

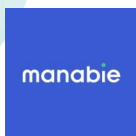


日越外交関係樹立50周年事業



ベトナム国家イノベーションセンター (NIC) ・ベトナム日本商工会議所 (JCCI) ・ジェトロ主催  
日越オープンイノベーション促進ウェビナー (第4回)  
～エドテック (教育) 編～

2023年3月16日 (木) ベトナム時間9:00～10:30 / 日本時間11:00～12:30



【解説】 Manabie  
本間拓也氏  
(Founder & CEO)



LACBIRD  
Hoang Bao Long氏  
(Co-Founder & CEO)



GITIHO  
Nguyen Xuan Bach氏  
(Founder & CEO)

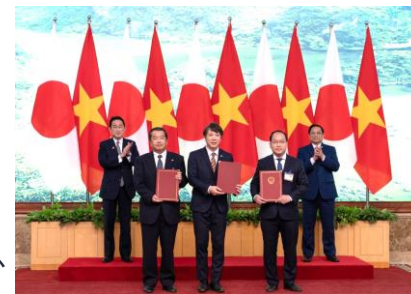


YAHOO  
Seonhee Yoon (Sunny)氏  
(COO)

## 日越オープンイノベーション促進ウェビナー（第4回）～エドテック（教育）編～

2022年、国家イノベーションセンター(NIC)、ベトナム日本商工会議所(JCCI)、ジェトロとの間で日越間のイノベーションを促進に関する協力覚書が交わされました。本取り組みの一環として、日越企業間のマッチングを目的としたウェビナーを開催します。

第4回は「エドテック（教育）」をテーマに開催します。日本人起業家で、ベトナムでOMO型の学習センターや学習アプリを展開する「Manabie」創業者の本間拓也氏に、ベトナムエドテック市場について解説いただきます。続けて、子供向け教育ゲーム開発を手掛ける「LACBIRD」、B2C・B2B向けに教育/トレーニングプラットフォームを展開する「GITIHO」、家庭保育向けに学習サポート等のサービスを提供している「YAHO」のスタートアップ3社を紹介いたします。皆様のご参加をお待ちしております。



三者協力覚書の締結  
(2022年5月・岸田首相来越時)

**【日 時】 2023年3月16日（木）ベトナム時間9:00～10:30 / 日本時間11:00～12:30**

**【主 催】** 計画投資省国家イノベーションセンター(NIC)、ベトナム日本商工会議所(JCCI)、ジェトロ

**【参加費】** 無料 **【言語】** 日本語（日・英語同時通訳） **【定員】** 200名

**【形式】** ウェビナー ※Zoom (<https://zoom.us/jp-jp/meetings.html>) を使用します。

免責事項: [https://www.jetro.go.jp/ext\\_library/1/Events/terms-ja\\_eng.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_library/1/Events/terms-ja_eng.pdf)

**【参加対象】** ベトナム企業との協業をお考えの日本企業、支援機関 ※在日本、ベトナム、その他地域からも歓迎です。

### 【プログラム】

9:00～9:05（ベトナム時間）	ご挨拶：計画投資省国家イノベーションセンター(NIC)	
9:05～9:30	解説：Manabie - 本間拓也氏 (Founder & CEO)	
9:30～9:50	①LACBIRD Hoang Bao Long氏 (Co-Founder & CEO)	プレゼンテーション（15分） 質疑応答（5分）
9:50～10:10	②GITIHO Nguyen Xuan Bach氏 (Founder & CEO)	プレゼンテーション（15分） 質疑応答（5分）
10:10～10:30	③YAHO Seonhee Yoon (Sunny)氏 (COO)	プレゼンテーション（15分） 質疑応答（5分）

**【お申込み】** 3月15日（水）正午（日本時間）までに、以下のURLよりお申込み下さい。

※お申込み頂いた方には、開催日前日までにEメールにてアクセスURL等をお送りいたします。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/vha/jvoi4>

お問合せ先：ジェトロ・ハノイ事務所（担当：山梨、新居）

TEL: +84-24-3825-0630 E-mail: [VHA-Innovation@jetro.go.jp](mailto:VHA-Innovation@jetro.go.jp)

manabie	企業名	Manabie Vietnam Co., Ltd	設立年	2019年
	代表者	本間拓也氏 (Founder & CEO)	従業員数	約150名
	所在地	シンガポール、ホーチミン市	分野	エドテック
	ウェブサイト	<a href="https://www.manabie.com/">https://www.manabie.com/</a>	備考	シリーズA (資金調達額：約1,200万ドル)



