

# JICA NINJA アクセラレータープログラム 2021

アジア諸国のSDGsに貢献するスタートアップを  
加速的にスケールアップさせるために



# 目次

|  |    |
|--|----|
| JICAからのメッセージ   | 3  |
| JICA NINJA (Next Innovation with Japan)<br>アクセラレーター 2021 | 4  |
| 本プログラムの構成  | 5  |
| スタートアップ企業のご紹介  | 6  |
| 参考資料   | 22 |



# JICAからのメッセージ

## 片井 啓司

独立行政法人国際協力機構  
(JICA)  
民間連携事業部  
参事役

## お問い合わせ先

独立行政法人国際協力機構  
(JICA)

住所：  
100-8144  
東京都千代田区大手町1-4-1

メール：  
民間連携事業部 本部 (竹橋)  
jicaos@jica.go.jp

フィリピン事務所  
pp\_oso\_rep@jica.go.jp

インドネシア事務所  
in\_oso\_rep@jica.go.jp

マレーシア事務所  
ms\_oso\_rep@jica.go.jp

タイ事務所  
ti\_oso\_rep@jica.go.jp

バングラデシュ事務所  
bd\_oso\_rep@jica.go.jp

ウェブサイト：  
<https://www.jica.go.jp/index.html>

本冊子を手にとっていただきありがとうございます。本冊子では独立行政法人国際協力機構 (JICA) がフィリピン、インドネシア、マレーシア、タイ、バングラデシュの5か国のスタートアップ企業を対象に実施した、9週間のアクセラレータープログラムへの参加企業の概要・ビジネスモデルをご紹介します。

2021年9月にJICAは、SDGsの達成に貢献するビジネスを実施しているシード、アーリーステージのスタートアップ企業を対象とした本プログラムへの募集を行い、応募いただいた200社以上のスタートアップ企業の中から15社を選抜しました。これらのスタートアップ企業はそれぞれの国の農業、金融、環境、教育、保健医療等の多様な分野において課題解決に取り組んでいます。スタートアップ企業の皆様には本アクセラレータープログラムを通じ、Value PropositionやPricing Modelの再定義や、実行計画の作成等に取り組んでいただきましたが、今後大きく成長し、SDGsの達成に貢献されることを期待しております。

スタートアップ企業15社は2022年1月27日のデモデイに登壇しますので、企業・投資家の皆様におかれましては本イベントに是非ご参加いただき、各社の革新的なビジネスモデルをご確認の上、投資やビジネス上の連携に向けた可能性をご検討いただけますと幸いです。

日本の政府開発援助 (ODA) を一元的に行う実施機関であるJICAは、今後ともスタートアップ企業を重要な開発パートナーととらえ、各社が有する革新的なソリューションの活用などを通じ、開発インパクトの実現を促進し、多様なビジネスコミュニティとの共創を推進して参りたいと考えております。是非ご一緒に一步を踏み出しましょう。

# JICA NINJA (Next Innovation with Japan) アクセラレーター 2021

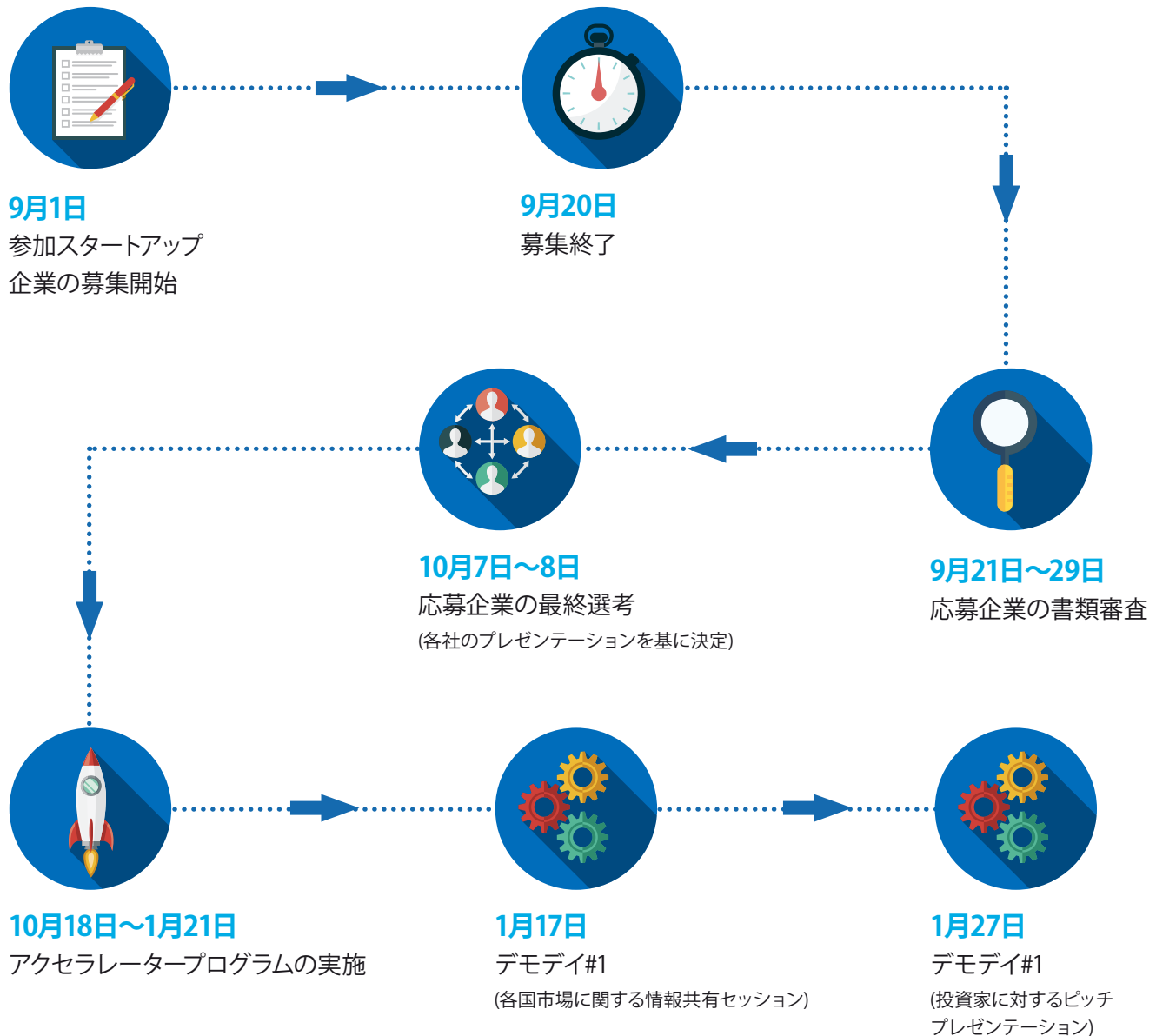
この20年余りの間、世界の社会的・経済的課題の解決を図るにあたり、政府開発援助 (ODA) に加え民間資本を活用することの重要性がますます高まっています。国際協力機構 (JICA) としても、革新的なスタートアップ企業等に対し事業規模拡大に向けた支援を提供することで、効率的な経済的・社会的インパクトの創出、ひいては国連の持続可能な開発目標 (SDGs) の達成に貢献することが可能であると考えております。

このような観点から2020年1月にJICAは、新興国における起業家支援やビジネスイノベーション創出を事業目的に据えたProject Ninja (Next Innovation with Japan) を立ち上げました。JICAは様々なステークホルダーとの協働を通じ、新興国の起業家、スタートアップ企業、政府機関等に対し、起業家精神の育成、起業家が陥る課題の特定、イノベーション創出に係る政策提言、個別企業の経営力強化、業種を超えた企業間連携の促進、現地企業と日本企業の連携促進、成長分野への投資促進等の支援を当プロジェクトで提供することを試んでいます。

JICA NINJAアクセラレーター2021は、JICAが主催するグローバルなスタートアップ企業の事業育成・イノベーションイニシアチブであり、インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア、バングラデシュの5か国において、プロダクト・マーケット・フィットに到達しており (企業が顧客の課題を満足させる製品を提供しており、且つそれが適切な市場に受け入れられている状態)、事業規模の拡大を目指しているシード、アーリーステージのスタートアップ企業15社を対象としております。なお本プログラムでは、スタートアップ企業に対し株式の譲渡等の条件を課すことはせず、各種支援を提供してまいりました。



