決方法を見つけ対応したいと思っています。

課題は何ですか？今後の事業展開は？

お客様のニーズに合わせて ERP システムを開発し、大きな企業様や高いセキュリティを求められるお客様に対応していきます。例えば銀行のアプリ開発に携わるには、IT セキュリティーに関する知識と資格が要請されるので、そうしたスタッフが必要となるでしょう。また、小規模小売店の向けのソリューションとして、「AppZap」に含まれる POS システムをさらに進化させる他、海外企業と提携したクラウドサービスの開発を行います。それらに対応するためには、スタッフに新しいテクノロジーに触れてもらう必要がありますので、プロジェクトチームの作り方や作業プロセスの見直しといった人事的な課題にも取り組まねばなりません。自社ソフトをラオスで広く使っていただくためには、これまで多かったマーケットインではなくプロダクトアウトの視点が必要で、お客様や市場を理解するため試行錯誤が必要でしょう。その他、他社と協力して IT 展示会を開催し、マーケティングの機会を設けるとともに若手育成、さらにはリクルートの場としたいと考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

新しいソフトウェア開発への資金提供をしてくださる方、商業フェーズに入った当社アプリのさらなる顧客基盤拡大のための資金やノウハウを提供してくださる方を求めています。



1. スタートアップイベントでのブース出展 2. LJI SUSU スケールアッププログラム 2021 で最優秀賞を受賞



住む人のライフスタイルに合わせた家づくり

Sabai House Construction Sole Co., Ltd. Mr. Thanongdeth CHANTHAVONGXA / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor and Master of Civil Engineering in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020

Tel ▶ +856-20-2229-6395 E-mail ▶ dejj225@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/thanongdethsabaihouse

Address ▶ Phonsinouan Village, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

事業内容について教えてください

当社の事業は一般住宅の施工です。2003年に日本へ留学、建設会社に就職した後2015年にラオスに戻り、日系の建設会社で1年間働きました。ラオスでは中間層の所得が増えており、そうした人たちは品質の良い住宅を求めていると感じました。その後、2年間パートナーとして別の建設会社に参加。経験を積んだ後、品質の良い一般住宅づくりを目指し当社を設立しました。お客様の家族一人一人が快適に暮らせる家づくりをモットーとする会社です。

セールスポイントは何ですか？

モダンな家を持ちたいお客様に向けて、日本で学んだ建築家と共同で、モダンなデザインの住宅を提案します。私自身も日本で勤務経験があるので、お客様から信頼されています。品質を重視し、設計通りの施工を実現するための施工管理、定期的な作業報告を行います。さらに引き渡し後に1年間の保証期間を設け、その後も定期的なメンテナンスについてのアドバイスなども行っています。

当社では包括的な顧客サービスを提供します。家を建てる際は設計段階でプランを何度も考え直す必要がありますが、お客様は設計前に既にプランをお持ちです。打ち合わせでの設計アドバイス、施工方法や費用などの情報提供を通じ、お客様のプランをより良いものにするお手伝いをいたします。過去の実績を元に口コミでお客様を獲得しています。

課題は何ですか？

国内の様々な地域で活動できるチームを作ることが当社の課題です。建設現場はバックグラウンドの異なる多様な職種の働き手が共に作業しますので、チームワークの構築は簡単ではありませんが、経営塾プログラムで学んだことをヒントに実践を重ねています。施工監督は首都ビエンチャンの施工現場でトレーニングし、経験を積んでから他の県の現場に送ります。各県の施工プロジェクトは全てビエンチャンで管理し、各現場の進捗状況はオンラインで報告させています。また、熟練した職人が不足している問題にも苦慮しています。当社では、職人を確保するために、彼らが安定した収入を得られるよう定期的な仕事の提供に努めています。

今後の事業計画は？

全国に仕事を拡大するため、地方ではレストランやコーヒーショップなどの商業建築を中心に仕事し、当社の周知を図りたいです。特に、ルアンパバーン、カムアン、パクセーでそうした施工を展開し、モダンな一般住宅を求める顧客にリーチしたいと考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社は質の高い施工管理とブランドの構築に力を入れていますので、それを理解し同じ方向に進んでくださる会社と共に、事業を発展させていきたいと考えています。当社は素晴らしいチームを持ち、顧客もおります。大手不動産開発会社と協力できると嬉しいです。



1. 品質管理は原材料管理を大切に 2. スタイリッシュな住宅



伝統的なデザインと丁寧な施工管理の融合

Socksouvanh Survey and Design Building Co., Ltd.
Mr. Vilachit SOUVANH / Director / Business owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Architect in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019

Tel ▶ +856-20-5987-3300

E-mail ▶ souvanh_pong@hotmail.com

Address ▶ Unit 122/07 Nongxay Village, Luang Prabang City and Province, Lao PDR



建設

事業内容について教えてください

現在、設計と施工管理の事業を行っています。

建築学科卒業後、ルアンパバーンの設計事務所に7年勤め、国内外の建築家との共同設計やホテルやレストランの施工管理などの経験を積みました。その中で、ラオスでは施主が専門家に依頼せず自らが設計や施工管理を行うことが一般的であり、そのことが設備の不具合の原因につながっていると感じました。こうした不具合は一般住宅よりも商業施設の方がサービスの質に関わるため問題とされやすく、商業施設設計に自分の専門性を発揮できるのではないかと考えました。ルアンパバーン市ではホテルやレストランのデザインにまだ多くの需要があり、2018年に設計と施工管理の会社を設立しました。

セールスポイントは何ですか？

ルアンパバーン市は世界文化遺産区域であり、このエリアでの建設や設計は、世界文化遺産の規則や規制に関連する知識が必要であり、設計から工事まで関連の管理機関とすり合わせが必要な項目が沢山あります。業務を受諾するには、世界遺産管理事務所の講座を受け、専門の知識を持った建築士の在籍が必要な場合があります。そうした背景があり、他県の企業がルアンパバーンの地元企業と競争するのは難しく、地元企業と協働する企業は多いです。世界文化遺産である建物の建設業務は、ほとんどが内装リノベーションであり、建物の外観に手を加える場合は復元作業が中心となります。また、小規模なリフォーム工事がほとんどですので、他県の会社が参入するほど大きな仕事はありません。他に、庭づくりも当社の大事な業務です。訪れた人が日常生活では得られな

いユニークな体験ができるような庭づくりを心がけています。手仕事のレンガや屋根瓦をふんだんに使った、この地域の昔ながらの景観は、訪れる人に懐かしさを感じさせますが決して古臭くなく、何度も訪れたい魅力を持っていると思います。

課題は何ですか？

ルアンパバーン市での市場規模は小さく、会社を成長させるためには、蓄積してきた経験をもとにしたコンセプト提案力を用いて他県に出て仕事を受注する必要があります。

今後の事業計画は？

経営塾プログラムで学んだ他との差別化という視点を意識し、当社が得意とする非日常を演出するコンセプト提案や伝統的なデザインを生かした建築設計にさらに磨きをかけ、全国のホテルやレストランのデザインの仕事をしていきたいと考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

設計技術や経営経験が豊富なパートナー、また資本のある外国企業の協力を求めています。特に建設会社の経営管理、また昔ながらの手仕事の施工技術なども必要としています。レンガや屋根瓦などの焼成といった、伝統的な建築材料の生産に役立つ技術も習得したいと考えています。日本は古建築の修復に関して多くの知見と経験を持っていますので、この分野に強い日本企業の協力をいただき、古建築を保存して次世代に引き継いでいきたいと考えています。



1. 施工現場の視察と指導 2. ルアンパバーンのアパートの施工事例 3. ルアンパバーンの車ショールームの施工事例



顧客の希望を汲み取り信頼を獲得する

Souvanny Intertrade Sole Co., Ltd.
Mr. Uttama SISAVATH / Managing Director / Business owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of International Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2014

Tel ▶ +856-20-9555-9449 E-mail ▶ uttama.sisavath@souvannyintertrad.com

Web ▶ www.facebook.com/souvannyintertrade

Address ▶ T4 Kampeng Muang road, Donkoy village, Sisatthanak District, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

重機や工場の生産設備などのスペアパーツの代理調達をする会社を運営しています。

高校卒業後大学に進学しましたが、家庭の事情で休学し KoLao 社やプービアマイニング社で部品在庫の管理、調達先の調査・連絡といった調達業務を経験しました。大学に復学し卒業後は、重機、一般車、高級車、トラックなど様々なセールスを経験しました。

起業のきっかけは、ラオタニー社に勤務した際に日野自動車の日本工場短期研修を受け、スペアパーツの管理・手配などを学びラオスのお客様に対応している時、スペアパーツの調達に時間がかかるという不満を多く耳にした事でした。ラオスではこうしたスペアパーツはほぼ全て他国からの輸入であり、外国語での煩雑なやりとりが必要であったり、騙されるリスクもあるため、調達代理業が求められています。自身の経験を生かしてこの分野でより良いサービスを提供できると思ったのです。部品調達のノウハウがあれば在庫を抱えずにビジネスできる事も魅力でした。

セールスポイントは何ですか？

当社が扱うスペアパーツは、重機などお客様のビジネスに必要な不可欠なものであるため、お客様は価格よりも迅速で適切な調達を求められています。また、正規のスペアパーツはどの会社から購入しても同じ品質であるため、お客様にとって会社の大小は関係なく、相談しやすく真摯に対応してくれることが大切なのです。また、当社ではアフターサービスと製品保証をしていることもお

客様からの信頼に繋がっています。当社の顧客向けサービスは、経営塾プログラムで学んだ顧客管理に関する知識や他国での事例を活かして、さらに強化しています。近年ラオス国内の輸送体制が整備され、スペアパーツを全国の工場や工事現場に配送できるようになったことも当社のビジネスを後押ししています。

課題は何ですか？

国内の様々な地域で活動できるチームを作ることが当社の課題で競争相手が増える中、業務のプロセスを改善し、チームワークを意識して働ける質の高い人材の育成が当社にとっての課題です。

今後の事業計画は？

全国内のお客様への重機や工場設備のスペアパーツの販売は安定しています。これから当社では、農産物の輸出入を開拓する予定です。まずタイフルーツ協会と契約し、タイの業者から果物を買い取り、加工し中国やベトナムに輸出する事業を始めました。

将来のビジネスパートナーに向けて

外資系企業との協業に興味があります。現在、果物の売買と加工に関してタイの企業と、カシューナッツやアカシアの栽培に関してベトナムの企業と協業を開始しており、農産物の加工技術やマーケティングのノウハウを持つ企業様を探したいと考えております。



1. 社員 2. 顧客への配送



2



新しいインターネットサービスを切り開く

TIT Computer Sole Co., Ltd.

Mr.Thepphachanh PUNYAVONG / Director / Business owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Information Technology (Dropout) in Lao PDR,
Bachelor Degree (Remote Learning) of Network Engineer, Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019

Tel ▶ +856-20-5464-3333 E-mail ▶ tercomputer@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/tnet.la

Address ▶ Phonexay Village, Paksan District, Bolikhamxay Province, Lao PDR



情報・通信

卸売・小売

事業内容について教えてください

当社の主な事業は、インターネットプロバイダーサービスです。

高校時代にパソコンと出会い夢中になり、高校卒業後はIT系の大学の大学に進学し、ネットワークシステムについて学びました。タイの通信制大学を卒業後、パソコン機器や防犯カメラの販売、ネットカフェの経営などをするようになりました。

当時、ネット動画サービスが一般に普及し始め、防犯カメラの映像もストリーミングでの管理が始まっていましたが、ラオスのプロバイダーが提供するインターネットの速度は周辺国に比べて非常に遅く、そうした社会の流れに対応できない状況でした。ビジネスチャンスを感じ、インターネットプロバイダー事業について調査すると、ティア3の営業許可を取れば郡単位でサービスを提供できることが分かり、規制が多い業界のため参入他社が少ない魅力もあり、現在の会社を設立しました。しかし法律知識が不足しており、隣国のネット電波を使って通信速度を上げる策を取ったところ、訴えられ罰金を科されました。それからは他社と同じティア1のプロバイダーを利用し、サービスの質に重点を置くことで差別化を図っています。その中でもIPを使用してオンラインで視聴したい顧客のために、CCTVとインターネットをセットで提供するサービスを始め、その通信速度を上げるために国内サーバーも立ち上げ大変好評を得ています。

セールスポイントは何ですか？

当社は小さい会社であるため、お客様のために新しいサービスを提案し続けることをテーマとしています。その重要性は経営塾プログラムでも強調されており、その取り組みをさらに強化しています。当社は、ビジネスエリアを選択する際は、大企業がサービスを提供しにくい小さな町を選択しています。さらに地域に密着

した小売業者、特に中小企業のお客様に重点を置いています。こうして信頼を積み重ねたことで、他の町に引越す場合以外には解約されるお客様はいらっしゃいません。

課題は何ですか？

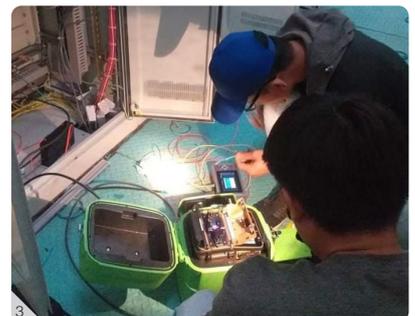
この業界は変化がとても速く競争も激しいです。プロバイダーサービスは当社のサービスの中核ですが、付随するサービスをより価値のあるものにしてこそ、この業界にとどまれると考えます。新しいサービスの開発は、当社にとって挑戦でありチャンスでもあります。

今後の事業計画は？

今後はケーブルテレビと提携して、小規模な小売業者にあらゆる種類のサービスを提供していきます。また、農家と市場を橋渡しするような事業を考えています。地域の様子を見る中で農家が一生懸命働いているのに結果がそれほど出ていない様子を目にします。そこで農家が公正な販売先を見つけるマッチングビジネスができないか考えています。農業についても学ぶ必要がありますが、将来のビジネスの発展のために挑戦します。

将来のビジネスパートナーに向けて

農産物の生産と流通の市場に参入するために当社と一緒に歩んでくださるパートナーを求めています。当該分野に経験のある方であれば、個人、法人は問いません。協力してくださる方の経験に耳を傾け、学び、実行し、自分自身をさらに成長させていきたいです。もちろん、現在のパソコン機器や防犯カメラなどの販売における連携も歓迎します。