本間拓也氏 (Founder &amp; CEO)

- Manabieは、ベトナムにおける高校生向けに、数学、物理学、化学、英語の科目に関するOMO(Online Merges with Offline)学習センターとのB2C製品を提供するプラットフォーム。モバイルアプリを提供することでオンライン学習とオフライン学習を統合し、オフライン学習センターで補完。同社のプラットフォームは、人工知能と機械学習を使用し、生徒に合わせた学習プログラムを設計している。また、ベトナム人教師が教育に関する専門知識を向上させ、一般的な教育から個人別教育に転換できるよう支援するツールキットも提供している。ホーチミン市では、オンラインとオフラインで約2000人の学生がManabieを活用。また、同市に5か所の学習センターを設置している。
- さらに、日本においては教育機関向けにオフラインシステムをオンライン化するB2Bデジタルトランスフォーメーションプラットフォームを提供。同社は、教師を含む包括的なデジタル化を促進し、教師がオンラインで効果的に教えるのを助けるために、塾および学校への包括的なコンサルティングサービスを提供。
- シリーズAラウンドでGlobis Capital Partners (GCP), Chiba Dojo FundとGenesia Venturesより約1,200万ドルの資金を調達済。2022年第4四半期、又は2023年第1四半期にシリーズBラウンドに向けて資金調達を見込み。
- 今後の事業展開：2022年、ベトナム（B2C製品）と日本（B2B、SaaS製品）における事業拡大に注力する。2023年、東南アジア（インドネシア、フィリピンなど）に展開する予定。
- Manabieは、2015年にリクルートが48億円（約3900万ドル）で買収したイギリスのスタートアップ「Quipper」を設立した本間拓也氏（現ManabieのCEO）が2019年に設立した。

#### 【こんな日本企業を探しています】

- テック人材の募集をサポートできる企業
- テック人材の育成を支援する企業
- その他



企業・製品名	LACBIRD	設立年	2017年
代表者	Hoang Bao Long (Mr.), Co-Founder & CEO	従業員数	21名
所在地	ハノイ	分野	エドテック
ウェブサイト	<a href="https://www.lacbird.com/">https://www.lacbird.com/</a>	資金調達	50,000 USD/ Pre-Seed



Hoang Bao Long 氏 (Co-Founder & CEO)

子供向け教育ゲームのアプリおよびプラットフォーム開発。機械学習を通じて結果を分析し、保護者に対して情報提供を行う点が特徴の一つとなる

●事業概要、技術・製品・サービス概要:

- 5~8歳の子供向け教育ゲームのアプリおよびプラットフォーム開発を進めている(プロジェクト名はIntedify、2023年5月リリース予定)。本アプリは、1.ゲーム要素、2.教育要素(子供が興味を持って学べるよう教育コンテンツをゲームを通じて提供)、3.バックエンド(ゲームの進捗状況・結果を記録し、機械学習で分析)、4.ソーシャル要素(保護者は記録を確認でき、また分析結果からメンタルヘルス・コミュニケーション・伸ばすべき能力等に対してアドバイスを受けることができる)、で構成されている
- 収益モデルは、以下の3つを検討している。1.サブスクリプション(保護者からアプリの利用料金を徴収。また追加コンテンツの販売も実施)、2.コミッション(他のゲーム開発事業者と連携し、APIを通じて接続。互いに利用料金の一部をコミッションとして支払う)、3.広告(アフィリエイトやアドセンスにて広告収入を受け取る)
- 当社は、元々、UI/UX研究およびコンサルティングサービス(主な顧客はスタートアップや中小企業)、UXおよびアプリ/ウェブデザインのトレーニングの提供を行っている。そのため、本ゲームについてもUI/UXを強みとしている

●競合他社: 国内(Edupia、Monkey Junior等): 競合は当社と異なり、ゲーミフィケーションアプローチやベトナム文化の採用(ベトナムの歴史・物語を紹介する等)に注力していない、海外(オーストラリア企業): ゲーミフィケーションに注力しているが、保護者に対してアドバイスを提供するための分析機能を備えていない