# 本プログラムの構成

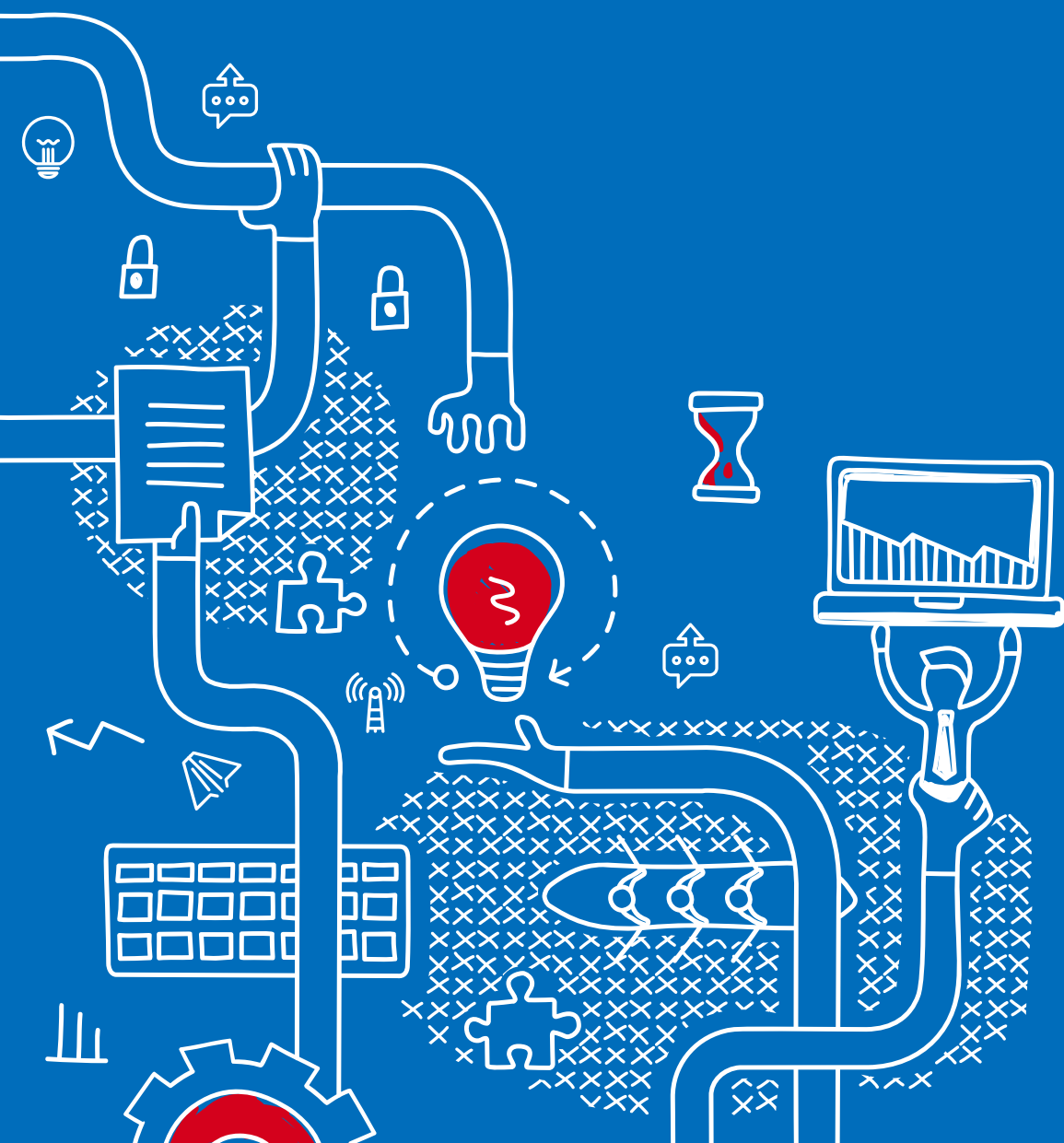


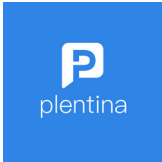
当プログラムは主に以下3つの要素から構成されています：

1. 基調講演、インタラクティブな講義、ビジネスのベストプラクティスに関するディスカッションセッション等から成る3つのフォーラムセッションの実施
2. 各スタートアップ企業が、自身のメンターやその他業種の専門家と1対1で交流を行い、直接的なサポートやガイダンスを受けるフィールドセッションの実施
3. 各フォーラム終了後のピッチトライアルに加え、デモデイ直前には「マネーの虎」スタイルでの投資家パネルとのフルピッチとプロトタイプの予行演習を行う

# スタートアップ 企業のご紹介

本プログラムでは、200以上の  
応募スタートアップ企業から  
特に有望な15社を選定し、  
アクセラレータープログラムを  
実施しました





# Plentina

## 設立

2019年

## 従業員

40名

## 業種

フィンテック - 金融サービス

## ホームページ

<http://www.plentina.com/>

## 今後の事業拡大プラン

Plentinaは、企業の持続可能性と現在の金融エコシステムの再構築に貢献するべく、より多くの金融サービスを導入することを計画しています。現在、保険や投資にも潜在的にアクセス可能な電子マネー決済システムの開発・提供開始について、提携先の銀行と協議を具体的に進めています。これはもちろん、新興中産階級がより多くの金融サービスにアクセスしやすくするためのサービスです。

## チーム

### Kevin Gabayan (CEO兼共同創業者)

元Androidの機械学習ソフトウェアエンジニア、Googleの社内インキュベーターであった際に新興市場向けフィンテックチームを創設

### Earl Valencia (最高ビジネス責任者/CBO兼共同創業者)

イノベーション、事業開発、デジタルトランスフォーメーションの経験豊富なエグゼクティブ。シリコンバレーや新興市場の技術系スタートアップ企業やインキュベーターの創業者兼アドバイザー

## お問い合わせ先

[info@plentina.com](mailto:info@plentina.com)

## 課題

フィリピンでは、人口1億1,000万人のうち97%がクレジットカードを保有していないほか、国の信用情報機関の対象となっているのは22%の人口に留まっています。

## 提案するソリューション

Plentinaは、クレジットカードを有していない97%の人口を対象に、彼らが大手小売店において代金後払いで商品を買うことが出来る仕組みを提供しています。機械学習アルゴリズムを用いて、新興市場の新興中産階級が金融サービスを利用できるようにすることを目指しており、食品や医薬品などの必需品を購入するための店舗クレジットを提供する代替的なクレジットスコアリングとアプリを構築しています。

フィリピンにおける  
アプリダウンロード総数は

**200,000**回以上

フィリピンにおける  
アカウント総数は

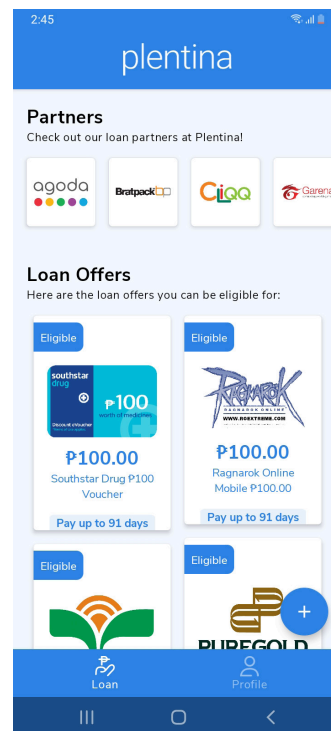
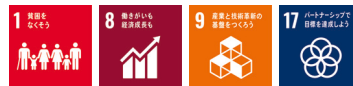
**100,000**以上

フィリピンにおける  
ユーザーは

**25,000**人以上

フィリピンにおける **20** のナショナルブランドと提携済み、  
さらに **100** のブランドとの提携計画

## SDGsへの貢献





# Mayani

## 設立

2019年

## 従業員

25名

## 業種

農業

## ホームページ

<http://www.mayani.ph/>

## 今後の事業拡大プラン

東南アジアには1億以上の零細農家があり、この地域の食卓の80%をカバーしています。Mayaniのロードマップは、このビジネスモデルを用いて、零細農家がより広い市場にアクセスできるようにするだけでなく、金融サービス、高品質で手頃な価格の農業投入物、ヘルスケアサービスの提供などを通じて、農業の発展を阻害する日々の課題にも取り組んでいます。

## チーム

**Jeff Barreiro (創業者兼執行委員長)** フィリピン、インドネシア、シンガポールでB2B企業をスケールした経験を有するグローバル起業家

**JT Solis (共同創業者兼CEO)** 50万人以上のユーザーを擁するXend (AlexaとCFIのランキングにて、2017年フィリピンのeコマース物流企業1位としてランクイン)の元副社長、Carousell、セブンイレブン、Nestleなどの主要パートナーのeコマースの売上を8倍以上に拡大させた

**Ochie San Juan (共同創業者兼チーフファーマー)** 元Family Farm Schoolのディレクター、30年以上の農業経験を持つ有機農家

**Josef Amarra (共同創業者兼COO)** Factsetの元ソフトウェアエンジニアで、家族経営のワールドチェーンビジネスのオペレーションリード

**Andrei Dela Cruz (共同創業者兼CTO)** Factsetとシンガポールのアクティベイトの元ソフトウェアエンジニア

**Lance Villanueva (共同創業者兼フルフィルメント最高責任者)** アジア経営大学院スタートアップ・マネジメント・プログラムの卒業生で、ロジスティクスリーダー

**Ron Dime** フィリピンのトップ100位内に名を連ねる弁護士、D&E Lawのマネージングパートナー

## お問い合わせ先

jt@mayani.ph

## 課題

フィリピンの農業セクターは、農家は細分化され、多くの中間業者が存在し、不透明なサプライチェーンからはデータの取得が困難という状況にあります。

## 提案するソリューション

Mayaniは、フィリピンで急成長中のアグリテック・スタートアップ企業であり、農産物が人々の食卓に届く方法を再構築することで、零細農家の農村所得を高めています。アジア開発銀行、シリコンバレーのベンチャーキャピタルであるAgFunderやPlug and Playなどの支援を受け、Mayaniは東南アジアで最も急速に成長しているインターネット経済圏のデジタル化の嵐に乗り、1億人を超える国民を養う農業部門に力を与えています。