1. ダムへの CCTV 敷設 2. 家庭への光ファイバーケーブルの敷設 3. ダムへの光ファイバー敷設



ラオス市場に新たな味を届ける輸入会社

Hougheuangsay Import-Export Sole Co., Ltd.
Mr. Volavong INKHAMHEUANG / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2022

Tel ▶ +856-20-9789-9456 E-mail ▶ Vongheuangsay789@gmail.com

Address ▶ Thadeua Road Lak12, Salakham Village, Hadsayfong District,
Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は輸出入商社で、インスタントコーヒーやパン、漬物、海苔菓子、缶詰などの一般消費者向け食品を世界中から輸入し、卸売業者やモダン・トレード店（スーパーマーケットやコンビニエンスストア）に販売しています。これらの商品は、ラオスの伝統的な食文化と融合し、新しい食文化を築いています。首都ビエンチャンを拠点とし、ラオス全土に展開しています。

私は、ユニリーバやラオ・ブリュワリー・カンパニーで20年以上、主に現場でマーケティングとプロモーションを行い、その経験を活かし2022年に当社を立ち上げました。

セールスポイントは何ですか？

製品のブランディング戦略にあります。当社で扱うものの多くはラオス市場にまだ出回っていないブランドであり、例えば、タイで60年の歴史を持つ有名なコーヒーブランドや、高い品質を持つブランドとライセンス契約し、ラオスの人々に新しい選択肢を提供しています。価格だけでなく、商品の品質や独自性にも重点を置き、持続可能な商材に育てています。

課題は何ですか？

外部要因としては、為替レートの変動が挙げられます。輸入事業であるため避けて通れません。内部要因としては、発注数量が少

なく供給業者との交渉力が低いことや競合他社との差別化が挙げられます。しかし、これらの課題を克服するために、マーケティングやプロモーション活動を積極的に展開しています。また、地元の供給者とのパートナーシップを強化し、製品の多様化と品質向上に取り組んでいます。

今後の事業計画は？

将来的には、ラオス国内で自社ブランド製品を生産展開する予定です。特に、インスタントコーヒーなどの国産商品を開発し、ラオスの消費者に向けた独自のブランドを確立することを目指しています。さらに、地元の農家とパートナーシップを築き、共に成長するための取り組みを進めています。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスの農業や経済成長に興味をお持ちの投資家や外国企業の方々とパートナーシップを求めています。具体的にはラオス南部のボラヴェン高原での米、コーヒー、アーモンドの生産について検討している最中です。地元の資源と世界的なトレンドを組み合わせる新たなビジネスモデルを共に築き、持続可能な未来の実現に向けて協力しましょう。



1. 強力なチーム 2. 子ども向けの商品紹介イベント 3. オンライン広告



ラオスの先進医療をリードする

International Medical Diagnostic Center (IMDC) Sole Co., Ltd. Ms. Vadsana VANNASONE / Manager of Medical Service

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of medical technology in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2010

Tel ▶ +856-20-5954 2599 E-mail ▶ vadsana.v@imdc.la

Web ▶ www.facebook.com/imdc.laos

Address ▶ ASEAN Road, Khountathong Village, Sikhottabong District,
Vientiane Capital, Lao PDR



医療・福祉

事業内容について教えてください

当社は、血液検査・分析サービス、入院治療、出張健康診断、オフパテントドラッグなど、ラオスにおける先進的な医療サポートを提供しています。2010年にマホソット病院内の検査機関「ラオラボ」として開設、2012年に独立し、現在は国際疾病診断センター(IMDC)として運営しています。

セールスポイントは何ですか？

顧客指向のサービスと高度な技術力にあります。最新の技術を駆使した幅広い検査・分析サービスを提供し、専門医師によるチームが顧客のニーズ合わせカスタマイズされた高度な診療を行っています。また、手頃な価格も魅力の一つです。

課題は何ですか？

現在の課題は、インフレにより原材料や機器のコストが上昇し、競争が激化していることです。また、競合他社の台頭により、市場シェアの維持が難しくなっていることです。

今後の事業計画は？

経営塾プログラムへの参加を通じ、新たな技術の導入とサービスの拡充を計画しています。医療分野の最新トレンドに対応し、顧客のニーズにより適したサービスを提供することで、市場での競争力を強化します。また、骨・関節の専門病院として事業の拡大を図ります。

将来のビジネスパートナーに向けて

骨・関節の診療に特化した診療を行うにあたり、関連する新技術の導入に知見がある方とパートナーシップを結べると嬉しいです。また、ラオスでの事業展開に興味をお持ちの方がいらっしゃいましたら是非お声がけください。より良い医療サービスの提供を通じ、顧客の健康と幸福に貢献し続けます。



1. オフィスビル 2. OPD受付 3. ラボラトリー 4. 工場での応急処置訓練とスタッフの健康診断



世界中の人にラオスの味を楽しんでもらうための取り組み

Kualao Restaurant Ms. Dalaphone PHOLSENA / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Information Systems Management in Singapore

Company DATA

Establishment Year ▶ 1994

Tel ▶ +856-21-21-5777 E-mail ▶ contact@kualaorestaurant.com

Web ▶ www.kualaorestaurant.com

Address ▶ 134 Samsenthai Road, Xieng ngeun Village, Chanthabuly District,
Vientiane Capital, Lao PDR



宿泊・飲食

事業内容について教えてください

1994年創業、ラオスのビエンチャンを拠点に伝統的なラオス料理を提供するレストランを運営しています。メニューは北部、中部、南部のラオス料理、松茸入り焼酎、季節の珍味など多岐にわたります。

セールスポイントは何ですか？

当社のセールスポイントは、30年間守り続けてきた独自の味、旬の食材の使用、そして質の高いサービスです。また、伝統舞踊の公演など、お食事をしながらラオスの文化を楽しんでいただける特別な体験もご用意しています。さらに、経営塾プログラムで学んだことを活かし、サービスの質をさらに向上させることで、顧客満足度を高めています。

課題は何ですか？

現在の課題は、インフレと、天然魚や旬の食材など地元の原材料の供給が天候に左右され不安定なことです。

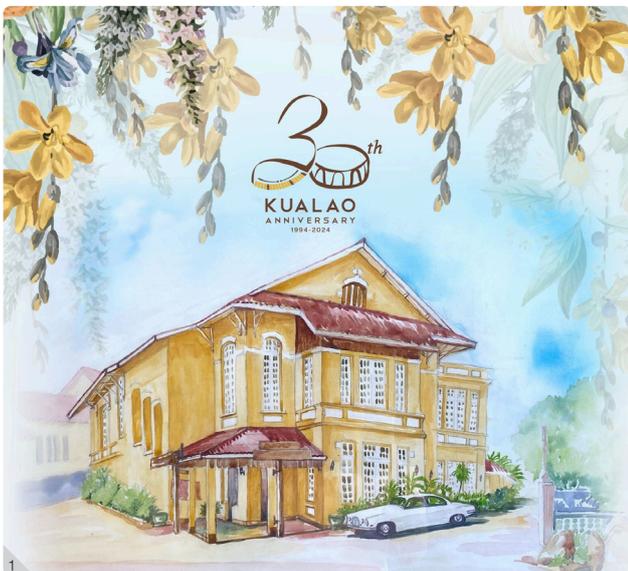
今後の事業計画は？

地元の農家や漁師とのパートナーシップを強化し、原材料の安定

調達を目指します。また、持ち帰り用の惣菜やラオス産調味料の開発も計画しています。

将来のビジネスパートナーに向けて

食品加工や包装に関するノウハウを持つビジネスパートナーを積極的に募集しています。当社のビジョンに共感し、ラオス料理の世界的な普及に貢献していただける方々とのパートナーシップを築きたいと考えています。また、ラオス料理に興味のある方には、ぜひ当社のレストランを訪れていただき、料理をお試しいただきたいと考えています。



1. コロナ時代時代の建物を生かしたレストラン 2. ラオス料理 3. ラオス伝統舞踏のパフォーマンス



保険コンサルティングの新たな地平へ

KX Insurance Broker Lao Co., Ltd.

Mr. Jindamone KEOLATHSAVONGXAY / Business Owner / CEO

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Marketing in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020

Tel ▶ +856-21-41-1168 E-mail ▶ info@kxbrokerlaos.com

Web ▶ www.kxbrokerlaos.com

Address ▶ Nongbon Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

金融・保険

コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

当社は保険仲介会社です。お客様の状況を分析し、最適な保険を選択するサポートに注力しています。そのために、個人・従業員の向けの健康保険、損害保険、火災保険、運送保険、旅行保険、自動車保険など、幅広い保険商品を取り扱っています。顧客は中小企業、大企業、国際機関が90%を占め、個人のお客様は10%です。自動車事故など顧客の緊急時に対応するサポートチームを常時運営し、専門的で的確な保険コンサルティングを提供することで、ラオスの市場で強固なポジションを築いています。

セールスポイントは何ですか？

顧客ファーストであることと、迅速かつ信頼性の高いサービスです。また、お客様に感動を提供するために、日本のサービススタイル「おもてなし」を実践しています。加えて、「良いことをするために立ち止まらない」というモットーを掲げ、顧客との関係構築、お客様のニーズに応えるサービス開発を常に行っています。

課題は何ですか？

現在の課題として、競争が激化している保険業界において、これまで保険仲介会社を通じて保険サービスを利用したことがないお客様や既存顧客の維持が挙げられます。また、スタッフに長く勤務してもらうことも重要な課題です。高品質なサービスを提供するためには、経験豊富なスタッフが欠かせません。経営幹部に対

しては、管理能力の促進や法律や規制の問題に対応するために、継続的に経営塾プログラムのような教育プログラムの受講を通じ、新たな知識やノウハウを学ぶことも推奨していきます。さらに、他県の新たな市場への進出や業務の拡大に伴う課題もあります。これには、地域性の違いに対応する能力を育むこと、そして法のおよび規制上の問題の解決が含まれます。これらの課題に向き合い、持続可能な成長を実現するための戦略を模索しています。

今後の事業計画は？

将来的には、利便性、スピードなど顧客のニーズにさらに対応できるアプリケーションを用いた最新のサービスを開発すると同時に、ビエンチャン以外の他県にもサービスを拡大していきたいと考えています。デジタル化の推進やサービスの充実を通じて、顧客満足度の向上を図り、ISO9000を取得し優れたサービス企業を目指します。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスで日本企業のような高品質なサービスを提供することを目指し、日本のビジネスパートナーとの協力を歓迎します。興味のあるビジネスマンの皆様とのパートナーシップを築き、ラオスの保険業界に革新と共に日本の優れたサービス文化をもたらしたいと考えています。



- 1. 豊富な製品ラインナップ
- 2. きめ細やかなサービス
- 3. 親しみやすいキャラクターの採用
- 4. 記入しやすいウェブサイトフォーム



革新技术でラオスの決済サービスを支える

LAPNet Co., Ltd.
Ms. Nivasone MALATHIP / Dep. Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of International Management in South Korea

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019

Tel ▶ +856-21-41-7915 E-mail ▶ info@lapnet.com.la

Web ▶ www.lapnet.com.la

Address ▶ Phonsa-art Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



金融・保険

事業内容について教えてください

当社は銀行間決済システムを提供しています。主要なサービスは、ラオス ATM プールスイッチング (LAPS) とラオス・モバイル・ペイメント・スイッチング (LMPS) です。LAPS は、ATM での残高照会、現金引き出し、ATM 端末での送金、POS/EDC 店頭でのカード決済 QR コード決済・モバイルアプリ決済を提供しており、異なる銀行間で取引が可能です。これに加えて、近隣諸国との国際送金サービスも展開しており、既にカンボジアとは取引があり、タイとはテスト中、ベトナムとは覚書を締結し、中国とは交渉を進めています。

セールスポイントは何ですか？

国内企業としては唯一の銀行間エンドユーザー決済サービスを容易にするオペレーターです。常に顧客のニーズに合わせた新しいソリューションを提供しています。信頼性とセキュリティに最大の注意を払っており、顧客に安心してサービスを利用してもらえる環境を整えています。

課題は何ですか？

現在の課題の1つ目は為替レートの変動です。外貨での支払いと収入の不均衡も問題です。2つ目は、IT人材の確保です。当社は常に、急速な技術の発展に対応できる新しい才能を求めており、それに見合う報酬とキャリアを提供しています。

今後の事業計画は？

さらなる成長と拡大を目指し、2021年から2025年までの5カ年計画に沿って事業を展開しています。まず、現在のサービスの強化と改善に注力し、顧客満足度の向上に努めています。そして、中国、ベトナム、カンボジア、タイなど4カ国との接続拡大を通じ、LAPとLMPSの業務をさらに強化します。さらに、最先端の技術を活用した新しいサービスの開発にも取り組む予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社は中国企業とのジョイントベンチャーであり、外国企業と取り組むメリットを知っています。特に日本企業との協力で興味があり、革新的なテクノロジー企業、国際的な金融機関、地域や業界のリーダーとのパートナーシップも模索しています。共に成長し、社会に良い影響を与えることができる協力を希望しています。



1. 銀行向けコア・ペイメント



2. 近隣諸国との決済連携協定



3. スタッフ



建設コンサルティングのパイオニア

LG Consulting and Construction Sole Co., Ltd.
Ms. Maliya PHOMMASONE / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Natural Resource Management and Development in Germany

Company DATA

Establishment Year ▶ 1994

Tel ▶ +856-21-21-8464, +856-20-5546-4498 E-mail ▶ info@laogerman.com

Web ▶ www.laogerman.com

Address ▶ 199 Thongtoun Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

当社は建設コンサルティング会社で、主要な顧客は国際機関や非営利団体、各省庁です。1994年に私の父と彼のドイツの友人が立ち上げました。当初は小さな建設会社で、浄水池や送電線などのコンサルティング・施工を主に行い、その後学校や病院の建設など、多岐にわたるプロジェクトを手がけてきました。

セールスポイントは何ですか？

4ヶ国語でのコミュニケーション能力と報告書の作成が可能な点です。ラオス語、英語、フランス語、ドイツ語を駆使し、お客様との円滑なコミュニケーションが可能であり、競合他社との差別化が図れます。また、プロジェクトに対する深い理解と、透明性と時間厳守をモットーとしたプロジェクト進行も強みです。

課題は何ですか？

最大の課題は、為替レートの変動です。原材料の輸入や外貨での支払いによる輸送費が増加し、収益に影響を与えています。また、ラオスにおける労働力の不足も課題となっており、プロジェクトの遅延やコスト増加につながっています。さらに、昔は雨季の建設作業はほとんど行われませんでしたが、近年はお客様の要望で季節に関係なく作業が行われるようになりました。このような天