●売上、経営状況: 2022年の売上は6億VND。売上の半分は外務省によるベトナム文化を海外に紹介するためのゲーム開発、残り半分はトレーニングコース提供からとなる。Intedifyプロジェクト製品は2023年リリース予定であり、まだ売上はない

●現在抱えている課題やニーズ: 人材「マネージャーも含めてスタートアップの経験がまだ浅い」、ユーザーの考え方「子供のメンタリティについて、保護者はまだ優先事項として考えていない」、UXコンサルティングサービス「ベトナム市場は成長しているが、大半の企業は現時点でUXに注力していない」

●今後の事業計画・展開予定地域: 2023年5月にIntedify製品のリリース予定。また、UXトレーニングコースを拡充し、スタートアップ企業がベトナム人ユーザーに最適なアプリにできるよう支援する。23年末での損益分岐点の達成を目指す

●資金調達: 個人投資家から調達

●イノベーションに関する受賞歴: Startup AcademyにてTop 25 (2022年、Google主催)、インドネシアおよびイスラエルでのVietnam's day Abroadというイベントで製品出展者として選ばれた (2022年、外務省)、計画投資省が支援するStartupとして選ばれ、資金面および事務所スペース貸出といった支援を受ける

●大学や研究機関、企業との連携実績: FPT、RMIT school: Intedifyプロジェクト関連のイノベーションラボの設立、UTS Startup Sydney(オーストラリア): スタートアップ研究を専門とする同組織の会員となっている

【こんな日本企業を探しています】 業務提携／技術提携／資金調達

- ・ゲーム開発に関して経験・知識を持つ企業 (ゲーム開発に関してアドバイスを得たい)
- ・心理学に関して知識を持つ大学・研究機関など (分析に心理学の知識を適用しており、さらに品質を高めたい)
- ・資金面の協力が可能な投資ファンド・企業など (Intedifyを2023年5月にリリース予定であり、資金が必要)



企業・製品名	GITIHO	設立年	2020年
代表者	Nguyen Xuan Bach (Mr.), Founder & CEO	従業員数	40名
所在地	ハノイ	分野	エドテック
ウェブサイト	<a href="https://gitiho.com/">https://gitiho.com/</a>	資金調達	非開示 / Pre-series A



Nguyen Xuan Bach 氏 (Founder & CEO)

B2CおよびB2Bを対象として教育/トレーニングのためのオンラインプラットフォームを展開

- 事業概要、技術・製品・サービス概要：
  - 自社で定めたVAME標準(例：ビデオレクチャーの基準を策定、関連情報を記事として提供、出展資料の添付、試験の提供)に基づき製作された様々な分野の教育/トレーニングコンテンツをオンライン上で提供している
  - B2CとB2Bで課金方法が異なる
    - ✓ B2C: ユーザーは受講したいコースに対して20USDを支払う。また100USDの年間パッケージも用意している
    - ✓ B2B: 事業者は従業員の教育/トレーニングのために登録できる。1コースあたり10~15USD/ユーザーであり、また50USD/ユーザーの年間パッケージも用意している
  - コンテンツ分野は、文章作成ソフト、外国語、デザイン、マーケティング、プログラム、会計、ファイナンス等であり、オフィスワーカーおよび学生向けのコンテンツに注力している。コンテンツは当該分野の専門家と協力し、自社で製作している
- 競合他社: CLS.vn, FPT, Viettel等 (当社はコンテンツに注力しており、一定のB2C顧客からの認知・評価を得ている。一方、他社はLMS(学習管理システム)に重点を置いている)
- 売上、経営状況: 2022年の売上は70万USD(B2Cが8割)であった。※21年はB2Cに注力し、売上は22年よりも高かった。ただB2C顧客のユーザー獲得コストが高く、利益が出なかったため、22年はB2Bに注力することを決定し、B2C向けのマーケティング費用を抑えたことから、売上は前年より低下した形となる
- 現在抱えている課題やニーズ: 「新形態の製品であるため、ユーザーの考えを変えるために時間・労力が必要(B2B向けのトレーニングはオフラインでの実施が普通であったため、オンラインに抵抗がある企業もある)」、「B2B顧客に対してサービス導入をスムーズに決定させるほどのブランド力がない」
- 今後の事業計画・展開予定地域: B2B事業をより拡大する計画。また本プラットフォームに採用といった機能を追加することも検討しており、2026年にはベトナムの5万社にサービスを提供するという目標を立てている
- 資金調達: 2021年、Seed期にNexttrans社(韓国のVC)、VIK Partners社(ベトナムに注力するVC)から調達
- イノベーションに関する受賞歴: 特になし
- 大学や研究機関、企業との連携実績: Academy of Finance、Banking Academy、Vietnam National University、Phenikha University等 (学生向けのコースを提供)