フィリピンにおける  
Mayaniネットワーク  
内の小規模農家数は

**73,000**以上

フィリピンにおける  
B2Cユーザー数は

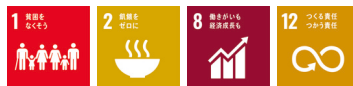
**13,500**人以上

フィリピンにおける  
B2B店舗数は

**240**以上

現在までの流通取引総額は **85**万米ドル以上

## SDGsへの貢献







# Packworks

## 設立

2017年

## 従業員

33名

## 業種

eコマース/FMCG・CPG/フィンテック/リテイル/ソフトウェア

## ホームページ

<https://packworks.io/>

## 今後の事業拡大プラン

2023年までに、現在の135,000から500,000の小規模店舗に拡大する計画です。またGMVを1億5000万米ドルから10億米ドルに拡大し、フィリピンだけでなくインドシナ半島にも進出する予定です。

## チーム

### Hubert Yap (CPO兼共同創業者)

21年間FMCGに従事し、10億ドルの流通事業のデジタルトランスフォーメーションを主導

### Bing Tan (CEO, CTO兼共同創業者)

21年間ソフトウェア開発およびエンタープライズソリューションに従事

### Ibba Bernardo (CMO兼共同創業者)

22年間インパクトドリブン・スタートアップ企業に従事。FBデジタル・リテラシー・ステアリング・コミッティのフィリピン代表

## お問い合わせ先

[founders@packworks.io](mailto:founders@packworks.io)

## 課題

フィリピンの小規模店舗（マイクロストア）の多くはデジタルの恩恵を受けることなく、手作業中心でビジネスを行っており、金融機関からの融資も受けられていません。また、消費財企業にとっては、これら小規模店舗に関するデータ収集にコストがかかりすぎています。

## 提案するソリューション

Packworksは、ERP(企業資源計画)用のモバイルアプリを、主にフィリピンの女性の小規模事業者提供しています。これらの事業者の多くは、適切なサポートや金融機関へのアクセスを得られていませんでしたが、このアプリを用いることで、ビジネスをコントロールし、成功を定義することが可能になっています。

Packworksは、既存のFMCG(日用消費財)チャネルを増幅、効率化、強化するテクノロジーレイヤーであり、既存の流通をデジタル化し、各レベルで付加価値をつけています。Packworksを導入した店舗は、アプリを使用していない店舗と比較して、月平均売上が35%増加したことが確認されています。

135,000

の小規模店舗（マイクロストア）に導入済み

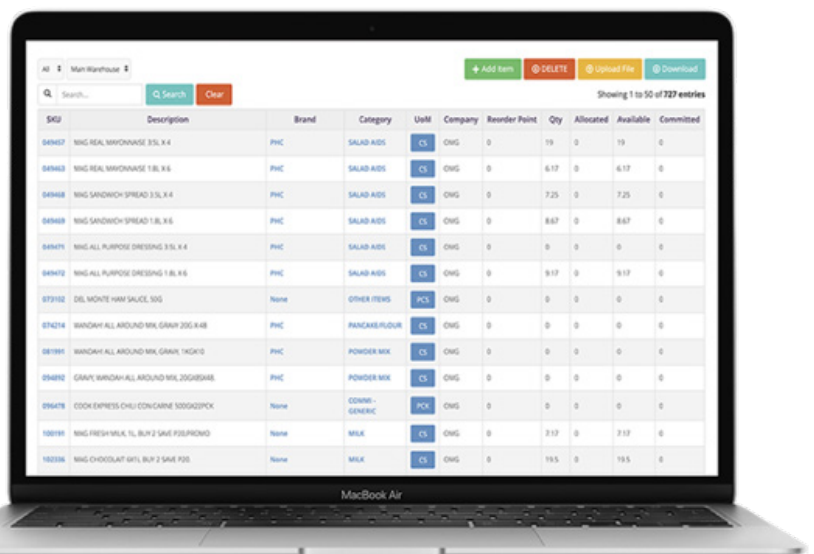
1億5,000万米ドル

の年間流通取引総額(GMV)

フィリピン市場の

約12%に浸透

## SDGsへの貢献





## Fishlog

### 設立

2020年

### 従業員

35名

### 業種

漁業/水産業におけるB2Bマーケットプレイス

### ホームページ

<https://packworks.io/>

### 今後の事業拡大プラン

Fishlogは、当該事業をインドネシア全国に展開することを計画しており、需給両サイドにおいて、地域の水業種者が抱える課題の解決に向けて、これらの事業者との提携も計画しています。2年目には、グローバル展開を視野に入れ、インドネシアの水産資源を世界に届けることを狙っています。

### チーム

**Bayu Anggara (CEO兼共同創業者)**  
海鮮食品の冷蔵・冷凍保管の安全性に関する分野でコンサルティングに従事した2年間の経験を始め、海鮮食品のサプライチェーンにおいて合計で5年間の経験を有する

**Reza Fahlepi (コマーシャルディレクター兼共同創業者)**

インドネシアの海鮮食品の冷凍・冷蔵保管の管理に関する2年間の実務経験を始め、海鮮食品のサプライチェーンや水業種において合計で6年間の経験を有する

**Abdul Halim (ゼネラルディレクター)**

輸出用マグロの加工および冷凍保管企業においてバイスプレジデントとして勤務した2年間の経験を始め、水業種、食品、畜業種において合計で6年間の経験を有する

### お問い合わせ先

bayu@fishlog.co.id

### 課題

インドネシアでは、低温流通網の接続の悪さや、需給管理システムの不備に起因する水産資源のロスが年間70億ドル相当にのぼっています。

### 提案するソリューション

FishLog は、よりよい地域社会を作るための活動とテクノロジーの活用を通じ、水業種向け低温流通網を全国的につなぐB2Bマーケットプレイスです。冷蔵倉庫業社を含む低温流通網プロバイダを、漁業関係者や卸売業者と結び付けて、設備の稼働率を向上させます。テクノロジーの活用を通じ各ステークホルダーの水業種向けサプライチェーン合理化を通じて、プロセスの効率化を進め、フェアトレードや持続可能な流通・販売体制の構築を実現させます。

**25+**

インドネシア国内における冷蔵倉庫業者数

**10+**

インドネシア国内の需要側拠点と配送センター数

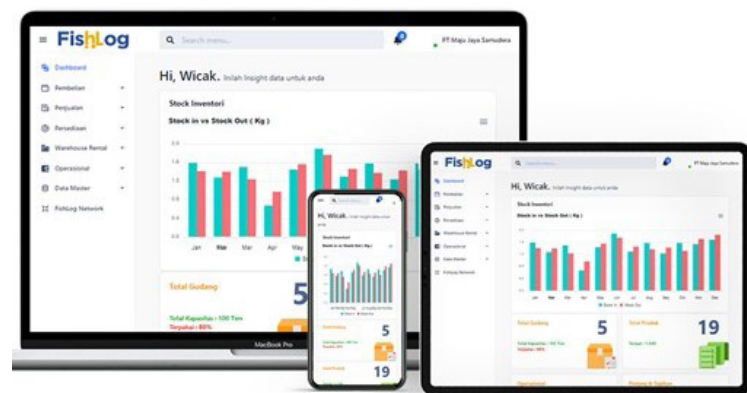
**100+**

本マーケットプレイスへの参加を決定した漁業関係者(中小企業も含む)の数

**1000+<sup>トン</sup>**

2021年度における水産資源の流通量

### SDGsへの貢献





# Sampangan

## 設立

2019年

## 従業員

12名

## 業種

廃棄物管理

## ホームページ

[www.sampangan.id](http://www.sampangan.id)

## 今後の事業拡大プラン

今後2年間で日毎4,000トンの廃棄物処理を目標にします。2022年1月にブラジルで国外初となるパイロット活動を実施します。今後2年間で、オーストラリアと日本への事業展開の可能性がります。

## チーム

**M Fauzal Rizki (CEO)** コンピュータサイエンスの教育を受け、事業開発、銀行、フィンテックにおける専門的な経歴を有する

**Hana Purnawarman (CPO)** 建築学の教育を受け、建設、不動産、経営の分野における専門的な経歴を有する

**Dr.Ishenny M Noor (チーフサイエンティスト)** 化学工学博士、生化学工学における専門的な経歴を有する

**M Sulthan Haraldi (COO)** ビジネス教育、事業運営における専門的な経歴を有する

## お問い合わせ先

[projectoffice@sampangan.id](mailto:projectoffice@sampangan.id)

## 課題

インドネシアでは、政府、企業、市民が、年間7,000万トンもの廃棄物を抱えています。廃棄物管理はインドネシアだけでなく、世界の他の国々にとっても重要な課題です。

## 提案するソリューション

Sampanganは、環境的に持続可能で公害を発生させない廃棄物処理システムを活用して、廃棄物を農業、建設、衛生、エネルギーなどの資源に変換しています。Sampanganは次の2つのビジネスモデルで運営されています。