候の問題も含め、建設プロジェクトは常に予測不能な要素が絡み合いますが、その挑戦を楽しみ、解決策を見つけ出すことに全力を注いでいます。

今後の事業計画は？

次の10年でラオス建設業界のリーダーとなることを目指します。新たな技術の導入や持続可能な施工方法を推進し、より多くのプロジェクトに挑戦し、建設業界の常識を塗り替えます。また、経営塾プログラムの受講や日本での研修を通じ、自社の組織やビジネスを振り返り、学んだ教訓を活かしていきます。顧客層の拡大と新たな事業領域への進出を計画しており、特に建材の製造や販売に注力し、自社ブランドを確立していく予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスでの建材工場の立上げに興味のある企業や投資家を歓迎します。また、建設業界における革新的な技術やサービスを提供できるパートナーとの協業を模索しています。協力関係を通じて持続可能な発展を実現し、ラオスの建設業界に新たな価値をもたらすことを目指しています。



1. アメリカ合衆国支援による郡病院の建設 2. 建設現場事務所での打ち合わせ 3. 現地調査



地域の水源を活用した高品質な水で健康と学びを支える

MeUni Sole Co., Ltd.
Ms. Bounmy SOMSAMONE / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of International finance in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021
Tel ▶ +856-20-9156-4289 E-mail ▶ Somsamonebounmy@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/people/YimNgam-LaoCoffee
-ຍີ່ມງາມກາເຟລາວ/100066352341192/
Address ▶ Xiengda Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は水道の蛇口に直接取り付けれる浄水器を輸入販売しています。一般の人々にも配布しており、ラオス全土から人々が集まる中心的な場所としてラオス国立大学を選びました。ここでは、エコキャンパス・コンサベーション・キャンパス・プロジェクトの一環として、人々がきれいな飲料水にアクセスできるステーションを設置しています。この取り組みは好評で、人気を集めています。2020年、私たちは学生と教官を対象としたパイロットプロジェクトを開始しました。もう一つの事業として、ボラベン高原の豊富な天然農産物の認知度向上にも力を入れています。これらの製品には、高品質のコーヒー、アボカド、さまざまな果物が含まれます。

セールスポイントは何ですか？

ろ過ステーションを通じて高品質の飲料水を提供し、リサイクル可能なボトルを使用することで環境の持続可能性を優先しています。もう一つの事業では、ボラベン高原地域で農産物の研究開発に取り組んでいます。この地域はミネラル豊富な火山性土壌と恵まれた寒冷気候で知られ、当社製品の健康効果を高めています。私たちは、ゲイシャ、ジャワ、カトゥーラ・イエローなどの特別なコーヒー品種や、アボカド・ハスやさまざまなアボカド品種に力を入れています。

課題は何ですか？

当社が現在直面している課題は、現地のインフラ整備、インフレ、資金調達、中国からの競合他社との競争です。また、比較的高価格で高品質な製品を支えるには国内市場の規模が小さく、海外市場へのアクセスが限られていることです。

今後の事業計画は？

水資源の保護や環境保全のため、地域社会とより密接に協力していきます。ラオス国立大学や地元住民に当社製品のサンプルを提供することで、健康意識を高める取り組みも進めていきます。また、経営塾プログラムを受講したことで、新たなビジネスモデルを構築し、チャンパサック県バクソン地区でのコーヒー特別品種栽培やアボカド・ハスでの土地拡大開発など、様々な角度から事業を拡大していく予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社の使命は、品質・健康・環境保護を推進することです。そのため、共に持続可能なビジネスを確立できるパートナーを探しています。当社と同じビジョンと志を共有し、共に成長し、未来を切り開いていける方を心から歓迎します。



1. 製品紹介広告 2. イベントでの商品紹介 3.&4. 新規事業



地域のアイデンティティを広告に取り込む

Moongkoon Sign Sole Co., Ltd.
Ms. Vannapha THEPPHANOURACK / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Architecture in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2017

Tel ▶ +856-21-41-8189 E-mail ▶ vannapha@aristar.la

Address ▶ Phonphanao Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

事業内容について教えてください

当社は広告制作会社です。ビルボードから店舗の看板、イベントの装飾まで、あらゆる形態の看板制作・デザイン業務、装飾工事のサポートを行っています。

私はビエンチャン出身で、建築学部を卒業後、家業の旅行代理店事業に加わりました。その後、Mini Chicken や Arista などのレストラン事業やメディアサービスを立ち上げ、現在は当社も運営しています。

セールスポイントは何ですか？

当社の強みは、経験豊富なスタッフによる熱心でクリエイティブな製作提案です。お客様のニーズを理解し、モックアップを作成しで確認いただきながら、希望を形にするための最適ソリューションを提供します。また、急なリクエストにも迅速かつ柔軟に対応し、高品質な仕上がりはもちろん、設置後の看板等の回収作業など、幅広いサービス提供が可能です。

課題は何ですか？

現在の課題は、新たな競合他社の市場参入や価格競争に加えて、優れたデザイナーや制作スタッフの確保の難しさです。また、技術の進化に追いつくために、常にスキルの向上と最新のツールの

導入が求められています。また、経営の知識や経験の不足も挙げられます。経営塾プログラムへの参加を通じて経営についての理解を深め、事業の成長と変革に取り組んでいます。

今後の事業計画は？

今後は、広い新社屋の建設、スタッフの増員、生産ツールの最新化、デジタル広告分野への積極的な参入などを通し、事業の拡大・スケールアップを図ります。パートナーシップに関して、広告物や看板製作の材料の供給では、タイの広告代理店やビジネスパートナーとの協力を強化していきます。また、地域社会とのつながりを強め、地元のアーティストやクリエイターと協力しながら、より多様なプロジェクトに取り組んでいきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

ビエンチャンの企業はどの事業部門も広告に力を入れており、広告業界は成長しています。ラオスの文化やアイデンティティを理解していただき、共に成長を目指すビジネスパートナーや投資家の皆様と協力できると嬉しいです。



1. 車へのラッピング広告制作 2. イベントブース制作 3. 広告看板の設置



ラオスの生鮮野菜市場の未来に種を蒔く

Organic House Sole Co., Ltd.
Ms. Soudalinh SISOUATH / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Literature and Pedagogy of French language in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020

Tel ▶ +856-20-2826-1888 E-mail ▶ isoudalinhs@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/people/Organic-house-ບ້ານປອດສານ

ຜູ້ດ/100063525880593/

Address ▶ Phonephanao Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は約 100 種類の有機野菜の卸売事業を行っています。ラオスの消費者がより多くのラオス産有機野菜を入手できるよう、また輸入野菜に頼らなくて良いように、さまざまな方法で生産・販売・消費を促進しています。私はアッタプー県で育ち、幼少期には地元の農家と一緒に野菜作りを楽しみました。大学を卒業後、様々な国際プロジェクトで農村開発に携わりました。私は健康は食事から始まると信じています。有機野菜は健康のひとつの選択肢なのです。しかし、有機野菜はまだサプライチェーンが整っていないため、市場のニーズを満たすことができていません。また、ラオスは輸入農産物に依存しており、これはインフレの原因にもなっていて問題だと感じていました。パンデミックで輸入に制限がかかり、様々な製品が市場に出回らなくなった際に、ビジネスチャンスを感じこの事業を立ち上げました。

セールスポイントは何ですか？

当社のスローガンは、清潔、安全、健康、環境への配慮です。当社の製品はすべて、有機農家から届く新鮮な野菜です。家庭での廃棄物を減らすため、調理ですぐに使用できるよう適した量とサイズでカットし、個包装しています。また、プラスチックを減らすため、環境に配慮したパッケージを使用し、製品の販売促進を

図っています。

課題は何ですか？

現在の課題は、天候に加え、肥料や農業資材などの輸入品が為替の影響を受けやすいことです。また、労働力の確保や配送効率の改善にも取り組む必要があります。さらに、導入コストが高くまだ取り組んでいないオーガニック製品を区別するためのラベルの発行や、商品の多様化にも課題があります。

今後の事業計画は？

当社では、地域の農家との協力を深め、生産プロセスの効率化を図ります。また、オンラインマーケティングを活用して新たな顧客層を開拓し、商品ラインナップの拡充を図ります。さらに、他県への販売拡大や新商品の開発にも力を入れ、経営塾プログラムで学んだことを活用し事業拡大していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

投資家やビジネスパートナーの皆様へ、当社のビジョンに共感いただける方々とのパートナーシップを求めています。ラオスの有機農業の発展と食糧安全保障に貢献したいと考えています。まだまだ成長が期待されるビジネスですので、ぜひご参加ください。また、選別後に残った野菜を有効活用したバイオ肥料の開発にも資金を提供していただけると幸いです。



1.&2. カット野菜セット 3. 野菜ジュース 4. 農家から納品された野菜



農園から食卓へ、持続可能な農業ビジネスを模索する

Pawan Farm Co., Ltd.

Ms. Viengsavanh KHAMMANYVONG / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Finance in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020

Tel ▶ +856-20-2893-5645 E-mail ▶ vkdaosouk@yahoo.com

Web ▶ www.facebook.com/PawanFarmLaos/

Address ▶ Nalom Village, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR



農林・水産・畜産

事業内容について教えてください

当社は、農業と飲食業を組み合わせた観光農園ビジネスを展開しています。パ・ワーン・ファームはラオスの美しい自然に囲まれた2ヘクタールの農園で、メロン、スイカ、レタス、トマトなどを栽培しています。また、そこで収穫した食材を活用した創造性に富んだ料理を、ファームに隣接するトメロン・カフェ・アンド・レストランで提供しています。主な顧客層はヘルスケアに興味があるグループ、ファミリーグループ、小中学生のスタディツアーなどです。

セールスポイントは何ですか？

当社の事業が Farm to Dish のコンセプトを体現していることです。農園はラオス農林省の有機野菜基準を満たしており、厳格な有機栽培基準に準拠し化学肥料や農薬を一切使用せずに育てられています。レストランでは、その安心していただける食材を創造的に調理し、季節ごとのメニューでお客様を魅了しています。また、農園見学や収穫体験など、お客様に様々なアクティビティを提供することも特徴の一つです。

課題は何ですか？

持続可能なサプライチェーンの確立が課題です。自社農園からの食材供給を安定化し、需要に応じ柔軟に対応できるようにする必要があります。また、人手不足も課題で、この問題に対処するた

めに、大学との連携を強化し、学生のインターンを積極的に受け入れたり、農作業や調理技術を向上させるためのトレーニングを行っています。さらに、競合他社との差別化やブランド認知も課題の一つです。

今後の事業計画は？

自社農園の拡大と農産物の多様化を計画しています。温度管理システムへの投資を検討するなど、最新の農業技術や知見の導入で効率的な栽培プロセスを確立します。また、地域コミュニティとの協力を強化し、農業体験や農産物の販売促進イベントを開催することで、地域経済の活性化を目指します。同時に、オンライン販売や宅配サービスの拡充を通じて、より多くのお客様に私たちの健康的な食品を提供します。さらに、農園とレストランのフランチャイズ展開を目指すなど、店舗展開を促進します。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社の Farm to Dish のコンセプトに共感し、地域の食文化や農業の発展に貢献して下さるパートナーや投資家を歓迎します。特に、持続可能な農業や食品加工技術、有機野菜の流通、フランチャイズ展開、堆肥生産の知識や技術を持つ方を求めています。また、新たなビジネスモデルの共同開発や、地域コミュニティとの連携強化についての知見を共有いただける企業も探しています。



1. 児童に向けたフードチェーン・スタディツアー



2. ファームビジネスモデルツアー 3. 贈答用高級果物セット



ラオスの読書文化を育むための挑戦

Sanfun Academy Sole Co., Ltd.

Ms. Soukphaphone THONGSAVANH / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Art in Communication Management in Australia

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020

Tel ▶ +856-20-9163-6356 E-mail ▶ info.sanfun@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/sanfunbooks

Address ▶ Phonsa-ath Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



情報・通信

事業内容について教えてください

当社は出版社で、未就学児と小学生が楽しみながら学べる絵本や教材を中心に取り扱っています。

私はチャンパーサク県に生まれ、オーストラリア留学から帰国後に、当社を立ち上げました。

セールスポイントは何ですか？

ラオスの文化や言語に焦点を当てた、児童向けの絵本シリーズや教材を提供していることです。子供たちはこれらの本を通じて、自国の言葉や歴史を楽しみながら学ぶことができます。また、教育省の認可を受けており、内容と品質の両面で評価されています。

課題は何ですか？

ラオスではまだ本が普及していない現状があります。ラオスは口頭伝承の文化があるため、本を読む習慣が根付いていないと考えます。図書館や書店といった本を置いていただける場所も数が少なく、当社の本に触れていただく機会が限られています。また、オンラインマーケティングやソーシャルメディアを活用した販促手法においても、まだ未熟な部分があると感じています。

今後の事業計画は？

経営塾プログラムへの参加を通じ、経営スキルの向上を図っています。また、絵本シリーズをさらに充実させること、若い作家やイラストレーターの育成に力を注いでいます。さらに、オンラインプラットフォームを活用した販売促進策の導入や、各地での読書イベントの開催など、読書文化の普及に向けた取り組みを積極的に推進していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスの読書文化を育てるために、さまざまなビジネスパートナーとの協力を歓迎します。特に、オンラインでの販売やマーケティングに強みを持つ企業や、ラオス文化に理解がある教育関連の団体との連携を積極的に模索しています。将来的には、ラオス全土にわたる読書関連のプロジェクトの実施に共に取り組んでくださるパートナーを募集しています。



1. 出版イベントでの読書促進のための座談会 2. 若手作家に向けた執筆セミナー 3. 学校での読書推進 4. 若手作家賞



持続可能な手工芸品生産のための取り組み

Silapamoonmae Handicraft Ms. Siorn SIRIPANYA / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Literature in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2017

Tel ▶ +856-20-5529-4789 E-mail ▶ silapa.moonmae@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/p/Silapamoonmae-Handicraft-100063443636968/

Address ▶ Amone Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

卸売・小売

事業内容について教えてください

当社では、ハンドメイドのシルク製品やアクセサリーなどのファッションアイテムを製造・販売しています。フアパン県に拠点を置き、ラオスの自然や文化をテーマにしたデザインと伝統的な技術を活かし、独自性のある商品を展開しています。現在は、スカーフ、バッグ、名刺、キーホルダーなどのアイテムの生産の他、ラオス全土から収集した古布も販売しています。