【こんな日本企業を探しています】業務提携/JV設立/資金調達/M&A

- ・ 従業員の能力・スキル開発に関心がある企業 (当社サービスの紹介が可能)
- ・ 当社サービスの海外展開の支援が可能な企業 (JV設立やM&Aも検討可能)
- ・ 当社との連携に関心がある企業 (コンテンツを共同製作し配信するなど、様々な連携の検討が可能)
- ・ VC (資金面での支援を受けたい)



企業名	YAHO	設立年	2020年
代表者	Kwon Young Wook氏 Founder & CEO	従業員数	7人
所在地	ホーチミン市	分野	エドテック
ウェブサイト	<a href="https://yaho.life/">https://yaho.life/</a>	備考	調達金額は非公開（シードラウンド）



Kwon Young Wook氏 (Founder &amp; CEO)

YAHOは、家庭で保育を行うplaytutors（講師）と子供たちをマッチングし、遊びや宿題、学習サポートなどのサービスをオンデマンド、もしくは定期契約で提供している。

- ビジネスモデル：2歳から12歳までの子供を対象に、1対1の個別指導と、アクティビティ（送迎、宿題、アート&クラフト、遊び場など）などのサービスを提供している。
  - ✓ Playtutors：講師は全員、有名大学の学生であり、5段階の審査（本人確認、学歴確認、犯罪歴確認、1対1面接）を行っている。また、保護者が内容を確認出来る様に、講師と子供が一日に行ったアクティビティをまとめた「YAHOノート」を作成している。
  - ✓ サービス形態：Play CareとLearning Careの2種類を用意している。オンデマンド（必要な時に数時間だけ）と4週間の定期契約を選択可能。

収益化の方法：定期契約方式による料金設定をしている。

- ビジネスの状況：設立（2020年）から2022年10月までの実績。
  - ✓ Playtutors：2022年10月現在、登録・認定講師1,022名、内稼働中の講師は124名（約12%）。
  - ✓ ユーザー登録数542世帯、内350世帯（65%）が有料サービス利用実績あり、登録子供数は341人。
  - ✓ 収益：合計7,530時間のサービスを提供し、取引総額は62,000米ドル。
- 問題点・困難な点：
  - ✓ ライセンス：YAHOが教育プラットフォームではなくITプラットフォームである以上、様々な分野で必要な労働許可証やライセンスを取得するには多大な時間を要する（既にいくつか取得しているが、今後さらに取得が必要となる見込み）。
  - ✓ リソース：人材採用、モバイルアプリ開発、IT/マーケティングチーム構築のため、より多くの資金を必要としている。
- 今後の事業計画：
  - ✓ 実証実験：YAHOは、いくつかのオフラインセンター（親がYAHOのサービスを試せる場所）の立ち上げと、いくつかの集合住宅でのB2Bモデル開発を計画している。
  - ✓ 市場拡大：ベトナム市場に注力し、今後はフィリピン、インドネシア市場への拡大を目指す。
- 資金調達：The Invention LAB、Korea Investment Acceleratorから調達（シードラウンド・金額は非公開）、現在、275万米ドルを調達中（シードラウンド・2023年1月にクローズ予定）。
- 競合他社：直接の競合はいないが、間接的な競合としては、教育センター、ベビーシッターサービス、オンライン家庭教師サービス（Elsa、EduBox、Annatecaなど）など。
- 大学・研究機関・企業との協業（過去・現在含む）：韓国の教育関連企業と提携し、良質な教育コンテンツを提供する。

#### 【こんな日本企業を探しています】

- ・建設会社や住宅管理会社と提携し、居住者にサービスを提供（遊び場の設計・運営や、子供向けのさまざまなレッスンの提供）
- ・日本の教育関連企業と提携し、YAHOのサービスにより良いコンテンツを取り入れる
- ・福利厚生向上を検討している企業に対し、従業員向けの保育サービスを提供
- ・同社への投資に関心のある日本の投資家