1. 廃棄物処理サービス (廃棄物処理1トン当たり1ドルを課金)
  - a. さまざまな業界のB2Bに廃棄物処理サービスを提供します。未処理・未分別の廃棄物は、「マジックボックス」と呼ばれる炭化処理技術により、持続可能な製品に生まれ変わります。
2. 廃棄物処理から生成される製品の販売
  - a. 農業および建設用活性炭
  - b. 農業用液体炭素
  - c. 消毒剤・衛生用の燻液
  - d. バイオガスのエネルギー利用

インドネシアの7つの州に

**18台**

のマジックボックスを設置

**14**

の国内外のパートナーを確保

**7万3,000米ドル**

の資金を確保

## SDGsへの貢献





# Plepah

## 設立

2019年

## 従業員

13名

## 業種

パッケージング

## ホームページ

[www.plepah.com](http://www.plepah.com)

## 今後の事業拡大プラン

Plépahは、環境・社会に大きなインパクトを与える循環型エコシステムを構築します。また、サステナビリティに関する意識向上や教育機会の提供も、事業の重要な柱です。消費および生産活動から生じた廃棄物を回収・リサイクルし、長く使える価値ある製品に変えます。また、事業エコシステムの中でカーボンフットプリントを追跡し、サプライチェーン全体にデジタルシステムを導入すること等を通じ、生産に係るデータの見える化に取り組んでいます。カーボンフットプリントに係る情報が提供される当社製品を購入することで、消費者は消費活動における二酸化炭素排出量を削減できます。

## チーム

Rengkuh Banyu Mahandaru (共同創業者兼CEO)

Almira Zulfikar (共同創業者兼COO)

Bintang Heru Priowiryanto (CFO)

Maulana Ahmad (CTO)

## お問い合わせ先

[hallo@plepah.com](mailto:hallo@plepah.com)

## 課題

インドネシアでは毎年約6億個の食品パッケージが廃棄されており、またこの数は、パンデミック以降増加しています。

## 提案するソリューション

アレカヤシの葉の鞘から作られた生分解性素材を使用するPlépahの梱包材ソリューションは、日常生活でのプラスチック製梱包材の使用を減らし、社会・環境負荷を軽減したいと考える企業・消費者を支援します。Plépahは、プラスチック廃棄物を削減するほか、コミュニティや農家の社会経済的な回復力を強化するため、小規模な生産拠点を複数設けた上で各拠点近くで入手可能な材料から梱包材を生産し、各地域の未活用農業廃棄物による価値創出に取り組んでいます。

インドネシアに

**2つ**

物理的生産拠点を設立

インドネシアに

**200以上**

の取引先を有する

月間平均収益は

**1,500米ドル**

## SDGsへの貢献





# clickncare

## 設立

2018年

## 従業員

5名

## 業種

ヘルスケア

## ホームページ

www.clickncare.net

## 今後の事業拡大プラン

clickncareは、アジアのさまざまな国からの移民労働者が働くマレーシアを拠点にしています。まずはバングラデシュ人を対象としたサービスを提供しており、今後はマレーシア国内のインドネシア人、ミャンマー人、ネパール人、パキスタン人、フィリピン人、スリランカ人にもサービスを拡大する予定です。その後、東南アジアのシンガポールとタイに対象地域を拡大し、1~2年後には中東への進出も視野に入れる方針です。また、同様のシステムやプラットフォームを活用することができるため、これらの移民労働者が多く働いている他国・他地域への拡大も見据えています。

## チーム

### Abu Hasnat Mohammad Sultanur Reza (創業者)

ICT、電気通信、その他の業界で30年のキャリアを持ち、eヘルス関連の分野で14年のトレーニングを受けた電気通信エンジニア

### Mir Rashedul Hossain (共同創業者)

統計学を専攻し、事業開発とマイクロファイナンス業界で21年以上の確かな経験を持つ

## お問い合わせ先

info@clickncare.net

## 課題

マレーシアにいる約700万人の移民労働者は、医療サービスを受ける際に様々な問題に直面しています。言葉の壁、高額な費用といった問題に加え、特に不法就労者の場合、そもそも医療サービスを利用すること自体に抵抗を感じることがあります。

## 提案するソリューション

clickncareは、あらゆる国からの移民労働者が、その法的地位に関わらず、自分の国の言葉話す医師に手頃な価格で相談することを可能にするデジタルヘルスケアプラットフォームです。私たちは、これらの移民労働者に、言葉の壁を超える支援を提供します。ヘルプラインや代理店を通じて、登録、予約、コンサルティングなどのサポートを行います。移民労働者は誰でも、自身の健康問題に応じて、スマートフォンを用い総合診療や専門家の診察を受けることができます。

マレーシアで

**500人以上**

のネイティブ医師が  
サービスを提供

マレーシアで

**3,000人以上**

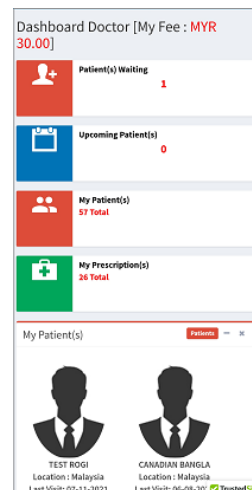
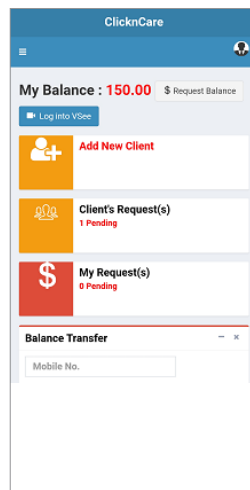
の患者が登録

マレーシアで

**1,100件以上**

の電子処方箋を発行

## SDGsへの貢献





## #Demilaut

### 設立

2019年

### 従業員

4名

### 業種

漁業社会イノベーション

### ホームページ

www.demilaut.com

### 今後の事業拡大プラン

伝統的な漁業を近代化するというビジョンのもと、漁業者の網運搬船にIoT機器を搭載することで、地理位置データや時空間モデルデータなどのデータ収集を自動化し、漁業者の海での安全性の向上やAIとの連携による漁業活動の透明性の向上を目指します。これにより、漁獲物の追跡とトレーサビリティをさらに向上させることで、より適正な価格で販売できるよう、品質管理と漁場の確認を行うことが可能になります。またこれらの取り組みは、漁船から陸揚げ港までの各種データ取得の自動化にもつながります。さらに、気候変動が海洋に及ぼす影響を監視するため、漁業者からデータ取得した海洋データ等を基に、新しい技術の開発・適用も進めながら、海洋資源管理に貢献する可能性を模索したいと考えています。

### チーム

#### Haaziq Ibrahim (CEO)

5年間のビジネスリーダーシップ、エンジニアリング開発、起業、コンサルティング経験を有する

#### Dzaim Dzulkifli (漁業プロダクトデザイン)

海洋学と海洋生物学の理学士号を取得

### お問い合わせ先

haaziq.ibrahim@briquesolutions.com  
hello@briquesolutions.com

### 課題

マレーシアの伝統的な小規模漁業者は、市場へのアクセシビリティ、テクノロジー、ツールの不在等により、貧困を余儀なくされており、環境の持続可能性と食の安全保障に悪影響を及ぼす破壊的な漁業慣行を強いられています。伝統的な漁業者は十分な収入を得ることが出来ていない一方、小売業者は漁業者よりも300%も高い収入を得ています。更に商業的な観点からこれらの漁業者は、品質管理が十分ではないこと、生産性が低いこと、マーケティングと販売のスキルが不足していること等の課題を抱えています。

### 提案するソリューション

#DemiLautは、漁業者が市場性があり到達可能な商品を、水産小売業者や消費者に販売することが出来るEC環境を整備することで、伝統的な漁業従事者の労働環境を改善します。伝統的な漁業者には、現在の労働条件や漁業方法を改善することで、収入向上のための糸口となり得るツールを提供します。当社が開発した網上げ機「Pemukat Noh」を活用することで、漁業者は肉体的な負担を軽減しながら生産性と所得の向上を図ることが可能になります。また、当社の氷嚢ソリューションは、漁業者のコールドチェーン管理を向上させることで、漁獲物の品質と安全性を確保し、魚の価値を高めることに寄与します。更に、希望する漁業者には氷嚢のレンタル店の運営を任せると、漁業者に代替所得源を提供しています。これらのテクノロジーを用い採取・保存した漁獲物の販売に際しては、漁業者と消費者間での直接的なやり取りを可能にすることで、漁業者がより高い収益を確保できるようにします。#DemiLautは、アドボカシー活動と教育を通じて伝統的な漁業者を顧客として確保した上で、彼らに対し漁具、冷却ソリューション、低コストのコールドルーム、オンラインツールなどのサービスとプロダクトを提供します。

漁業者 **7名**、  
若年受益者 **60名**  
へのインパクトを創出

**Allianz** と提携し、  
コミュニティベースの  
プロジェクトで協働

**Amazon Web Services**  
および **eCloudvalley** と提携  
し、トラッキングとレポート、AIによる魚の計測技術、データを収益源にするためのシステムを開発

### InQube と提携

漁業者向けマイクロファイナンスに  
関する **銀行** との協議を実施

**UNDP, Youth Co:Lab, ASEAN Foundation,**  
**EastWest Center, Google Startup Advisor**  
からの認定を取得

### SDGsへの貢献





REVIVE LIFE



# Naglus

## 設立

2020年

## 従業員

7名

## 業種

ナノテクノロジー/バイオマス  
再生可能エネルギー/自動車

## ホームページ

[www.naglus.com](http://www.naglus.com)