セールスポイントは何ですか？

熟練した職人が手がける高品質な製品と、その背後にあるストーリーです。当社の製品は、本物のラオス製シルクや自然素材や再利用可能な材料を使用し、すべての製品の生産プロセスを自社で管理しています。その高い品質から国内外で数々の賞を受賞しています。

課題は何ですか？

1 点目は、熟練技術者の不足や人件費の上昇、中国産のポリエステル糸や機械織織の製品への対応です。特に、伝統的な手工芸品の技術を継承する環境が整っておらず、人材確保に課題を抱えています。2 点目は、販路の拡大とブランドの知名度向上が挙げられ

ます。特に、オンラインでの販売やマーケティングにおいて競争が激化しており、認知してもらうためには戦略が必要です。3 点目は、環境保護や社会貢献活動、サステナビリティに対する消費者の関心が高まる中、それらに対する積極的な取り組みが求められている事です。

今後の事業計画は？

オンラインショップの強化や SNS を活用したマーケティングを展開し、より多くのお客様に当社のブランドを知っていただくことを目指しています。また、地域社会との連携や環境保護活動への参加を通じ、企業の社会的責任を果たしていきます。さらに、持続可能なビジネスモデルの確立、海外市場への展開も検討しています。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスの文化や手工芸品に興味を持ち、持続可能なビジネスに貢献したいパートナーとの協力を求めています。特に、オンライン販売やマーケティングの経験を持つ方や、環境保護活動に関心のある方との連携を期待しています。当社のビジョンに共感してくださる方々と、共に成長できるパートナーシップを築きたいです。



1. 国際展示場への出展 2. 展示販売 3. 古布を含む生地コレクション



ກອງຜ້າໃນຕຳນານ



中小企業に革新的な人事管理ソリューションを提供する

Synergy Co., Ltd.
Mr. Sounivong PANYA / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Human Resources and Industrial Relation in New Zealand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021
Tel ▶ +856-20-9579-3368 E-mail ▶ info@synergylao.com
Web ▶ www.synergylao.com
Web ▶ www.facebook.com/p/Synergy-CoLtd-100077890654485/
Address ▶ Dondeng Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR



情報・通信

事業内容について教えてください

当社は、人事管理に特化したソフトウェア開発企業で、ビエンチャン地域の中小企業が顧客です。人事管理を支援するためのバックオフィス管理システムを提供し、出退社記録、給与計算、カレンダー管理など8つのコアモジュールを備えています。また、お客様のニーズに応じ、人事管理や持続可能なシステム変更に関するコンサルティングサービスも提供しています。

以前、多国籍企業で勤めた際、人事管理支援のソフトウェア使用についてトレーニングを受け、ICTシステムを活用した人事管理の重要性を感じた経験から、より顧客指向のサービスを提供するために当社を立ち上げました。

セールスポイントは何ですか？

中小企業に特化した費用対効果の高い人事管理ソリューションを提供している点です。6か月の無料トライアル期間を設け、手頃な料金でインストールとメンテナンスを提供することで、お客様に製品の価値を体験していただけるようにしています。さらに、24時間の迅速なサポート体制や遠隔でのシステム修復など、お客様の利便性を最優先に考えたサービスを展開しています。

課題は何ですか？

競合他社との差別化やブランド認知度の向上が課題として挙げられます。外資系の人事管理ソフトとの競争の中で、地元企業のニーズに合ったサービスを提供するため、デジタルマーケティングの強化や BtoB サービスの拡充が必要と考えます。

今後の事業計画は？

年内にユーザー数を 10,000 人まで増やすことを目標に、サービスの拡充と新規顧客の獲得に注力します。さらに、特定の産業に焦点を当てたサービス提供や、他県への展開を進める予定です。技術力、専門知識、マーケティングノウハウ、資金力を持つ他国の企業との協力も積極的に進めていく予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

パートナーシップを積極的に拡大し、共に成長していくことを望んでいます。中小企業に特化した人事管理ソリューションの分野において、当社は独自の立場を確立しており、ラオス市場でのリーダーを目指しています。



1. 人事管理アプリ 2. チームワークトレーニング 3. スタッフ



語学教育と国際交流で未来を拓く人材を育てる

Thipvaly College

Ms. Thippachane VIRAVONGSA / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Arts in English for Communication and Management in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1999

Tel ▶ +856-20-2223-2022 E-mail ▶ Thipvalycollege@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/Thipvalycollege.laos

Address ▶ Sivilay Village, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR



教育

事業内容について教えてください

事業内容について教えてください

本学は、ビエンチャンを拠点とする語学教育に特化した大学です。外国人教師を招聘し、英語を中心に、異文化への理解を深めるカリキュラムを提供しています。国内外からの学生が集まり、学生同士の繋がりを築く場でもあります。

セールスポイントは何ですか？

リーズナブルな授業料設定とアットホームな雰囲気の魅力の大学で、多彩なカリキュラムによって学生に幅広い学習機会を提供している点です。経営陣は常に教師やカリキュラムの評価、学生の満足度調査に重点を置き、入学前のレベル測定から入学後の指導内容の調整、卒業生の就職まで、学生に対する総合的なサポートを行っています。また、外国人教師との交流や文化的なイベントも積極的に行っており、語学だけでなく国際的な視野を得ることができます。

課題は何ですか？

直面している課題の一つは、教師の確保と育成です。高品質な教育を提供するためには、経験豊富で質の高い教師が不可欠ですが、そ

の確保が難しい状況にあります。また、コロナが引き起こした経済低迷による進学者の減少、学校間の競争の激化もあります。また、学生数の維持や卒業生の就職支援なども克服すべき課題です。

今後の事業計画は？

経営陣と教職員一同、より良い教育環境の実現に向けて、さらなる努力を続けます。まずは、教師の採用と育成に力を入れ、教育の質をさらに高めることを目指しています。また、新しいカリキュラムやプログラムの開発、一般英語やITなどの中級レベルの新たなコース展開、ICTを活用したオンライン教育の導入など、常に時代の要請に合った教育を提供するための取り組みを進めていきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

国内外のビジネスパートナーとの連携を積極的に模索しています。教育の分野でのパートナーシップや異文化交流プログラムの共同開発など、共に未来を切り拓くための新たな取り組みを歓迎します。また、教育のみならず、文化や観光など、さまざまな分野での協力も期待しています。



1. 校舎 2. グループ発表 3. 新入生歓迎イベント 4. 卒業式



地域のニーズに応えるモダンな卸売市場

Transportation and Market station (Lao Aussie Fresh Market) Co., Ltd. Ms. Soudalai PHANTHAMIXAI / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009

Tel ▶ +856-20-5429-3289 E-mail ▶ Laefreshmarket@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/LAefreshmarket

Address ▶ Nongtang-tai Village, Sikottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR



不動産

卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は卸売専用の生鮮市場を運営しており、テナント用スペースを貸し出しています。2009年に創業者である夫の父から引き継いだ当初は一般的な生鮮市場でしたが、現在はその形態を残しつつ、商品を棚に並べず卸売業者が自身の車で直接商品を販売する新しい販売形態をメインに展開しています。その他、周辺事業として、看板レンタル、レンタルルーム、有料駐車場等を運営しています。

セールスポイントは何ですか？

市場全体として、13ヘクタールの広々とした面積、最大2,000台の車を収容できる駐車場、3か所のトイレ施設、賃貸アパートを備えています。生鮮市場エリアでは、お客様はカートを使用し買い物ができ、清潔な売り場に乾物、野菜、肉、衣料品、希少な地方の産品など、ニーズに合わせ様々な商品を取り揃え、レストランも併設しています。卸売市場エリアは24時間営業です。顧客である卸売業者がテナント料を支払い易くするため、月極と日極めの2通り用意しています。また、年末抽選会などのイベントを通じてお客様とのコミュニケーションを図り、愛着を持っていただいています。

課題は何ですか？

現在、経済状況の低迷により、特にインフレの影響で消費者の購買力が低下し、売りに影響を及ぼしています。テナント数も減少し

ており、当社では卸売業者を支援するためテナント料を減額し、加えて管理手数料とゴミ処理料を徴収しない施策を実施しています。また、競合他社の増加や地域の商業環境の変化により、市場シェアの維持が難しくなっています。当社では価格の見直しやサービスの向上など、様々な施策を検討しています。

今後の事業計画は？

経営塾プログラムでの学びを事業計画に反映させていきます。具体的には、地域のニーズにより適した商品の導入やサービスの拡充、店舗のリニューアルを進めるとともに、デジタル化への取り組みを強化していく予定です。さらに、地域のコミュニティとの連携や新たなビジネスモデルの構築にも注力し、持続可能な成長を目指します。

将来のビジネスパートナーに向けて

現在、1日あたり1トン以上の廃棄物（野菜等の廃棄物）を管理しており、廃棄物から肥料を作る技術や、生ゴミをリサイクルする技術を持つビジネスパートナーを募集しています。一緒に持続可能なビジネスモデルを構築し、地域社会に貢献していくことを目指しています。



1. 卸売業者が自身の車で直接商品を販売するスタイル 2. スタッフミーティング 3. 市場を俯瞰した様子



ラオスの家電販売における成長戦略を描く

Tunsamaigas Co., Ltd.
Mr. Pidao KIM / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2003

Tel ▶ +856-20-7895-5289 E-mail ▶ tunsamaigas@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/TunsamaiShop

Address ▶ T4 RD, Phonthan Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は家電量販店を運営しています。私は中国系カンボジア人で、30年以上前にラオスに移住し、2003年にガスコンロの販売やガス宅配サービス事業からスタートしました。2005年からタイのDVDプレーヤーを中心とした電化製品の輸入販売に手を広げ、2010年にITECCの近くに店舗を移し、中国からの電化製品を多く取り扱うようになりました。5年前からはモバイルアクセサリーの販売も開始し、ラオスのコンビニエンスストアへの卸売も行っています。

セールスポイントは何ですか？

高品質な製品と新製品を常時取り揃えていることです。お客様により良い製品を提供するため、品質には特にこだわっています。また、古くなった製品を新しい製品と交換するアフターサービスを提供しています。また顧客のニーズに応え、常に店頭では新製品に触れていただくことができます。

課題は何ですか？

現在の課題としては、為替レートの変動が挙げられます。その関係で、今年の売上高は昨年比で30%下落しましたが、市場メカニズム

によるものであり、当社ではコントロールすることができません。他に、中国の競合他社が5～10%安い販売価格を設定していますが、品質に自信があり競争には対応できています。

今後の事業計画は？

経営塾プログラムに参加し、持続的な成長を実現するための知識を得ました。ビジネスモデルの変革や社内のインフラ整備を行い、政府の政策にも対応していきます。さらに、ルアンパバーンやカムアン、チャンパサックなど他県にも委託販売で販路を広げていきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社は品質を重視しており、日本製品は高品質で信頼がありますので、日本のビジネスパートナーと共同で事業展開することに興味があります。相互の利益を追求できると考えていますので、興味を持たれた方はぜひご連絡ください。



1. スーパーでの商品棚 2. 店舗外観 3. 当社の製品 4. 中国からの輸送トラック



スタッフと共に持続可能なITサービスを追求する

VINAS TEC Co., Ltd.

Mr. Aphisith SENGMANIVONG / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2016

Tel ▶ +856-20-5639-6955 E-mail ▶ Biwencool7@gmail.com

Web ▶ www.vinastec.com

Address ▶ Sisavat Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR



情報・通信

卸売・小売

事業内容について教えてください

当社はキオスク端末や ATM の開発・設置を通じ、エンドツーエンドのITサービスを提供しています。顧客はビエンチャン市内の方々と、70%は小規模商業銀行、30%は一般企業です。

セールスポイントは何ですか？

品質を重視した商品選定や、顧客に対する丁寧な説明とアフターサービスを提供しています。顧客は、当社が顧客の戦略を理解していること、IT化への投資により業務の効率化を図っていること、スタッフの技術トレーニングや良い労働環境、適切な報酬を重要視していることを評価しています。ビジネスの持続可能性は優秀なスタッフが支えています。

課題は何ですか？

多くの課題があります。市場が小規模であるため開発コストが高くなること、ほとんどの顧客や一般の方が当社のシステムの仕組みや活用法について理解していないこと、為替レートの変動や競合他社の増加など市場環境の変化への対応、顧客数の維持やスタッ

フの育成などです。当社では、新製品の導入などによって多様化する市場に対応し、臨時ボーナスや研修などを通じてスタッフのモチベーションを上げるなど、前進しています。経営塾プログラムへの参加も、日本のビジネス文化から経営へのヒントを得る良い機会となっています。

今後の事業計画は？

2024年は、従来の基盤とサービスを維持しつつ、同時に POS システムなどの販売支援プロダクトの開発を考えています。特に、フードトラックスタイルのビジネスに使用できるソフトや、レストランで使用する ERP ソフトの開発などに取り組む予定です。またラオス南部への事業展開も考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

ビジネスに興味のある皆様には、ぜひラオスに訪れていただきたいです。ラオスの市場は小規模ですが、ディベロッパーにとっては魅力的な市場です。共通のビジョンを共有できる投資家や外国企業の皆様と、新たな事業の立ち上げができればと思います。

					
Network Equipment	Software Development	Server & Hosting Services	Mobile App Development	Data Security	Data Center
					
We provide network solutions with world class equipment such as Switches, Routers, Cables, Firewalls, converters and more.	Looking for system or application to enhance your business operations? We provide business analysis and assist you in procuring the best software solutions	Talk to us if you are looking for the best way to host your business. What would be the specs and suitable methodology to get your system up and running with maximum up time and other hosting feature available.	We provide robust mobile application development using flutter dart, a responsive version that will run on any platform	At VINAS we value security as our top priority, and you should too. Let us assess your security flow and perform penetration testing for maximum safety	We are the expert when it comes to Data Center; we help design, build, and maintain world class data center. We also supply equipment such as electrical, UPS, Precision air conditioning, fire suppression system, smoke alarm, water leak detector, and more.