## 今後の事業拡大プラン

Naglusのナノ流体は、ビル冷却用ナノコーティング、抗菌コーティング、耐熱性表面など、他の用途にも使用可能です。事業領域の拡大に向けて、他社との合弁事業の立ち上げや提携を検討しています。Naglusのイノベティブなナノテクノロジー製品は、昨今の気候変動緩和に向けた潮流と合致するものです。

## チーム

**Dato' Suhairi Sa'ad (取締役会長)** 国際ビジネス開発と企業計画の分野で20年以上の経験を有する

**Datin Ts. Dr. Rozzeta Dolah (CEO兼創業者)**  
マレーシア工科大学 (UTM) 上級講師、および MIT Nanofluidics & Renewable Energy Research ポストドクトラルフェロー

**Ms. Nur Fatin Dolah (ディレクター)** 多国籍企業で10年を超える人事管理の経験を有する

**Mr. Zahiruddin Mohd Zahib (ディレクター)**  
ロジスティクスセクターや、ビジネスプロダクト開発における経験を数年間有する

**Mr. Mohd Zahib Deraman (CTO)** 1973年から2011年までマレーシア工科大学 (UTM) Nanotechnology Researchの上級講師

**Mr. Azuddin Rahman (ビジネススペシャリスト)**  
35年以上にわたり、国内外のトップ企業で活躍。地元企業や国際企業の新規事業立ち上げと再生に強みを有する

**Mr. Mohd Asri Khayan (CMO)** 自動車のマーケティングおよび戦略・コーポレートプランニングにおける20年を超える経験を有する

## お問い合わせ先

[rozzeta.kl@utm.my](mailto:rozzeta.kl@utm.my)

[admin@naglus.com](mailto:admin@naglus.com)

## 課題

クアラルンプールの大気汚染は、自動車排気ガス、工場の煙や煙霧等に起因しており、極めて深刻です。しかしながら、すぐには影響が出ないことから、気候変動を緩和することへの関心を失っている人も存在します。Naglusの製品であるDr.Z NanoFuel patchは、燃料を節約することでドライバーに経済的利益をもたらすと同時に、排気ガスを削減し、気候変動対策に貢献するものです。

## 提案するソリューション

Naglus Industries Sdn Bhdは、ナノテクノロジー研究に係る産学協同事業として設立されました。最新の発明であるDr.Z NanoFuel™ Patchは、バイオマスナノ流体のナノテクノロジー技術の応用によって開発された自動車用燃費節減プロダクトです。本プロダクトはダイナモメーター試験にて、燃費削減効果があること、CO<sub>2</sub>、CO、炭化水素（ブラックカーボン、スモッグ）、窒素酸化物（NOx、すず）、酸素の排出を削減することが実証されています。Dr.Z patchはNanoMalaysia Berhad (NV00080) のNano規格の認証を受けています。当社のミッションはナノ技術を用いた製品の世界的リーダーになることであり、プレミアムな価値を持つ高品質な「ナノ技術を用いた省燃費」デバイスを提供することを目指しています。

マレーシアで

# 400ユニット

のDr.Z patchを販売済み

## SDGsへの貢献





## Ira Concept

### 設立

2020年

### 従業員

3名

### 業種

フェムテック(女性が抱える健康問題をテクノロジーで解決するサービス)

### ホームページ

<https://www.iraconcept.com/>

### 今後の事業拡大プラン

Iraは、タイにおけるオーガニック生理用品ブランドのトップを目指します。そのためには、実店舗とオンラインの双方において、顧客訴求力の向上及び顧客ロイヤリティの獲得に努める必要があります。まず、より多くの小売店での取り扱いを実現するため、ホテルや学校等との法人取引や提携の拡大を目指します。オンラインについては、サブスクリプションプランの強化・普及に引き続き取り組むほか、リワードプログラムや紹介制度を導入することで顧客ロイヤリティの向上に努めます。加えて、商品ラインアップの拡充にも取り組んでおり、生理用ショーツやタンポン等を開発しています。

### チーム

**Varangtip (Rung) Satchatippavarn (共同創業者兼CEO)** サプライチェーンに精通する生物学者。デザイン領域についても明るい

**Chris Vibert, (共同創業者兼CTO)** システム開発やウェブ開発などのエンジニアリング業務において、設計から開発・運用まで全ての行程を手掛けるフルスタックエンジニア。サブスクリプション領域にも精通

### お問い合わせ先

hello@iraconcept.com

### 課題

従来の生理用ナプキンは、化学繊維や薬品から作られているため、廃棄時に環境負荷が生じます。生理用ナプキン1つにレジ袋4つに相当するプラスチックが使用され、これが完全に分解されるまでに800年もの時間を要します。また使用することで、湿疹やアレルギーだけでなく、不妊の原因となることがあります。

### 提案するソリューション

Iraの生分解性素材を使用したオーガニックの生理用品は、環境保全意識の高い消費者が、環境へ悪影響を及ぼすことなく、生理用品を使用することを可能にします。Iraは、生分解性素材を使用したオーガニックの生理用品を幅広く展開しており、その生理用ナプキンは東南アジアでは最高水準の生分解性を有しています。実店舗に加えオンラインでも販売されており、オンライン購入のための専用のサブスクリプションプラットフォームも整備されています。Iraの目標は、生理用品の購入・使用・廃棄等の様々なステージにおいて、女性の生理経験を根本的に変革することです。

60,000+

タイ国内での販売  
数量(箱数)

500+

サブスクリプション  
利用顧客数(月間)

40+

タイで取り扱いのある  
小売店・専門店の数

140千ドル

2020年11月の  
設立以降の売上

### SDGsへの貢献







## Eden Agritech

### 設立

2016年

### 従業員

8名

### 業種

フードテック・アグリテック

### ホームページ

<https://edenagritech.com/>

### 今後の事業拡大プラン

パートナーシップの締結等を通じた、国外市場への進出機会を模索しています。アジア地域全体で増大する需要に応えるために、規模拡大に注力していく方針です。

### チーム

Norapat Phaonimongkol  
(共同創業者兼CEO)

商業的成功と技術的革新性を兼ね備えたスタートアップ企業において20年を超える経験を有する

### お問い合わせ先

[contact@edenagritech.com](mailto:contact@edenagritech.com)

### 課題

年間12億米ドルのフードロスが、果物や野菜の食料サプライチェーンで生じています。食品防腐剤等の化学的なソリューションは青果等の消費期限を延ばすことが出来ませんが、長期的には消費者の健康を損なわせる恐れがあり、場合によっては海外市場への展開を阻害する要因にすらなります。EDEN Agritechは、青果物市場を更に成長・拡大させるためにより適したソリューションがあると考えています。

### 提案するソリューション

EDEN Agritechは、生鮮青果物の賞味期限を最大5倍に延長する画期的なバイオテクノロジー技術開発により、賞味期限を自然な形で延長し、廃棄物や不合格率を削減することで、青果市場を拡大する機会を生み出します。具体的には、ホールフルーツコーティング、フレッシュカットコーティング、ドライフルーツなどのフルーツ加工、食品加工等の現場で活用されることを想定し、このような技術開発を行いました。タイの国内市場からサービスの提供を開始しており、農産物のサプライチェーンで発生している廃棄物の削減に取り組んでいます。EDEN Solutionは、競合他社品に比べ、より多くの青果に塗布することができ、実用化に際し複雑なツールは不要であるため経済的です。

現在までの累計収益は

**80万米ドル**

戦略的パートナーには、

**CP All、セブンイレブン、Lotus's、Tops、Makro**

などの主要ブランドが含まれる

### SDGsへの貢献





# Socialgiver

## 設立

2015年

## 従業員

13名

## 業種

eコマース

## ホームページ

www.socialgiver.com

## 今後の事業拡大プラン

Socialgiverは、タイの観光当局と提携しています。持続可能な観光事業を推進することで、海外観光客を誘致します。このほかタイ国外で見込みのある海外観光地にも、Socialgiverは事業進出を行う方針です。ブロックチェーン技術を利用して、寄付金の完全な透明性を実現し、社会意識の高い消費者コミュニティを創出します。

## チーム

**Aliza Napartivaumnuy (共同創業者兼 CEO)** サプライチェーンおよび販売経路の管理・開拓等に関するプロジェクトマネジメントの分野において豊富な実績を有する。Obama FoundationのLeaderを務め、世界のNPO (Edmund Hillary Fellowship, Jump Foundation, Big Trees Foundation) に参画し、またタイのLocal Development FoundationのBoardメンバーを務める

**Arch Wongchindawest (共同創業者 & イノベーションリード)** 国連開発計画(UNDP) や国際連合環境計画(UNEP)にコンサルタントとして勤務。Eisenhower フェローであり、Forbes30Under30 (フォーブス社が選ぶ世界を変える30歳未満の30人) に選出される。タイのBoard of Social Enterprise や One Young WorldのNational Board メンバーも務める