1. 製品ラインナップ 2. サービスラインナップ



建設を通してお客様の夢を形にする

Xanaxon Construction and Design Sole Co., Ltd. Mr. Symone KONGMANILA / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Civil Engineering in Poland

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009

Tel ▶ +856-20-2215-5559 E-mail ▶ symone.sk@gmail.com

Address ▶ Sivilay Village, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

事業内容について教えてください

当社は主に建物、橋梁、道路、ダムなどの建設プロジェクトを手がける建設会社です。お客様は個人や法人、プロジェクトと幅広く、紹介や入札を通じ仕事を受注しています。建設現場は首都ビエンチャン市内の他、サワンナケート県など様々な地域に展開しています。

幼少期から建築家を夢見ており、ラオスの壮大な風景と豊かな文化が好きでした。ポーランドの大学の工学部で学んだ後、ナムトゥン2水力発電会社での業務経験を経て独立しました。

セールスポイントは何ですか？

創造性と技術の融合です。当社チームは熟練した建築家とエンジニアで構成されており、お客様の夢を実現するため、最新の技術と独創的なアイデアを駆使しています。常にお客様とのコミュニケーションを大切にしており、報告書や写真を用いた施工内容の丁寧な説明により、品質と満足度の高いサービスを提供しています。また、お客様のニーズに応え、無料相談だけでなく施工監理も行っています。

課題は何ですか？

現在の最大の課題は、ラオス経済の変動と為替レートの不安定さです。政府の政策により、建設業界ではラオスキープ通貨での契

約が奨励されていますが、建設資材のほとんどは輸入に依存しており、為替レートの変動が利益に影響を及ぼす可能性があります。その他、建設業界は競争が激しく、優れたプロジェクトを獲得するためには創造性と効率性が求められること、経営スキルの向上やネットワーキングの必要性も課題です。

今後の事業計画は？

将来的には、技術的アドバイスと資材販売を合わせたサービスを提供する、輸入販売業者になりたいと考えています。より持続可能で革新的な建設方法を追求し、お客様のニーズに応えるサービスを提供することを目指しています。

将来のビジネスパートナーに向けて

ビジネスパートナーには、コンサルティング会社や投資家などを想定しています。株の共有を含めオープンに協力し、ビジネスを拡大・変革していきたいと考えています。また、他国の企業と組むことで他国の低利資金にアクセスすることも考えており、様々な協力の可能性について話し合えればと思います。



1. 道路工事



3. スタッフミーティング

2. 橋梁工事



ラオス南部で拡大する日用品ディストリビューター

AKX Trading Co., Ltd.

Ms. Chanmaliya KEOLATHSAVONGXAY / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020

Tel ▶ +856-20-5985-6649 E-mail ▶ Chanmaliyatt@gmail.com

Web ▶ <https://www.ip-one.com/>

Address ▶ Main Office: House Km7, Pakse District, Champasak Province, Lao PDR /
Vientiane brunch: Nongbone Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

アイロン用スプレー液、清掃用洗剤、デオドラント用品など 100 以上の製品を扱い、自社の流通網を通じてラオス全土に商品を販売しています。

ラオス国立大学卒業後、様々な職を経験した後、専業主婦・子育て期間中に何かビジネスを始めようと考えていた時に、英語も含めたコミュニケーションが取れるディストリビューターを探していたタイの大手日用品ブランドのマネージャーと知り合い、COVID パンデミック中に起業しました。

セールスポイントは何ですか？

地元であるラオス南部の生活様式やビジネス文化への知識を活かし、お客様のニーズに合わせ高品質で信頼性の高い製品を提供していることです。私はビエンチャン在住ですが、DX に投資し、ラオス南部にいるスタッフが更新する経営情報にアクセスできスムーズに業務を遂行できるようになりました。タイのサプライヤーがブランド認知や販促などのマーケティングを強力にサポートしてくれるため、競合ブランドが多い中でタイのサプライヤーに設定された目標を超え成長しています。

課題は何ですか？

弊社はタイパーツで仕入れ、売上げがラオスキープであるため、為替関連の課題に直面しています。現在ラオスキープは毎時ごと

に為替レートの変動があり、現金購入を好む地元小売店への対応も苦労しています。ガソリンや通行料金の値上がりによる運用コストの増加もあります。在庫と各店舗への配送ルートなどが DX により最適化されても、道路の整備を待たなければならないなど、ラオスならではの課題もあります。また、スタッフに長く働いてもらうことは常に課題で、臨時ボーナスなど様々な解決策を実施しています。

今後の事業計画は？

弊社はタイのサプライヤーが設定する年間売り上げ目標を達成し拡大しており、他ブランドのディストリビューターとなることも検討しています。経営塾プログラムに参加し戦略的ビジネス開発について学び、オフライン市場での成長を強化しています。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオス全土向けの商品販売、ラオス南部地域でのビジネスチャンスを探されている投資家や外国企業との協力を歓迎します。共通のビジョンを持つパートナーを求めており、協力して新事業の立ち上げを行えると嬉しいです。資本投資、製品販売や流通への投資も歓迎しております。



1. 床用清掃洗剤 2. スタッフへのギフト 3. 小売店への商品配送



機械化で市場シェア拡大を目指す製塩会社

Ban Boe Salt Factory
Mr. Vongsackda KHAMPHOU / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Marketing in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 1995

Tel ▶ +856-23-24-1017 E-mail ▶ vongsakda.kp@gmail.com

Address ▶ Boe Village, Thoulakhom Distict, Vientiane Province, Lao PDR



製造

卸売・小売

事業内容について教えてください

塩の製造と販売を行っています。製品は一般消費者向けの塩と工業用塩の2種類に分かれており、天日塩と釜炊き塩の割合が7:3です。工場の生産能力は1日に27トンで、ビエンチャン市を含むラオスの北部・中部地域に流通しています。

セールスポイントは何ですか？

第一に、製品開発力です。経営陣が明確な開発ビジョンや販売目標を打ち出し、マーケティングチームが聞き取り調査などの結果を通じて製品開発に取り組んでおり、製品の強みを高めています。製品自体も優れており、ミネラル分を多く含み健康効果があると調査機関から報告を受けており、お客様からは味の良さを評価するフィードバックを受けています。これらの要素が組み合わせさり、過去3年間で当社の売上が倍増しています。

課題は何ですか？

現在の課題として、技術を持ったスタッフの確保や工場開発のための資本の課題、手作業から機械化への移行などが挙げられます。

技術を向上させるための取り組みや、新しい技術の導入が必要で、また、政府の資金や外部資金の活用も検討しています。

今後の事業計画は？

将来的には、設備投資を行い釜から電気釜にするなど、工業化に対応していく予定です。また、GHPs規格の取得やISOの取得を目指し、品質の向上と国内市場シェアの拡大を図ります。海外市場への進出も視野に入れ、特に日本、韓国、中国への輸出を強化していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

技術力を持った方や当社に、ラオス企業に興味を持たれている方を歓迎します。当社の成長に貢献して下さる方、国内外で製品を流通させるパートナーを探しています。



1. 本社工場前 2. バックオフィススタッフ 3. 生産設備 4. 出荷場



ラオス不動産市場のパイオニア

Century 21 Real Pro Co., Ltd.
Ms. Soukthida SENGTHAVONG / Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Tourism Industry Management in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021

Tel ▶ +856-20-9797-3870 E-mail ▶ ss99thida@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/c21vientiane ; www.century21realpro.com

Address ▶ Sithanneua village, Sikhittabong district, Vientiane Capital, Lao PDR



不動産

宿泊・飲食

事業内容について教えてください

当社のビジネスモデルは不動産業です。国際的な商標を保有し、住宅、土地、建物の売買、賃貸など、さまざまなサービスを提供しています。さらに、事業活動や土地開発プロジェクトにも取り組んでいます。当社の土地開発プロジェクトは、ビエンチャン首都の郊外に位置し、サイタニー、サイセッタ、チャンタブーリー、ハサイフォンなどの地区を網羅しています。さらに、個人顧客、法人、組織、政府部門を対象に、総合的な不動産サービスを提供しています。顧客の約60%はヨーロッパ、ニュージーランド、アジアからの外国人です。

セールスポイントは何ですか？

当社の強みは、不動産業界において国際的に認められた商標を保持していることです。厳格な基準を守り、豊富な経験を生かし、すべての手続きにおいて透明性を保っています。その結果、当社は広く受け入れられ、幅広いネットワークを育み、頻繁にお客様に私たちのサービスをご紹介します。当社は不動産の大部分を直接所有しているため、お客様のニーズ、賃貸人と賃借人との微妙なバランス、発生する課題や潜在的な問題を深く理解しています。当社のコミットメントは、不動産サービスにおけるすべてのステークホルダーのご要望にお応えすることです。

課題は何ですか？

不動産業界は、いくつかの課題に遭遇しています。市場の変動に対応すること、国際的な商習慣に合わせることに、法律や規制を遵守すること、技術の進歩に遅れを取らないこと、進化する顧客ニーズに効果的に対応することなどです。さらに、当社の土地開発プロジェクトは2025年にサービスを開始する予定で、これらの課題に対処することが当社の事業成長にとって極めて重要であると認識しています。

今後の事業計画は？

高度な経営研修や経営塾で得た知見を実際の経営に生かし、国内での収益性の向上と雇用機会の創出を目指します。さらに、ホスピタリティ・サービス、レジデンシャル・サービス、石炭探査・採掘、精米など、新規の挑戦的な事業分野にも進出しています。過去の経験から比べ新しい分野であるため、当社ではニーズや市場動向を慎重に見極め、最適なサービスを決定しています。

将来のビジネスパートナーに向けて

ビエンチャン都への投資にご興味をお持ちの外国投資家の皆様を心より歓迎いたします。当社は、土地、建物、住宅の購入や賃貸に関するサービスを提供しております。また、ビジネスに関する有益な洞察やアドバイスもご提供いたします。投資の機会が広がるダイナミックな環境を共に歩んでいきましょう。どうぞお気軽にご相談ください。



1. 商業用不動産 2.&3. 外国人向けアパート 4. 分譲販売用地



国際基準のサービスでラオスの医療産業発展に貢献する

CM Health Care Co., Ltd. Mr. Jattava VONGXAY / Director

Nationality ▶ Lao

Education ▶ Master of Entrepreneurship, Innovation & Enterprise Development in United Kingdom

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021

Tel ▶ +856-21-41-9454 E-mail ▶ jattava.v@cmhlaos.com

Web ▶ www.cmhlaos.com

Address ▶ Dongpaina Street, Phonesinuan Village, Sisatthanak District,
Vientiane Capital, Lao PDR



医療・福祉

卸売・小売

事業内容について教えてください

医療機器の輸入・販売、医療機器の修理・メンテナンスなどのアフターサービス、病院や介護施設向けのソリューションサービスの3つのカテゴリーで事業展開しています。医療機器は、X線CT装置やMRI装置などの放射線機器、内視鏡下外科手術器具、脊髄注射機器、COVIDやデング熱などの迅速検査キットなどを提供しています。顧客は、ビエンチャン市および地方の国立病院、私立病院、診療所、薬局、ODAプロジェクト、関係省庁、保健所などで、ビエンチャン中心部から地方の農村部までラオス全土にサービスを提供しています。

イギリスで起業について学んだ後ラオスに帰国し、元々家業の事業の1つであった医療機器関連事業を分社化し2021年に当社を設立しました。

セールスポイントは何ですか？

一つ目は分社化以前から所属する経験豊富なスタッフチームと、留学経験があり、新しいアイデアや柔軟性を備えた経験豊かなスタッフチームがいることです。二つ目は、当社は機器製造会社の代理店でもあり、国際基準のQuality Assurance検査を毎年受けています。事業の中心となるアフターサービスは、トレーニングを受けた社内エンジニアチームを擁し、国際基準に準拠した保守・修理が可能です。当社はこうした基準を満たすことができるラオスで数少ない企業の1つです。

課題は何ですか？

国の新たな政策として、国立病院に近代的な設備を導入するため、民間に投資協力を仰ぐなど様々な資金調達の措置が取られており、これは当社の事業拡大のチャンスでもあります

今後の事業計画は？

経営塾プログラムでは、講座内容と経験豊富な教授陣から経営に関する様々な知識を得ることができ、また参加者同士の交流からはどの書籍からも得られない実社会での繋がりが生まれます。今後は、官民連携の取り組みを増やしていきます。また、放射線機器や外科手術器具の輸入・販売を拡大する予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオスの医療産業の発展のため、他国企業と連携・協働できるよう、当社では事務に関するISO規格の提出準備を進めております。



1. 事務所ビル



2. 政府機関からの感謝状



ラオス最大規模の石炭火力発電所

HONGSA POWER Co., Ltd.

Mr. Keoduangsone SYHARATH / Division Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in Vietnam

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009

Tel ▶ +856-21-22-3911 E-mail ▶ www.hongsapower.com/index.php?model=contact

Web ▶ www.hongsapower.com

Address ▶ NNN Building 4th Floor/Room No.D5, Boulichan Road, Phonesinouane Village, Sisatthanak District, Vientiane Capital, Lao PDR



公共

事業内容について教えてください

2009年に設立、1,878メガワットの褐炭坑口発電所（通称：ホンサ発電所）を開発・運営しています。2016年に完成したホンサ発電所はサイヤブリー県ホンサ郡に所在するラオスで最も大規模の石炭火力発電所で、最新設備により環境に配慮した発電を行い、ラオスとタイ両国に電力を提供しています。タイ発電公社（EGAT）を通じタイ北部6県へ1,473メガワット、ラオス電力公社（EDL）を通じラオス国内に100メガワットを販売し、残りは工場で使用しています。当社は、ラオス国営企業が20%、タイの民間企業が40%、シンガポールの民間企業が40%出資する三者協力プロジェクトです。

セールスポイントは何ですか？

自社で炭鉱を所有しているため生産が安定し、さらに炭鉱が発電所に隣接しているため原料輸送コストを削減できます。ホンサ発電所は住宅地であるンガン郡からわずか30キロメートルの距離のため、石灰石を用いた排気ガストラップを設置するなど厳しい排気処理を行なっています。

当社のスタッフは700名で、うち500名がラオス人、200名が外国人です。国際環境マネジメントのISO14001（2015年）、健康・衛生・安全マネジメントのISO14500（2018年）を取得している工場であり、福利厚生を完備しているため、スタッフの離職率はわずか0.01%と非常に低いです。

課題は何ですか？

現在の課題はインフレで、修理用機材や部材の価格が安定していないことです。周辺住民の焼畑の時期は送電線や送電塔に影響を与えるため対策が必要です。

今後の事業計画は？

経営塾プログラムには第1期の募集時から参加を希望していましたが、これまで時間が合わず参加が叶いませんでした。今回、第7期を受講することができ、自身の職位に非常に適した・実務に活用できる内容で満足しています。