## お問い合わせ先

aliza@socialgiver.com

## 課題

企業が社会への還元を行う際には、一般的に多くの資金を用意する必要があると考えられており、二の足を踏む企業も少なくありません。一方で、多くの社会的・環境課題の解決を目指すチャリティは、必要な資金調達に苦戦しているという現実もあります。このギャップを埋める上では、企業が活用しきれていない設備・商品(ホテルの空室やコンサートの空席等)をマネタイズし、且つそこから得られた収益の一部を、資金調達に苦戦しているチャリティに還元させる流れを如何に作るかが重要になります。

## 提案するソリューション

Socialgiverは、ライフスタイル&トラベルを対象としたeコマースプラットフォームであり、提携する企業は自社が運営するホテルの空室やコンサートの空席を同プラットフォームで販売することが可能です。同プラットフォームでの販売から得られた収益の一部は、資金調達に苦戦しているチャリティに提供されます。そのため、魅力的なライフスタイルや旅行を楽しみながら、社会への還元も同時に行いたい「エシカル消費者」は、Socialgiverのプラットフォームで余ったホテルの部屋やコンサートの空席を予約することに大きなインセンティブを有します。企業も同プラットフォームを活用することで、社会への還元に取り組むだけでなく、自社ブランドの認知度・好感度向上を図ることが可能です。Socialgiverは、特に格差是正等の社会に長期的なインパクトを創出し得るプロジェクトを支援するため、消費者とチャリティを結び付けます。

500+

タイにおける  
提携企業の数

現在までに

29百万タイバーツ

の収益を確保

400,000人以上

の人生にインパクトを与えた

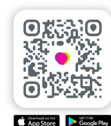
60 のソーシャル  
プロジェクトを運営

## SDGsへの貢献



Change the world everyday  
through lifestyle and travel.

Download application





## Light of Hope

### 設立

2017年

### 従業員

35名

### 業種

教育

### ホームページ

[www.lightofhopebd.com](http://www.lightofhopebd.com)

### 今後の事業拡大プラン

Light of Hopeは2023年までに、1,000以上の小売店、スーパーマーケット、図書館に自社製品が陳列されること目指しています。2023年には海外進出し、対象年齢も乳幼児と未就学児（6ヶ月～3歳）の子どもに拡大する方針です。2024年には、製品とリンクしたデジタル版の学習コンテンツを導入する予定です。

### チーム

#### Waliullah Bhuiyan (共同創業者兼CEO)

ベストセラーの児童書作家。自身の本やキャラクターのIPを15件保有。BRACにおいて1,000万ドルのプロジェクトを管理

#### Nazmul Arefin (共同創業者兼CTO)

画像処理とデータサイエンスの博士号を取得。AIUB教授。ToguMogu Pvt.Ltd.を共同設立

#### Fakhrul Alam (CMO)

22歳の時にイベントマネジメント会社を設立。イベント、メディア、マーケティングキャンペーンの管理で10年以上の経験を有する

### お問い合わせ先

[wali@lohbd.com](mailto:wali@lohbd.com)

### 課題

従来の学校教育において、子どもたちはクリティカルシンキング、問題解決能力、共感性、価値観などのスキルや能力、考え方を身に付けることができていません。世界でも6番目に大きい初等教育制度を持つ Bangladesh では、3,000万人の子どもが小学校に通っていますが、安価に利用できる質の高い教材や学習コンテンツが著しく不足している状況です。

### 提案するソリューション

Light of Hopeは、低学年の子どもが将来必要なスキルを習得できるように、本格的な研究を通じて、安価に提供可能な教育書、学習玩具、学習コンテンツを作成・開発しています。子どもの知的好奇心を満たし、親や先生の興味関心を引くオンラインコースも用意しています。私たちの教材は Bangladesh の子供の親の間で人気を博し、世界中で多くの親に利用されています。

現在までの収益は

**120万米ドル**

Bangladesh で

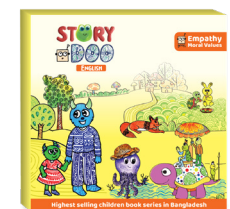
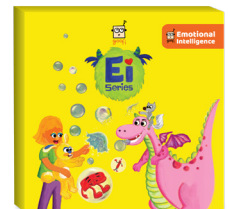
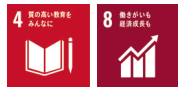
**2万人**

の有料会員を獲得

平均顧客生涯価値は

**60米ドル**

### SDGsへの貢献





## Moner Bondhu

### 設立

2016年

### 従業員

35名

### 業種

メンタルヘルスケア

### ホームページ

<https://www.monerbondhu.org/>

### 今後の事業拡大プラン

テクノロジーベースのソリューションをサービスポートフォリオに統合したいと考えています。現在はモバイルアプリのリリースを進めており、今後もこのアプリに機能を追加しサービス内容を充実させていくことで、より大きな顧客と関係を構築し、直接やり取りのできる顧客を増やしていく予定です。保険会社をはじめとした国内外の未開拓企業を対象に、顧客企業の数を増やしたいと考えており、現行プロジェクトの規模や範囲の拡大を視野に入れています。具体的には、2021年には縫製工場で働く従業員の健康や福祉を目的とした「レクリエーション&健康センター」を設立し、2025年までには、同様の施設を他工場に更に4つ設立したいと考えています。

### チーム

Tawhida Shiropa (創業者兼CEO)

心理社会分野、社会的アドボカシー、ジェンダー平等、ユースエンゲージメントの分野で15年の経験を持つ。 Bangladesh や世界各国で、多様な専門知識と経験を有する管理部門とカウンセリング部門から成るダイナミックなチームをリードした

### お問い合わせ先

monerbondhu16@gmail.com

### 課題

Bangladesh では、約2,000万人がメンタルヘルスの問題に苦しんでいます。

### 提案するソリューション

Moner Bondhuは、年齢を問わず、特に若い社会人向けに、安価で利用しやすく、守秘義務を遵守したカウンセリングを提供することにより、国内のメンタルヘルス問題に取り組んでいる企業です。B2BとB2Cのビジネスモデルに基づくサービス提供を通じて、専門家によるカウンセリング、ワークショップ、トレーニング、キャンペーン、研究、啓発活動、(知識や経験、ノウハウの詰まった)ナレッジツールの提供、その他様々なコンテンツ開発などを手掛けています。安価で利用しやすいサービスモデルにより、社会的背景の異なる利用者(特に若い社会人)のニーズをしっかりと捉えています。

2つの巨大ソーシャルネットワークと独占的なB2Bパートナーシップを締結

現在までの総収入は **22万5,000米ドル**

Bangladesh 国内および全世界で **10万人** の顧客と **200万人** の総ユーザーを有する

### SDGsへの貢献





## Women in Digital

### 設立

2013年

### 従業員

23名

### 業種

ITES (情報通信技術を基にしたサービス)

### ホームページ

[www.womenindigital.net](http://www.womenindigital.net)

### 今後の事業拡大プラン

現在バングラデシュで5か所、ネパールに1か所の技術研修センターを所有しており、今後はバングラデシュ国内外で更なる成長を遂げたいと考えています。これらの研修センターに加え、オンライン教育プラットフォームでも研修を提供しています。バングラデシュのITセクターで唯一の、女性が主導し、女性と少女のために活動している組織であることは、Women in Digitalにとって誇りです。現在はバングラデシュ国内での活動がメインですが、テクノロジー分野において女性のためのグローバルブランドとなることを目指して活動を続けていきます。

### チーム

Achia Khaleda Nila (創業者兼CEO)

15年間の専門的な技術的経歴を持つコンピュータエンジニア

### お問い合わせ先

[info@womenindigital.net](mailto:info@womenindigital.net)

[nila@womenindigital.net](mailto:nila@womenindigital.net)

### 課題

バングラデシュでは、女性がハイテク業種に就業する際に高い障壁が存在します。

### 提案するソリューション

Women in Digitalのeラーニングは様々な技能教育を提供することで、開発途上国及び先進国の女性が経済的に自立する上で役立つ技術スキルの習得を手助けしています。様々な女性がアクセスできるよう、非常に手頃な価格でeラーニングのコンテンツを提供するほか、学習者がハイテク業種で就業できるよう各種キャリアアドバイスやサポートも提供しています。Women in Digitalは、女性や少女のデジタルリテラシー向上を目指すだけでなく、就業する上で特に女性や少女にとって有意義と思われるITスキル(オンラインビジネス開発、製品を紹介するためのeマーケットプレイスの構築、アプリ開発、デジタルターゲットマーケティング、ブランド認知度の向上戦略等)の提供にも引き続き取り組んでいく方針です。

これまでに **5つ** の拠点で

**12,000人**

の女性がトレーニングを受け、能力向上を実現

**7,000人**

の研修生が技術系の仕事に就職

2020年以来、

**1,400人**

のバングラデシュ人学生と

**300人**

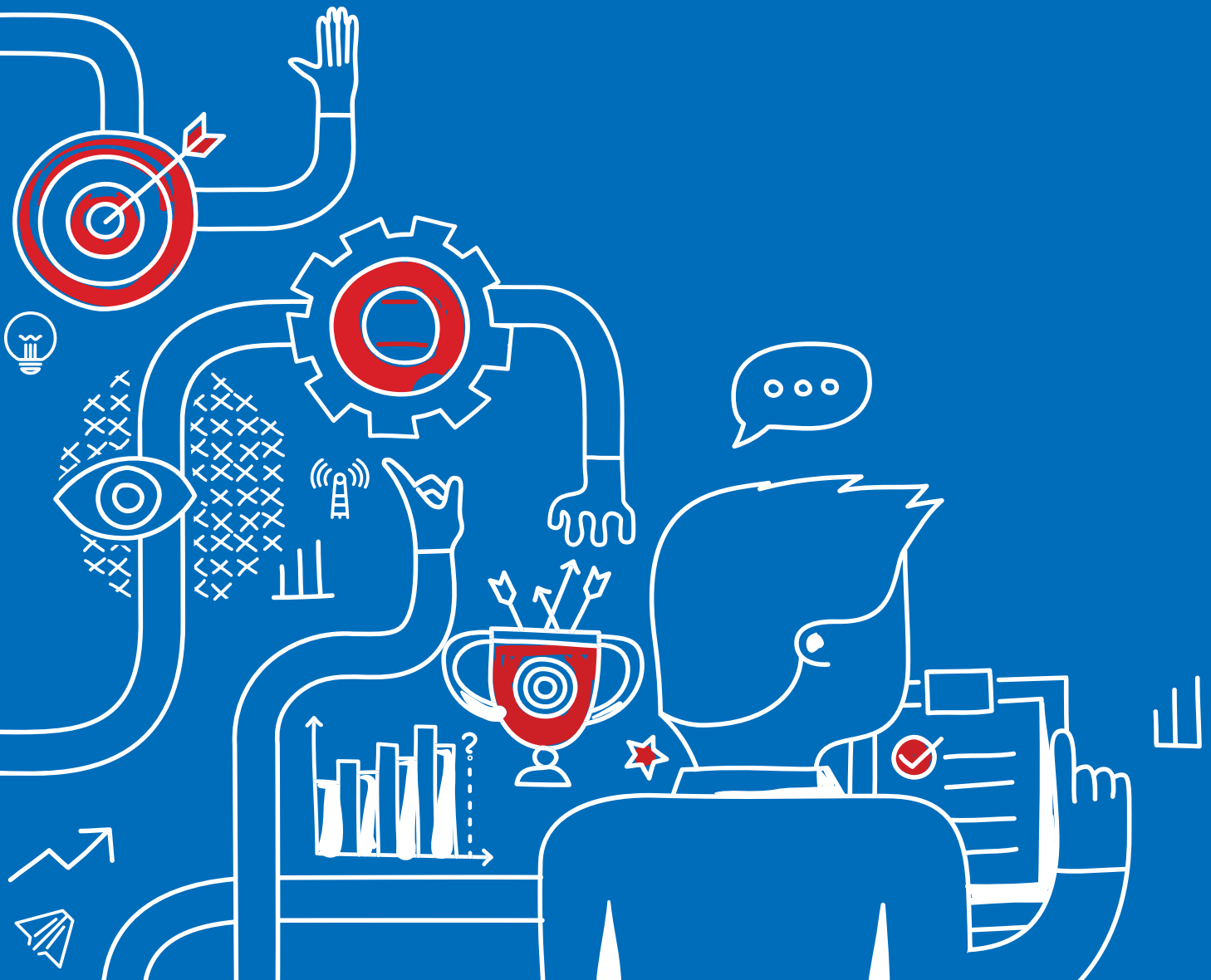
の外国人学生を

オンラインクラスで訓練

### SDGsへの貢献



# 參考資料





# フィリピン

人口1億人超を有する市場の好機を背景に、スタートアップ・エコシステムを更に活性化させるため、政府は新たな取り組みを推進中



## スタートアップ・エコシステムの概要

- 1億人を超える人口を有しており、東南アジアにおいてベトナムに次いで2番目に急成長している経済である。また、ソーシャルメディアが活発に利用されており、政府からの支援も増加している
- 一部の現地規制要件の存在や、スタートアップ企業と各種サポート機関間のネットワークが十分に発達していないこと等が、成長を妨げる要因となっている
- 金融包摂が十分に進展していないことや、消費者行動の特性により、スタートアップ企業の収益化が困難である



## 強み

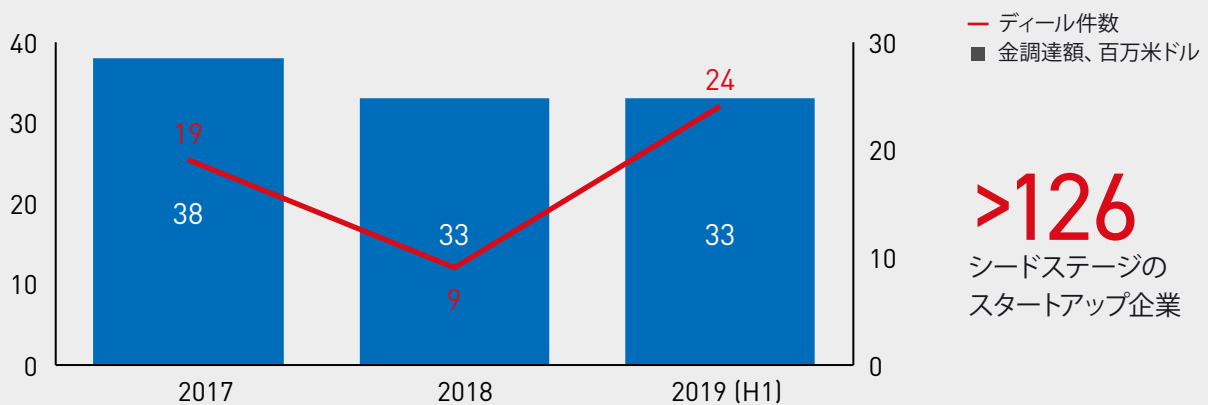
- 英語を話せる人材が豊富であり、若年層はソーシャルメディアを非常に活発に利用している
- 1億人超の人口を有しており、経済規模は東南アジアで2番目に急成長している
- パートナーシップ等の締結を通じ、テック系スタートアップ企業の成長を支援することに前向きな家族経営のコングロマリットが存在する



## 課題

- 資本要件を始めとした各種規制が、投資の阻害要因となり得る
- 市場の成熟度はまだ限定的であることや、各種金融サービスへのアクセスを有していない人口が多いこと(銀行口座とクレジットカードの普及率は、それぞれ約20%、約3%に留まっている)によって、テック系スタートアップ企業の収益化の機会が制限されている

## エコシステムのスナップショット



## 注目すべきセクターとプレーヤー

フィンテック



eコマース





# インドネシア

巨大な人口に加え、既に多くのスタートアップ企業の成功事例を有しており、東南アジア地域全体のスタートアップ・エコシステム形成を牽引し得るポテンシャルを有する



## スタートアップ・エコシステムの概要

- 東南アジアにおいて最大級のスタートアップ・エコシステムを有しており、(i) 巨大な人口、(ii) これまでのスタートアップ企業の成功事例、(iii) テクノロジーに精通した若年層の人材が多く存在すること等を背景に、スタートアップ企業数は近年増加している
- 規制の不確実性や地方と都市の格差等が、スタートアップ企業の更なる発展に向けた課題となっている



## 強み

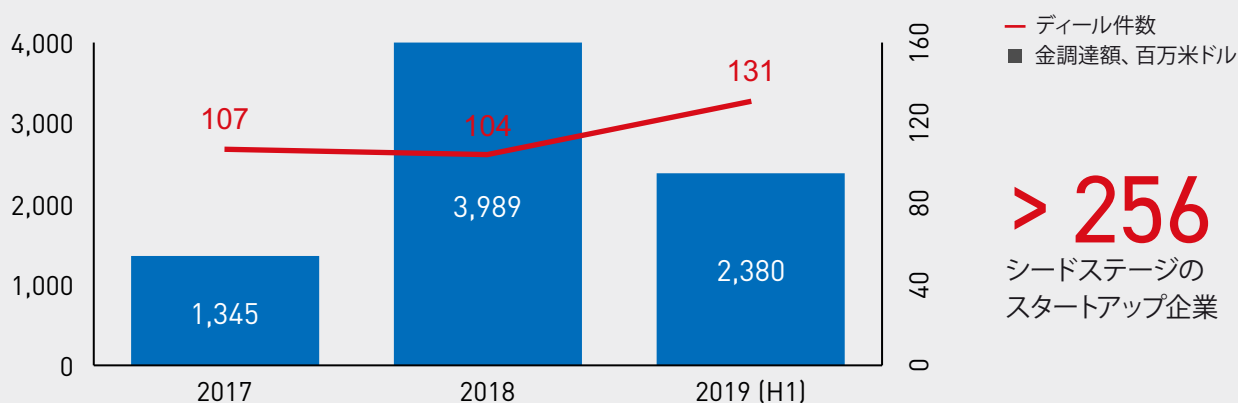
- 2億5000万人を超える巨大な人口を背景に、2020年以前は年率約5%のGDP成長を実現、2020年についても3%~4.5%程度の成長が見込まれる
- スタートアップ企業の成功事例が複数存在する(現在までにユニコーン6社が誕生、IPO1件が実現)
- コロナ禍においても、投資のエコシステムは盛況を博する
- 50%を超える高いインターネット普及率を備えており、テクノロジーに精通した若年層が多い