ラオス政府と当社との契約はBOT(Build-Operate-Transfer)方式で25年であるため、まだ18年の運営期間があります。契約に従い次の3つの観点で事業を行っていきます。1つ目は環境保護の戦略を立てること、2つ目は安全基準を維持すること、3つ目は工場周辺のコミュニティと共に発展することです。3つ目の観点に関係しますが、地元の雇用に貢献するため、今後現地スタッフの比率を高めたいと考えています。

将来のビジネスパートナーに向けて

モルタルや左官材の製造に利用できるフライアッシュ（石炭発電の廃棄物）に興味や技術をお持ちの経営者・企業の協力をお待ちしています。

他に、経営者の方々にとって興味深いのではないかとと思うのが、弊社の鉱山と発電所は非常に大規模であるため、例えば関連機器の修理だけでも新たなビジネスチャンスがあると思います。さらに周辺住民のコミュニティ開発にも協力できます。



1. ホンサ火力発電所 2. 環境への取組み 3. 工場建設のため住居移転した住民に対し、農業が継続できるよう支援している



ラオスの手工芸品と人材を世界に届ける

Houayhong Skill Development & Employment Co., Ltd.
Ms. Sengmany VONGSIPASOM / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Dentistry in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1998

Tel ▶ +856-21-56-0006, +856-20-5499-1115 E-mail ▶ Houayhong98@gmail.com

Web ▶ www.houeyhongvientiane.com

Address ▶ Houayhong Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR



製造

卸売・小売

コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

当社は手工芸品事業と人材派遣事業の二つの事業を行っています。手工芸品事業は、ラオスの美しい手工芸品と豊かな文化を世界に広めることを使命とし、手工芸品の製造や天然染色の技術指導、旅行者向けの染織体験、縫製などのサービスも提供しています。近年新たに始めた人材派遣事業では、外国への人材派遣サービスを行っており、日本には技能実習生を派遣しています。

セールスポイントは何ですか？

手工芸品事業では、天然染色や織物の制作体験を提供していることです。人材派遣事業では、世界中の企業や団体のそれぞれにマッチする、優秀なラオス人を派遣できるネットワークを持っていることです。それによりグローバルなビジネスに貢献しています。

課題は何ですか？

手工芸品事業では、伝統的な手工芸を継承しようとする若者の意欲が低いことで、人材育成に引き続き取り組む必要があります。人材派遣事業では競合他社との競争が激しくなっていることです。

今後の事業計画は？

手工芸品事業は、新たな販路の開拓やオンラインプラットフォームの活用など、デジタル化による事業の拡大を計画しています。また、若者向けの工芸教室や人材育成プログラムの強化も行い、次世代に伝統を継承していくことを目指します。人材派遣事業は、より良い人材を募るためのイベントの開催や研修スケジュールの調整など、顧客対応を強化しサービスの充実を図ります。

将来のビジネスパートナーに向けて

持続可能な成長を目指し、世界中の観光業者や文化団体、人材派遣企業との協力を歓迎します。ラオスの素晴らしい文化と人材を活かし、ビジネスを創造しラオスの地域社会と共に歩んでくださる方を希望します。



1. 研修生を送り出す 2. ラオス伝統染色体験 3. 技能実習生のための日本語コース

รับสะสมที่นั่ง
มีที่เรียนภาษาญี่ปุ่น 4
เพื่อกลุ่มไปเรือด่วนญี่ปุ่น และ เสี่ยงจัดละดัด

- 📅 **มีเรียน: จัน-สุก**
 - 🕒 **พากรถ 17:30 - 19:30 โมง**
 - 💰 **ค่าเรียน 100.000 กีบ/ เดือน**
 - 🏠 **ฟรี ที่พัก (สำหรับต่างแควง)**
 - ⌚ **ไลยะเวลาเรียน 3 เดือน**
 - 📅 **สำพาดเข้าเรียนวันที่ 1-3/5/2024**
 - 📅 **เริ่มเรียนวันที่ 6/5/2024**
 - 👤 **รับจำนวน 25 คน**
- เงื่อนไขสะสมที่นั่ง**

 - อายุ 18-35 ปี
 - ฐานะจบ ม.7 ขึ้นไป
 - ไม่มีลายสัก
 - สุขภาวะแข็งแรงดี
 - ผู้ปกครองเห็นดี
 - มีความประพฤติดี
 - มีความรับผิดชอบ



頼れる会計・税務コンサルティングサービスを提供する

HTQ Services Sole Co., Ltd.

Ms. Thepthida LEUMVATHANA / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021

Tel ▶ +856-21-22-8678, +856-20-5551-1722 E-mail ▶ inf.htq@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/htqcompany

Address ▶ Thongsangnang Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR



コンサルティング
・専門サービス

事業内容について教えてください

当社は会計・税務コンサルティング会社です。顧客は年間売り上げが10億～20億キープ（約50,000～100,000ドル）のラオスの中堅企業や外資系企業が中心です。顧客比率は、ラオス国内企業と外資系企業が3対2で、外食産業・輸出入・物流・LCC航空・マイクロファイナンス・工場・エネルギー（特に太陽光）など、幅広い業界の企業にサービスを提供しています。ビエンチャン市内に限らず、ルアンパバーン県やビエンチャン県など様々な地域でも活動しており、それぞれの地域のビジネスニーズに対応しています。

ラオス国立大学卒業後、外資系企業で特に総務・財務・経理の分野でキャリアを積みました。この分野での需要の高まりを感じ取り、2021年に起業しました。

セールスポイントは何ですか？

顧客に注意深く耳を傾け課題を探り、責任を持ってアドバイスしています。当社のスローガン「Honesty, Trust, Quality (HTQ)」をスタッフの厳選と継続的なトレーニングを通じ実現しています。また、スケジュール通りに成果物を提供できることも当社の優れた側面の一つです。

課題は何ですか？

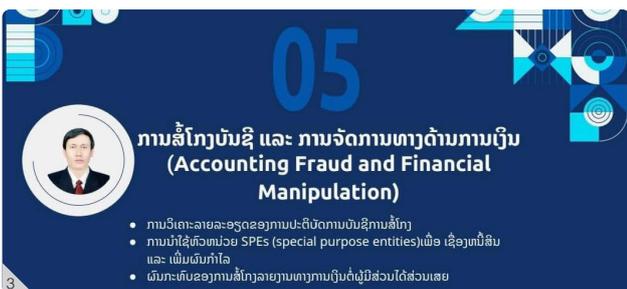
外部的課題は競合他社による価格競争です。内部的には、自己改善に意欲があり長期的に勤めてくれるスタッフの育成です。これらの課題は当社の成長機会として捉えており、国際的な会計事務所のレベルまで向上することを目指しています。サービス業の成長にはスタッフの数・質の両方が不可欠ですので、経営塾プログラムで学んだ人材育成法を実践したいと思います。

今後の事業計画は？

2025年までに国内トップ5に入ることを目標とする野心的なビジョンを持っています。会計・税務コンサルティング会社はラオス国内で100社ほど事業登録されていますが、実際活動しているのは60～70社です。現在のスタッフ数約20名では見込み顧客に対し足りないため、今年2024年中に2倍に増やす予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

特に日本のビジネスパートナーとの協力を歓迎します。変化と革新を受け入れ、共に成長する意欲あるパートナーや起業家を求めており、資金提供とノウハウのサポートを求めています。



1. バックオフィスでのサポートスタッフ 2. クライアント向け会計トレーニング 3. セミナーでは会計に関連する多彩なテーマを用意している 4. 講師としてセミナーに参加



ニッチなサービスと迅速なアフターサービスで事業拡大を目指す

IT Corner Computer Sole Co., Ltd. Mr. Prida PHAMAVANH / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Information technology of Networking in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2013

Tel ▶ +856-21-21-4758 E-mail ▶ info_@itcorner.la

Web ▶ www.itcorner.la

Address ▶ Nongchan Village, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR



情報・通信

事業内容について教えてください

主な製品及びサービスは、監視カメラの供給・設置、建物内インターネットシステムの設置、電話内線の設置、エレベーターと建物への出入管理システムの設置、一般コンピュータ機器や指紋スキャンデバイスの供給、ウェブサイト制作です。

日本の大学を卒業後、ラオス大手 IT サービス会社で働いた後、2013 年に IT 機器販売の店を始め、事業が成長し安定してきたので 2023 年に会社として登録しました。

セールスポイントは何ですか？

当社の主力製品である CCTV 設置サービスは 2 年間の保証があり、お客様はメンテナンス費用の負担なしでサービスを受けられます。また、古くなった監視カメラの下取り交換も承っています。さらに無料の 1 ヶ月間のお試し期間も設けています。

当社は 10 年以上のサービス提供の経験があり、お客様のニーズを把握しています。お客様との良好な関係を保つために、アフターサービスに注力し、サービスの品質と信頼性を維持しています。そのためには、スタッフのトレーニングが欠かせません。現在のスタッフは皆 4 年以上在職しており、退職率は非常に低いです。当社では 3 ヶ月ごとに昇給などにつながる評価制度を採用しており、紹介料や歩合制度も設けています。

課題は何ですか？

競合他社と価格において競争の渦中にあります。その競争から抜け出すために次の 3 つを実行しています。1 つ目は、チームに対し

定期的なトレーニングを提供することです。2 つ目は、品質とノウハウを維持することです。3 つ目は、顧客に問題が発生した場合の迅速なアフターサービスです。問題をすぐに解決することが顧客の信頼獲得に欠かせません。

今後の事業計画は？

個人的には、経営塾プログラムは課題解決のための情報や手法が非常にコンパクトにまとまった内容、かつ、実践的なエクササイズとアドバイスがあり、中小企業である当社でも応用できると感じています。マーケティングを学ぶ中で、ラオス政府は 2024 年を観光元年と定めたことに注目し、当社ではホテル、サービスアパートメント、カフェを含む顧客の拡大に注力する戦略を立てました。その他、AI 技術を活用した監視カメラの設置、保証付き・利率 1% の分割払いなど、新たなサービスの導入を考えています。また、監視カメラの専用回線の布設を合わせて提供するなど、各地のインターネットプロバイダーとの連携もビジネスの拡大につながると思っています。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社に関心のある外国企業と喜んで協働したいです。現在、中国や韓国産のデバイスが手頃な価格であるため、両国の企業と取り組む可能性があります。他の国は、資本、ソフトウェア、技術、ビジネス手法などの面で協力いただけると嬉しいです。



1. 商業ビルでの防犯カメラ設置 2. 勤怠管理装置の設置 3. インターン制度



ラオス金細工の歴史を知る会社

JMS Jewelry Mr. Phaylin SAIKOUA / Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Diploma of IT in United Kingdom, Diploma of Gemology in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 1976

Tel ▶ +856-20-5804-2666 Web ▶ www.facebook.com/jmsjewellery.vte

Address ▶ 151 Samsenthai Road, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は金のアクセサリと金銀の地金を売買しています。両親が1976年に創業し、私は2代目で、2018年に「JMS Jewelry」に名前を変更し現在に至ります。

ビジネスマンの方から資産家の方まで、また年齢も10代から70代までと幅広い顧客を抱えています。首都ビエンチャン在住の方が多いですが他県のお客様もいます。ラオスでは貯蓄の方法として、銀行にお金を預ける代わりに金を購入することも多く、当社でもそうしたお客様が多いです。

セールスポイントは何ですか？

当社は創業50年近くの老舗貴金属店であり、ラオス人が好む純度99%の金を取り扱っております。また、お客様が購入したアクセサリや金は永久的に買い戻しできる制度があり安心していただけます。

課題は何ですか？

キャッシュや手持ちの金を含めた資産管理、入安居や出安居などラオス仏教行事に合わせた販促活動、そして店舗のセキュリティ

への投資が挙げられます。近年の急激な為替変動と金の価格変動により大きな損益が出る可能性があるため、当社ではリスク管理として一時的に事業を冬眠モードにしており、ギリギリ店舗が存続できる状態にしています。

今後の事業計画は？

経営塾プログラムへの参加を通じ、同期生と多くのアイデアを共有し、講師陣に視野を広げられ、広い社会に接することができたと感じます。楽しく授業が受けられる雰囲気があり、講義内容の理解を促してくれました。

当面の戦略ですが、当社のブランドを維持するため商品の製造と販売を制限し、店舗の規模を縮小することにしました。機を見て現在の事業を拡大するか、例えば日用衣料品の小売事業などの新しいビジネスを行うか模索しています。

将来のビジネスパートナーに向けて

是非、外国投資家と協力したいです。当社に欠けているノウハウ、新技術、経営管理を持ち込んでくださる方、また小売フランチャイズビジネスにご関心がある方などとの交渉に喜んで応じます。



1. 縁起の良いモチーフを使ったチャーム 2. ラオスの結婚儀式に欠かせないアクセサリ 3. 婚礼用アクセサリセット



コーヒーを通じ日本とラオスの文化を繋げる

Kafepa Café Individual Ms. Vanmany CHANGAKHAM / CEO / Co-Founder

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Telecom & Communication in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2018

Tel ▶ +856-30-594-2678 E-mail ▶ vanmany.c@mergion.la

Web ▶ kafepa.com

Address ▶ 297/28 Nongneng Village, Xaysettha District, Vientiane capital, Lao PDR



宿泊・飲食

卸売・小売

事業内容について教えてください

当社はラオスと日本の文化を融合させたコーヒー関連事業を展開しています。“Kafepa (カフェパ)”というブランドで、ラオス各県のスペシャルティコーヒー豆を自社焙煎して販売すると共に、日本の家庭料理を提供するカフェ・レストランを運営しています。当社は、ラオス産コーヒーの魅力を広め、事業を成長させることに取り組むとともに、ソーシャル企業として一部の利益を社会へ還元する活動にも力を入れています。具体的には、将来有望な若者の育成と恵まれない人々のキャリア創出支援を行っています。“Kafepa”のオーナーである私は、日本で修士号を習得して外資企業で6年間働き様々な経験を積みました。その後、ラオスに帰国し、縁があったスペシャルティコーヒーの世界に飛び込み、2020年に同じく日本の大学卒の友人と Kafepa を創業しました。

セールスポイントは何ですか？

当社のセールスポイントは、丁寧なプロセスで生み出されたスペシャルティコーヒー、本格的な日本の家庭料理、日本文化である「おもてなし」サービスをバランス良く提供できることです。Kafepa が扱う7県のコーヒー豆は、森林保全に配慮した自然農法で栽培される有機スペシャルティコーヒーです。お客様は、若者・ファミリー・ビジネスパーソン・コーヒー愛好家、日本食好きの方々など、ラオス人と外国人の幅広い層に及んでいます。

課題は何ですか？

当社の課題は、組織と共に成長できる人材の育成です。なぜなら、持続可能なビジネスを実現するためには、個人の成長に加え、組織および社会への貢献、さらにはチームの成長を追求できる人材が必要だからです。

今後の事業計画は？

現在、ビエンチャンにおいてカフェ・レストランを2店舗経営展開していますが、ビエンチャン中心部での店舗数拡大に加え、他県の主要都市にも進出する計画です。そして、日本の方々にもラオスのおいしいコーヒーを楽しんでいただくために、いずれ日本に進出したいと考えています。ビジネスを成長させながら、引き続き製品とサービスの向上に努めたいと思います。

将来のビジネスパートナーに向けて

私たちはラオスのスペシャルティコーヒーの多様性を国内外の多くの方々を知ってもらい、体験してもらいたいと思っています。ラオスのコーヒー豆について知りたい方、コーヒーについての経験共有や意見交換に興味がある方、当社のコーヒー豆や製品のサポートにご関心がある方を大歓迎します。是非ご連絡ください。日本でフォレストコーヒーを展開するパートナーとしてご関心がある方も、お気軽にご相談ください。



1. モダンなギフトセット 2. スタッフ会議 3. 自社焙煎コーヒー 4. Mr. Phetdavanh KHAMKEO, GM (Batch7)



顧客と共に成長するICTコンサル

Lao Gateway Co., Ltd.

Ms. Phonethip THILAKHOUN / Deputy Director/ CFO

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Business Administration and Finance, Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2013

Tel ▶ +856-30-522-2888 E-mail ▶ info@laogw.la Web ▶ www.laogw.la

Address ▶ Phonsinouan Village, Saysetha District, Vientiane Capital, Lao PDR



情報・通信

事業内容について教えてください

当社はラオス国内の ICT（情報通信技術）インフラの開発とコンサルティングに特化した企業です。ポンサワン銀行や通信会社で働いたラオス人が集まり、ラオスの金融機関での経験を活かし設立しました。当社は、技術通信省の ITC 部門と LANIC の協力のもと、世界中からの電話やショートメッセージを管理するセンター・ゲートウェイを含む ICT インフラのコンサルティングと開発を主なサービスとしています。また、Online VISA（E-Visa）システムの設計と開発、企業のビジネスユニットのプロダクトやサービスに関する内部システムの構築とバックオフィスを支援しています。

セールスポイントは何ですか？

最大のセールスポイントは、顧客を戦略的パートナーとして捉え、顧客側の担当スタッフも含め継続的な人材育成を図ることで、一体的なチーム「Connect Beyond」を築けることです。スタッフは皆ラオス人で、24 時間サポートの体制が整っています。「Connect Beyond」チームメンバーは、お互いの経験や知識を共有することで、顧客のビジネスニーズを理解し、現実的な解決策の提案に繋がっています。

課題は何ですか？

現在の最大の課題はインフレーションです。この問題に直面しつつも、生活費補助金や燃料補助金など、スタッフへの様々なサポートを提供しています。その他、設備機器を外貨で購入するため、デジタル化のための投資コストの上昇が挙げられます。

今後の事業計画は？

将来的には、多くの省庁が独自のダッシュボードを持てるよう、追加の ICT インフラを開発し、ラオスの公共政策に貢献することを目指しています。また、通話監視システムや OTT を活用した製品を研究し、行政サービスが円滑に行えるようなアプリケーションを開発する予定です。さらに、不動産管理システムへの投資も検討しています。

将来のビジネスパートナーに向けて

投資家の皆様に対し、電気通信、ICT システム、不動産などの分野での協力を期待しています。当社は皆様の強みを活かし、ラオスでのビジネスへ展開させることができます。是非、共に成長しましょう。



1. チームワーク 2. 製品プレゼンテーション 3. Eビザゲート開通式 4. イベントでの入場管理システム



柔軟なサービスで地域発展を支える銀行

MARUHAN Japan Bank Lao Co., Ltd.
Ms. Jack CHANTHAPANYA / Unit Head, Liability & VIP Banking

Nationality ▶ Lao Education ▶ Diploma of Accounting, Bachelor of English in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2013

Tel ▶ +856-21-41-1777 E-mail ▶ customer@maruhanjapanbanklao.com

Web ▶ maruhanjapanbanklao.com

Address ▶ Lanxang Avenue, Hatsady Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR



金融・保険

事業内容について教えてください

当行は 2013 年に日系企業が設立した銀行です。主なサービスは、自動車ローンと中小企業向けの融資です。首都ビエンチャンに本社を構え、ルアンパバーン県とチャンパサック県にも支店を展開しています。

セールスポイントは何ですか？

まず、お客様は日本企業による経営管理に信頼を感じていらっしゃいます。その他、デジタルバンキングサービスは、携帯で QR 決済からインターネットバンキングまでカバーする「MJ Sabai」というアプリを開発・展開しています。自動車ローンはお客様のニーズに合わせた柔軟な分割払いプランを、中小企業に対しては低利率の融資オプションを提供しています。これらのサービスは、手数料なしで早期返済が可能なお点も大きなメリットです。VIP バンキング部門では、大口顧客に対して専用の部屋を用意する他、利率の交渉など特別なサービスを展開しております。また、様々なお客様にご利用いただけるよう、他行と比べ審査を柔軟にしてお客様の事業のサポートを通じ地域の発展に寄与しています。

課題は何ですか？

現在のラオスの経済状況は複数の課題をもたらしています。特にパンデミックの影響で、お客様は分割払いの期間延長や融資の減額を求める傾向にあり、これは収益性に直接的な影響を及ぼして

います。他に、既存市場での競争激化、人材育成の必要性が挙げられます。また、デジタル化の進展によりお客様の期待は高まり続けており、これに応えるために、革新的な製品とサービスの提供が求められています。さらに、国内外の金融規制が変わる中で、これらの規制に柔軟に対応し、コンプライアンスを確保することも大きな課題です。

今後の事業計画は？

短期的には、専門知識を持つスタッフの育成やコアバンキングシステムの強化、クレジットカードの発行、代理店の拡大に焦点を当てています。長期的には、個人および法人顧客数を 50 万口座まで拡大することを目指しています。

さらに、認知度向上のため広告コンテンツを制作し、Facebook、YouTube、TikTok といったソーシャルメディアを通じた販売促進など、顧客の発掘や商品・サービスの情報拡散の新たな方法を模索しています。その他、マイクロ SME 事業主への融資促進において商工省と協力していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

ラオス国内外の個人や法人が当行をご利用いただく際に、誠実さとメリットを体感していただければ幸いです。当行は常にお客様の声に耳を傾け、ビジネスに貢献する準備を整えています。着実かつ持続可能な成長をお客様と共に目指します。



1. 本社ビル 2. ラオス伝統の祝賀儀式を通じたスタッフのエンパワーメント 3. Ms. Khampheuane LOUANGLATH, Acting head of Internal Audit (Batch7)



地域の発展に貢献するコンクリート製品メーカー

MPL Concrete Plant / MPL Kindergarten School / BK Cement Trading Co., Ltd. (Group)
Ms. Souphailin KEODUANGDY / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2015

Tel ▶ +856-30-9594-4942 Web ▶ www.facebook.com/MPL01Group

Address ▶ Namhor Village, Houayxay District, Bokeo Province, Lao PDR



建設

製造

卸売・小売

教育

事業内容について教えてください

当社はボーケオ県に拠点を置く、生コンとコンクリート 2 次製品のメーカーです。主にコンクリート 2 次製品の製造および販売を行っています。ファイリン郡にコンクリート工場を構え、乾期雨期問わず建設可能なコンクリートスラブ工法の 2 次製品、側溝、電柱など、幅広い製品ラインナップを提供しています。また、地域の建設プロジェクトや顧客のニーズに応えるため、中国やタイからの建設資材の輸入事業も行っています。

セールスポイントは何ですか？

アフターサービスと品質の保証にあります。まず、製品の品質を確認していただけるよう、実物サンプルなどを無料で提供しています。製品販売後は、納品方法の調整や設置後のフォローアップを丁寧に行います。その他、私の兄弟が技術部門の責任者としてお客様のニーズに合わせ製品開発し、品質管理に従事していることも、お客様にご安心いただける点だと思えます。

課題は何ですか？

外部環境面での課題は、インフレと為替レートの変動による材料価格の高騰で、製品価格の調整が必要となっていることです。組織内の課題としては、人件費の増大が挙げられますが、スタッフとの協力関係を維持するために必要です。

今後の事業計画は？

当社で設定している事業計画に沿って、トンブン郡に新たな工場を 2025 年中に開設する計画です。また、輸出入業務では近年開通したラオス中国鉄道を通じたサービスの拡大を目指し、コストの検討や顧客数の増加に向けた販売目標を決定し、実行していく予定です。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社は、品質にこだわり、確実なサービスを提供し、お客様のニーズに応えることを約束します。地域での事業拡大やサービス向上に共に取り組める方との協力を期待しています。



1. コンクリート二次製品・パイプ 2. コンクリート二次製品製造 3. コンクリート二次製品・床材 4. コンクリート二次製品製作のための研修



地域社会との連携がサービスのアイデアを生み出す

My Dream Boutique Resort Mr. Somneuk BOUNSA / Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Business Administration in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2008

Tel ▶ +856-71-25-2853 E-mail ▶ somnuekbounsa@yahoo.com

Web ▶ www.mydreamresort.com

Address ▶ Meung Nga Village, Luang Prabang Province, Lao PDR



宿泊・飲食

事業内容について教えてください

自然豊かな環境を活かした宿泊・レストランサービスを提供しています。ホテルはルアンパバーン市内の中心部に位置し、客室単価は100～150ドル/泊の手頃な価格帯で、36室の客室がプールを囲むヴィラスタイルが人気を呼んでいます。お客様の大半はヨーロッパやアジアからの外国人で、代理店によるグループツアーやオンラインプラットフォームを通じてご予約いただいています。私はルアンパバーン県で生まれ育ち、20年以上の宿泊業での経験をもとに当社を立ち上げました。お客様に自宅で過ごすように寛いでいただき、笑顔で帰り、再びラオスを訪れたいと思っていただけるような施設を目指しています。

セールスポイントは何ですか？

豊かな緑と涼しい空気に囲まれた施設が売りで、お客様はラオスの文化と風土を体験し、快適で贅沢な滞在を楽しむことができます。また、高品質のサービスとホスピタリティを提供するだけでなく、ラオスの自然環境と地元コミュニティへの貢献を重要視しています。地元コミュニティとの緊密な連携により、お客様にチャリティーなどのアクティビティへの参加機会も提供しています。学生のインターンシップを受け入れるなど、地域のプロジェクトの活動支援もしている事がお客様に評価いただいています。

課題は何ですか？

主な課題は、コロナウイルスがもたらした国際的な旅行制限によるラオス経済の低迷です。パンデミックの間、多くの観光客がラ

オスを訪れることができず、その時の影響がまだ観光業にも影を落としています。他には、一般的な労働力不足、インフレです。

今後の事業計画は？

さらなるサービスの向上と、地域社会への貢献を重視した事業展開を計画しています。また、環境に配慮した施設の拡充や、ラオスの文化や風土をより深く体験できるプログラムの開発も行なっています。将来的には、国内に5店舗以上のホテル展開を目指し、周辺事業の拡大も計画しています。その一環として、スポーツ用品店やタイのフランチャイズでの精肉店の開業、さらには日本のレストランフランチャイズとの代理店契約などを検討しています。

将来のビジネスパートナーに向けて

地元コミュニティと環境に貢献しながら、お客様に最高の体験を提供することをモットーとしています。当社の使命に共感し、共に成長していける方々を歓迎します。日本の投資家やビジネスパートナーに対しては、ラオスの発展に向けた共同事業や投資への協力を求めています。特に、ホテル業や周辺事業への資本面での支援を期待しています。



1. 自然に囲まれた空間でもてなす



2. モダンで落ち着いた客室



3. ラオス伝統の歓迎儀式の体験



TikTokを活用した商品紹介が支持される輸入会社

Pusany Trading Sole Co., Ltd.
Mr. Phousany KHOUNPHAKDY / CEO / Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019

Tel ▶ +856-30-594-5678 E-mail ▶ Puzanytrading.co.ltd@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/NyKHOUNPAKDY

Address ▶ Nontaeng Village, Sikhod District, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は、日用品や電化製品など中国からの幅広い製品を取り扱う輸入会社です。日用品は主に衣類、ジュエリー、アクセサリなど、電化製品はマッサージ器、時計などで、現在は特にキャンプ用品が売れ筋です。主に TikTok を活用して商品を販売し、後払いサービスを提供しています。

セールスポイントは何ですか？

スタッフとお客様に対する誠実さと信頼性だと思います。スタッフへの公平な対応と成長支援、そしてお客様への正直なサービス提供により、長期的な信頼関係を築いています。また、当社のオンライン販売が支持を集める理由は、COD（代金引換）を選択できることも大きいと思います。銀行のQRコード決済サービスと宅配業社のCOD（代金引換）サービスの普及と、自社のビジネスのタイミングが合ったのだと思います。

課題は何ですか？

現在の課題としては、人材の確保と育成、インフレや物流の問題、そして新規事業展開に伴うリスクが挙げられます。当社は新しい

会社であるため、優れた人材の獲得と育成は急務です。また、外部環境の変化に対応するための戦略的な計画が必要です。

今後の事業計画は？

持続可能なビジネスモデルを構築し、成長を続けることを目指しています。優れたマネージャーやスタッフの確保、自社ブランド商品の開発、ラオス製品の海外販売や実店舗のオープンなど様々な戦略を立てています。

将来のビジネスパートナーに向けて

ビジネスの本質は、信頼と成長の礎を築くことだと思っています。当社の考えに共感してくださる投資家やビジネスパートナーを募集しています。資金や知識、経験を持つパートナーとの連携を通じて、ビジネスの成長を加速させることを期待しています。特に、輸出入業務の知識や経験を持つパートナーとの協力を求めています。



1. お客様の注文に対応するチーム 2. 商品の魅力を紹介するために隅々まで確認する 3. 商品を紹介するために実際に使ってみる 4. 社会貢献活動



多様なスタッフが企業のラオス進出をサポートする

RDK Group Sole Co., Ltd.
Mr. Aditta KITTIKHOUN / Senior Partner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Science (MSc), United Kingdom