## 課題

- 一部市場は飽和状態(eコマース、eペイメントなど)にあり、これらの市場にてスタートアップ企業が提供するサービスについて、利用開始直後の顧客離脱率が高くなっている
- 島嶼国という地理的条件を背景に、物流面で課題を抱えている
- ライセンス取得に関する規制の不確実性が高い(スタートアップ企業がライセンスを取得するまでのプロセスやタイムラインが不明確である)

### エコシステムのスナップショット



### 注目すべきセクターとプレーヤー

eコマース  tokopedia  bukalapak

ロジスティクス  gojek  J&T EXPRESS



# マレーシア

3000万人と周辺国に比べ少ない人口規模を背景に、現時点で十分な規模拡大が図れているスタートアップ企業は限定的であるものの、政府が各種支援や優遇措置を提供している



## スタートアップ・エコシステムの概要

- 魅力的なビジネス環境と政府による優遇措置を基盤に、事業規模を拡大するためシンガポール等へ進出する前の、初期段階にあるスタートアップ企業の“発射台”としての役割を担う(例: Grab)
- 市場と人材規模が限られていること等が、マレーシアで誕生したスタートアップ企業が潜在能力を発揮する上での阻害要因となっている



## 強み

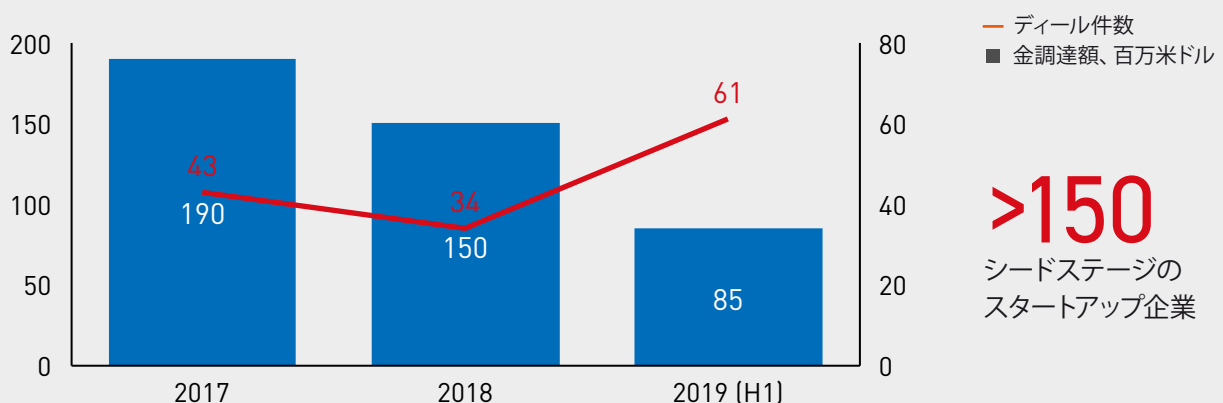
- 若年層が多い、多文化的、英語話者が多いといった人口動態的特性を有するほか、人口規模の大きいインドネシア市場や成熟したシンガポール市場に近い
- スタートアップ企業を支援するための政府主導の各種政策・施策が存在(例: 国家政策 Digital Economy Blueprintの策定、ベンチャーキャピタルの投資意欲を高めるための優遇措置の提供等)
- ビジネスコストが比較的安価であり、良好なビジネス環境を有する



## 課題

- 約3000万人と限られた人口規模
- シードステージのスタートアップ企業向けに資金を提供するファンドは相応に存在するものの(例: 500 Southeast Asia, Cradle Fund)、ベンチャーキャピタルの数が十分ではなく、シリーズAのスタートアップ企業への資金提供が不足しているため、国内でスタートアップ企業が規模拡大を遂げるのが困難
- 多くの人材がシンガポールに流出しているため、国内の人材規模が限られている

## エコシステムのスナップショット



## 注目すべきセクターとプレーヤー

フィンテック



Jirnexu

eコマース



# タイ

様々な可能性を有する新興市場であり、スタートアップ・エコシステムの形成を後押しする、インキュベーターやアクセラレーターの数・規模に大きな成長の余地がある



## スタートアップ・エコシステムの概要

- スタートアップ・エコシステムは萌芽期にあり、更なる成長を遂げる可能性を有するものの、独自の課題を抱えている
- インキュベーターやアクセラレーターの数・規模は限定的である。またその多くは、特定の業種・セクターに特化した企業が運営主体となっている
- スタートアップ・エコシステムの形成に向けた政府の関与は、成長を促進する可能性を有する



## 強み

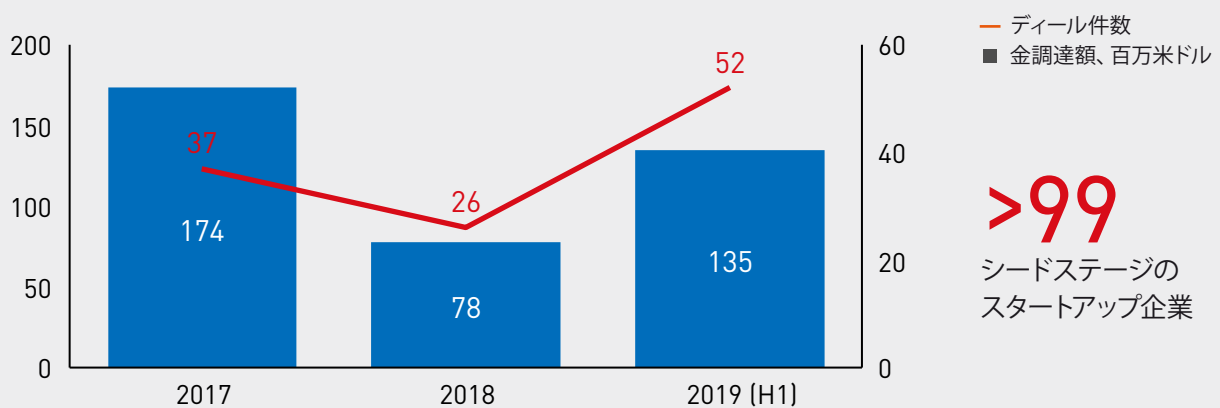
- インターネットの普及率が高く(約75%)、テクノロジーに精通した国民が多い
- 国内外の人材が豊富に揃った良好なビジネス環境
- インダストリー4.0と関連する技術系スタートアップに対し、各種優遇措置が提供されている



## 課題

- 英語話者が少ないため、タイ語でのサービス提供にのみ注力しているスタートアップが多い
- ほとんどのインキュベーターはコングロマリット主導のものであり、特定の業種に対してのみ資金・支援を提供している
- 経験豊富な人材を確保するための競争が激しい

## エコシステムのスナップショット



## 注目すべきセクターとプレーヤー

eコマース



フィンテック





# バングラデシュ

新興のスタートアップ・エコシステムであり、  
まだ発展途上にあるものの、  
既に様々な投資家が資金を投じている



## スタートアップ・ エコシステムの概要

- 政府によるビジネス環境の改善に向けた各種施策も奏功し、バングラデシュは近年経済成長を遂げている
- 一般的にスタートアップ企業がメンター、資金、人材等を確保することは困難である



## 強み

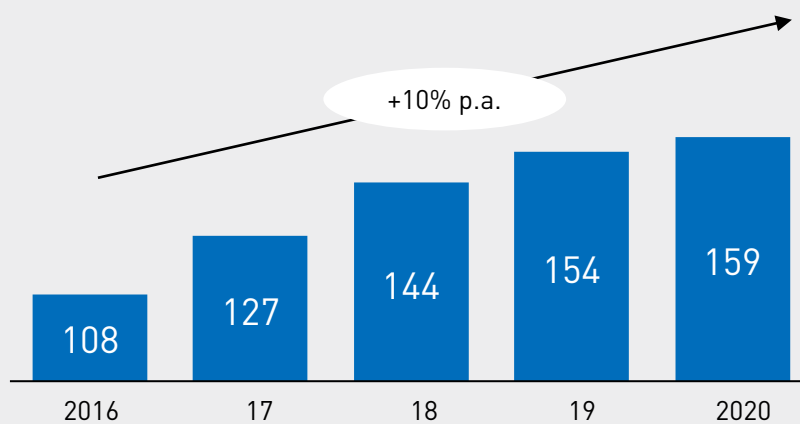
- 携帯電話の接続率とインターネットの普及率はそれぞれ約98%、約62%にも達している等、デジタルデバイスの普及率は高く、2023年までにeコマースの市場規模は約2倍に成長することが見込まれる
- テクノロジーに精通した若年層が多く(年齢中央値は28歳)、毎年5000人以上のIT分野の専門職が誕生している
- 人口は約1億6,400万人と世界で8番目に多い。中流層は毎年10%程度増加しており、2025年までに約3,400万人にまで達する見込みである



## 課題

- 資金調達が依然として障害となっている(スタートアップ企業による資金調達額はGDPの僅か0.04%に留まる)
- 特にスタートアップ企業や中小企業が、自社に適した質の高い人材を確保することは困難である

## エコシステムのスナップショット



■ スタートアップ企業の数

**>60**  
シードステージの  
スタートアップ企業

## 注目すべきセクターとプレーヤー

フィンテック



eコマース