Company DATA

Establishment Year ▶ 2015

Tel ▶ +856-20-5573-1717 E-mail ▶ info@rdkgroup.la

Web ▶ www.rdkgroup.la

Address ▶ 134 Samsenthai Road, Xiengyuen Village, Chanthabouly District, Vientiane Capital, Lao PDR



コンサルティング
・専門サービス

情報・通信

事業内容について教えてください

当社は、マーケティング、PR、出版の3つの主要サービスを展開しています。特にPRと出版には定評があり、「Champa Meuanglao Magazine」（ラオス航空の機内誌）、「Lao Sky Magazine」（ラオスカイ航空の機内誌）、それぞれのウェブサイトなどが有名です。さらに、ラオス・タイムズやラオス郵便などのニュース・メディア・プラットフォームも管理し、一貫してニュースやコンテンツを配信しています。マーケティングでは、ラオスの企業や団体の事業活動を強化するための戦略的コンサルティングを行い、ターゲットを絞ったマーケティングプランやキャンペーンを立案・実施しています。

セールスポイントは何ですか？

当社のチームは多言語に対応しており、多様な外国企業や組織とのコラボレーション能力を高めています。ビエンチャンの中心部に戦略的に位置する当事務所は、お客様からのアクセスも容易です。外国人スタッフとラオス人スタッフの間には、創造的で協力的な雰囲気が醸成されています。さらに、年1回の社員旅行、ボーナス、幹部研修など、協力的な職場環境を提供しています。このようなスタッフへのコミットメントにより、優秀な人材を惹きつけることができます。

課題は何ですか？

現在、最も差し迫った課題は為替レートのインフレと労働力不足です。加えて、過去2年間の急速な事業拡大が人員不足を悪化さ

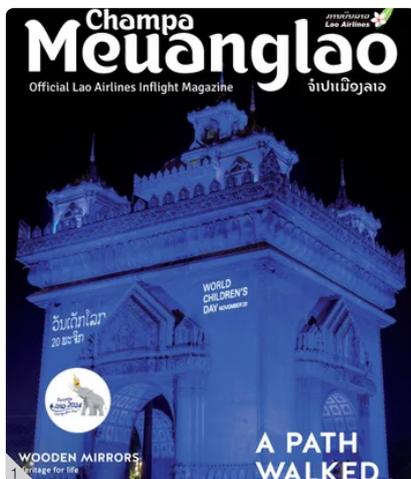
せています。最善を尽くしていますが、こうした制約のために新たな依頼をお断りしなければならないこともあります。

今後の事業計画は？

今後の事業拡大に向けて、中小企業として大きな成長の可能性を感じています。現在はマーケティングの依頼が多いのですが、今後はクライアントから仕事を受けるだけでなく、自分たちでプロジェクトを立ち上げていく方向にシフトしていきたいと考えています。Facebook、YouTube、TikTokなどのプラットフォーム向けにデジタルコンテンツを制作し、外部資金を獲得する革新的なPRプロジェクトを自ら提案できるようにする計画です。この戦略的な動きによって、当社はクリエイティブなプロセスをよりコントロールできるようになります。以前は予算編成に苦労しましたが、現在は経営塾で学んだ財務管理手法を応用しています。社員数を現在の30名から倍増させるといった野心的な目標を掲げています。人材マネジメント戦略の授業で得た洞察により、この目標を達成できると確信しています。

将来のビジネスパートナーに向けて

特にデジタル・メディアやPRの専門知識を持つ外資系企業とのコラボレーションに関心があります。特に日本企業と資本や知識を共有し、相互にビジネスを成長させたいと考えています。このコラボレーションにより、国際的な専門知識や見識を活用し、当社の能力を高め、市場でのプレゼンスを拡大することが可能になると考えます。



1. 編集を担当するラオエアラインの機内誌 2. 社内での撮影の様子 3. 社員旅行



日本品質のコンクリート製品を提供する

Sanko Concrete Lao Co., Ltd.

Ms. Sengsathith SOUVANISAVONG / Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Diploma of Business in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019

Tel ▶ +856-20-5595-5997

E-mail ▶ sankoconcrete.la; dee.soui@sankoconcrete.la

Web ▶ <https://www.facebook.com/SankoConcreteLao>

Address ▶ Xaysettha SEZ, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

製造

卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は生コンとコンクリート 2次製品のメーカーです。フェンスや排水溝などに使用するコンクリート完成品が主力製品です。さらに、政府プロジェクトや一般消費者向けにも製品を開発しています。工場はビエンチャン市とチャンパサック県パクセー市の2箇所にあり、それぞれの地域で製品を流通させています。日系企業である親会社から 100% の直接投資を受けています。

セールスポイントは何ですか？

日本品質の製品と安全性です。製品は日本の技術と品質管理の元で生産されます。また、ビジネス環境が変化しても契約を順守します。さらに、顧客のニーズに合わせたコンクリート配合での製作にも注力しています。これらのことが、市場での評判と信頼に繋がっています。

課題は何ですか？

現在の課題は、製品の認知度を高め、市場での普及を促進することです。特に、公共プロジェクトを実施する団体に対し、製品理

解と認知を高める必要があります。また、プロジェクトごとのニーズに合わせた製品開発の強化とマーケティング戦略の改善も必要です。さらに、良い人材の採用やスタッフのスキル向上も課題です。

今後の事業計画は？

将来的には、不動産市場への進出を視野に入れています。また、経営塾プログラムに参加し、スタッフのスキル向上を図るとともに、既存事業の拡大を目指しています。さらに、製品の品質向上と顧客満足度の向上にも力を入れ、ラオス市場での地位を強化し、持続的な成長を図ることに努めています。

将来のビジネスパートナーに向けて

不動産開発投資や、基礎インフラを備えたモデル都市向け一般住宅の開発・建設などに興味がある、外国のパートナーとの協力を歓迎します。



1. スタッフ 2. コンクリート二次製品 3. 品質管理



オンライン展開と事業多角化でジュエリーマーケットをリードする

Sihom Meesook Jewelry (SMJ) Mr. VILAYSACK SOULICHANH / CEO, Founder

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Architecture and Designs in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009

Tel ▶ +856-20-2328-9991 E-mail ▶ laojewelry@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/smjshop

Address ▶ Talatsao Mall, Hatsady Village, Chanthabuly district, Vientiane Capital, Lao PDR



卸売・小売

事業内容について教えてください

当社は、「ジュエリーのワンストップショッピング」をコンセプトに、ピエンチャンセンター、モーニングマーケットなどに宝飾店を3店舗展開しています。顧客のニーズに合わせた幅広い品揃えを誇り、イミテーションゴールドから本物のダイヤモンドまで、多彩な製品を提供しています。

セールスポイントは何ですか？

X線装置による品質検査により、最大99.99%の精度で本物の金を検出できる点です。また、顧客満足度向上のためにスタッフ教育や経営体制の改善にも力を入れ、高品質と信頼性を提供しています。

課題は何ですか？

現在の課題は、経済状況の不透明さにあります。人々の収入が減少し購買力も減退しています。しかし、オンライン市場の拡大により新たなビジネスチャンス感じており、対応を強化しています。

今後の事業計画は？

経営塾プログラムへの参加を通じて、ストーリーテリングや新たな価値創造の方法を学び、事業拡大の方向性を考えている最中です。オンライン展開の強化やスマートゴールドサービス(純金積立)の開発、金を投資媒体として活用する取り組みなど、事業の多角化と効率化を図っていきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社は高品質なジュエリーと信頼性のあるサービスを提供し、顧客との強い信頼関係を築いています。今後もこの地位を維持し、成長を続けて参ります。当社単独での成長は限られていると認識しており、海外のパートナーとの協力を通じて商品価値の向上や新たな市場開拓に取り組む意向です。特に日本企業とのパートナーシップを求めています。



1. 顧客サポートチーム 2. インフルエンサーを起用したイベント 3. 市場内の店舗



ラオス建設業界での信頼と品質を追求する会社

STS Design and Construction Co., Ltd.
Mr. Snow VILAYSACK / Managing Director / Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in China

Company DATA

Establishment Year ▶ 2022

Tel ▶ +856-20-5255-9899 E-mail ▶ stsdesign@stsgroup.la

Web ▶ www.facebook.com/STSDesignAndConstruction

Address ▶ Thongsangnang Village, Chanthabuli District, Vientiane Capital, Lao PDR



建設

事業内容について教えてください

当社はゼネコンで、製材工場の運営と共に、土木工事と建設工事を行う総合工事請負サービスを提供しています。2022年に創業し、首都ビエンチャンを含む各県で建設プロジェクトを展開しています。主に高級住宅やサービスアパートメント、分譲住宅などを、顧客のニーズに合わせて設計・施工提供しています。

セールスポイントは何ですか？

顧客への迅速な対応と丁寧なサービスです。専門的な設計チームと建設技術コンサルタントによるサポート体制を整え、日々現場の進行を確認しています。さらに、他者との差別化のため、引き渡し後の不具合の完全保証を行うなど、顧客の信頼を得る取り組みを行っています。

課題は何ですか？

課題は競合他社の存在やインフレに起因する建設資材価格の高騰などです。課題を克服するために、業界の変化に柔軟に対応し、

建設資材価格についてはお客様に納得いただけるよう、予めコミュニケーションを取り信頼を維持していくなど努力しています。

今後の事業計画は？

経営塾プログラムへの参加を通じて、経営のスキルを向上させ、事業の拡大に向けて準備しています。口コミ広告やネットワークを活用し、ラオス富裕層向けの戸建て住宅（20万ドルから30万ドル/戸）の施工数を増やす計画です。お客様との信頼関係を築きながら、目標達成に向けて着実に前進していきます。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社は外国企業との協力を積極的であり、特に日本からのビジネスパートナーとの連携に期待を寄せています。技術やノウハウの共有、合弁事業などによる協力を通じ、より良いビジネス環境を築くことを目指しています。



1. 早朝の起工式 2. 個人住宅の建築 3. コンセプトデザイン



ラオスにおけるデジタルトランスフォーメーションの先駆者

Systory Co., Ltd.

Mr. Phaipadid KEOHAVONG / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Architecture in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019

Tel ▶ +856-30-559-1456 E-mail ▶ ccontact@systory.la

Web ▶ systory.la

Address ▶ Nonsavang Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR



情報・通信

事業内容について教えてください

当社は、顧客サービスを国内事業と日本などの海外事業の2つの領域に分けています。ラオス国内向けの主なサービスは、ウェブサイト開発、ERP/CRM システムなどの組織管理システム開発、サブスクリプション方式のクリニック管理システムなどです。現在の顧客はラオスの中小企業です。

当社が開発したクリニック管理システムは、一般診療クリニック、動物病院、整形外科クリニック、美容クリニックなどに最適です。このクリニック管理システムは、2023年にJICAが支援するLJISUSU ビジネスプランコンペティションで優秀賞を受賞しました。当社の海外事業には、日本企業向けのプログラミングサービスが含まれます。日本のパートナー企業様と協力してサービスの強化を図っています。

日本の大学を卒業した仲間と2019年に会社を設立し、現在3人で共同経営しています。

セールスポイントは何ですか？

当社のセールスポイントは、事業に必要な分野の専門知識と日本での勤務経験を持つ3人の共同創設者に加え、熟練したプログラマーと営業スタッフによる柔軟なサービスの提供です。ローコード技術を使用した迅速なシステム開発と、これまでのソフト開発の経験とノウハウによって、競合他社との差別化を図っています。当社のビジョンは、少なくとも300件ほどの加入者を抱える国内ナンバーワンの管理システムを提供できる会社になることです。そのために、使い勝手が良い製品の開発と、販売チーム・アフターサービスチームによる顧客満足度向上に注力しています。

課題は何ですか？

デジタルへの理解が不足している顧客への対応と、スタッフの育

成が課題です。お客様にデジタルの重要性を伝え、ビジネスに取り入れるメリットをお伝えしていますが、すぐに理解していただける方ばかりではありません。スタッフの育成は非常にデリケートです。現在はスタッフが楽しく働けるよう、良いプログラムコードに対して奨励金を支給したり、モチベーションを高めるための様々な施策を試しています。当社では今後も現在若手スタッフをLJIの短期コースのトレーニングに参加させています、継続的な人材育成に励みたいと考えています。

今後の事業計画は？

7期生として経営塾プログラムに参加し多くの知識を得ることができました。財務・人事・マーケティング戦略など、自社に特に何が必要なかがわかりました。講師陣も経験豊富で、質問にも丁寧に答えてくれます。異なる分野の同期生と共に学んだ時間は貴重な体験であり、卒業生との交流の場となる同窓会である組織「KJL」もあります。

2024年の目標は、アプリサブスクリプション数を100件に増やすことと、スタッフの能力を最大限に引き出すための人事制度の構築です。具体的には、マネージャー・シニア・ジュニアなどの等級制度の導入と評価指標を明確にし体系化します。また、製品ラインアップの拡充として、開発中のクリニック管理システムの他、車修理ワークショップ用の管理システムに取り組みます。これらはラオスの中小企業向けアプリです。

将来のビジネスパートナーに向けて

当社は、ラオスの中小企業をデジタルトランスフォーメーションで変革したいという明確なビジョンを持っています。この分野でのノウハウや経験をお持ちの方は、ぜひ今後の連携に向けてご相談させてください。



1. コアスタッフ



2. カンファレンスへの参加



3. クリニックデータ管理システム



4. 展示会での製品・サービス紹介

KJL (Keiei-Juku Lao) メンバープロフィール 2024 (Batch 1-7)

発行日：2024年3月

発行者：ラオス日本センター (LJI)

住 所：National University of Laos, Dongdok Campus

M a i l：laos.japan.institute@gmail.com

W e b：http://www.lji.edu.la/

Facebook：https://ja-jp.facebook.com/LJILaos/

制 作：ラオス日本センター (LJI)

編 集：Hello Laos Sole Co., Ltd. / ラオス日本センター (LJI) / Keiei-Juku Lao

【著作権について】

本書の著作権はLJIに帰属します。本文の内容の無断での転載、掲載等はお断りいたします。

【免責について】

LJIは、本報告書に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。これは、たとえLJIがかかる損害の可能性を知らされていても同様とします。

【本書に掲載した写真について】

本書に掲載した写真は、p.5-15はLJIから提供を受けたものを使用しています。p.21-105に掲載した写真は、LJIから提供を受けたもの、インタビューを実施した各社から提供を受けたもの、もしくは公式ホームページや公式Facebookページから同社の承認を得たものを使用しています。

Copyright ©2024 LJI. All rights reserved.



Web



Facebook

