



# BtoB Market Discovery

BtoB マーケットディスカバリーコース

募集要項

応募締め切り：2024年7月21日(日) 23:59 (JST)



## INDEX

- 01 | コース概要
- 02 | プログラム構成・内容
- 03 | オンラインツール
- 04 | スケジュール
- 05 | アクセラレーター（メンター）
- 06 | エントリー
- 07 | 問合せ先

## 目的

BtoB Market Discoveryコースは日本全国のスタートアップ企業を対象に、全12週間のオンラインと対面を組み合わせたプログラムで米国市場参入を支援するものです。

1	米国の市場参入に関する理解促進
2	米国での顧客開拓、仮説検証
3	創業者の海外展開に対する知識向上

## 派遣先

シリコンバレー（米国）

## 募集対象

対象企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本国内に所在するスタートアップ企業</li> <li>海外での事業展開や資金調達を検討していること</li> </ul>
ステージ	プレシード～シリーズ A
分野	BtoB向けサービス（BtoB、BtoBtoC、SaaS）



## 1 対面Bootcamp



### イントロダクション

参加者の心理的ハードルを下げ、米国の文化的理解、顧客開拓のマインドセットを醸成し、プログラムに効果的参加できることを目的

## 2 オンラインプログラム



### レクチャー・セミナー 伴走支援

プログラムの中で起こった各社の課題や、ニーズ等について相談がすることができるオンラインセッションを提供。またワークショップを通じて、顧客開発やマーケティング等重要なテーマをカバーした講義と実践を中心としたプログラムを提供

## 3 現地プログラム



### 現地プログラム

シリコンバレーに渡航し、VCとのピッチイベントや著名人の講演、ネットワークイベント、デモデイ等に参加し、シリコンバレーの起業文化を体験する

※プログラムの実施内容・形式等は変更になる可能性があります。

## 1 対面Bootcamp | 対面セッション・講義

対面（東京）でのセミナーを通して、会社設立の基本となる、起業家の課題を理解し、情熱とコミットメント、チームダイナミクスを習得します。

定員 全社

日程 9月3日(火)～9月4日(水) ※東京（JETRO本部）にて開催

### 概要

- Introduction
  - プログラムの概要説明
- 課題ヘアリング、目標設定、チームビルディング
  - 各社の課題やニーズのヘアリング、メンタリングを実施
  - プログラムを通じた各社の目標設定
  - 海外文化的理解に関するワークショップ

## 2 オンラインプログラム | レクチャー・セミナー

ワークショップを通じて顧客開発やセールススキル等重要なテーマを学ぶ

**定員** 全社

**日程・場所** 9月9日(月)～11月22日(金)の間毎週実施 オンライン (日本)

### 概要

-ワークショップを通じて、顧客開発やマーケティング等重要なテーマをカバーした講義と実践を中心としたプログラムを提供

-米国での顧客獲得、プロダクトマーケットフィットについての検証を実施

タイトル	アジェンダ (一部抜粋)
Customer Discovery 101	ICPとバリュー・プロポジション仮説
Marketing Channels & Hacks	オンラインプレゼンスとマーケティングテクノロジースタックの最適化
Pitch 101	ピッチの構成要素とストーリーテリングの基本
Investor feedback summit	投資家や企業のビジネスリーダーに対する総当たりピッチ
Strategic Partners	パートナー企業の選定とアプローチの方法

※オンラインプログラムはZoomにて日本時間の午前中に実施

## 2 オンラインプログラム | 伴走支援

1on1でのコーチングを通して、学びの実践の最適化や課題の解決を一緒に行う

定員 全社

日程・場所 9月9日(月)～11月22日(金)の間で実施 オンライン (日本)

### 概要

#### 1on1コーチング

- 45分間の1on1コーチングセッション
- コーチは創業者としての経験を持ち、日本のビジネス文化に関する知見を保有
- Slackを活用してコーチにタイムリーに質問することも可能

※オンラインプログラムはZoomにて日本時間の午前中に実施

### 3 シリコンバレー渡航 | 現地イベント参加

シリコンバレーに渡航し、シリコンバレーの起業文化を体験しながら米国ならびに参加企業同士でのネットワークを広げ、コースで学んだセオリーを実践することを目的に実施

定員 全社

日程・場所 10月21日(月)～10月25日(金) シリコンバレー (米国) ※

#### 概要

#### シリコンバレー渡航

- ワークショップ
- 日本のスタートアップへ投資を行っているVC、米国で活躍する起業家等による講演
- 投資家、現地企業とのラウンドテーブルおよびネットワーキング
- デモデイ

※渡航不可のスタートアップはオンラインでコアプログラムのコンテンツ（講義、1:1コーチング）が利用可能  
渡航期間は1～2週間で選択可能



### 3 シリコンバレー渡航 | 現地イベント参加

シリコンバレーに渡航中バイエリア内コワーキング施設へのアクセス可能となる



## 4 その他プログラム

期間中には、プログラムをより有意義なものにする下記のプログラムも開催される

プログラム名	Tokyo Bootcamp	ウィークリー・スタンドアアップ	Showcase
日程・場所	2日間、日本（オフライン）	12週間（オフライン）	2025年初頭(バーチャル/ハイブリッド)
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ AlchemistXのコーチとPMスタッフが、プログラム参加者を対象に2日間のワークショップを開催</li> <li>✓ 参加者の心理的ハードルを下げ、米国の文化的理解、顧客開拓のマインドセットを醸成し、プログラムに効果的参加できることを目的としている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ AlchemistXコーチが主導する任意参加のピアラーニングセッション。各チームの学びと進捗を支援する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 投資家や将来の顧客候補を招待し、参加企業向けのShowcaseを開催予定</li> </ul>

## 1 SDR（Virtual Sales Development Representatives）

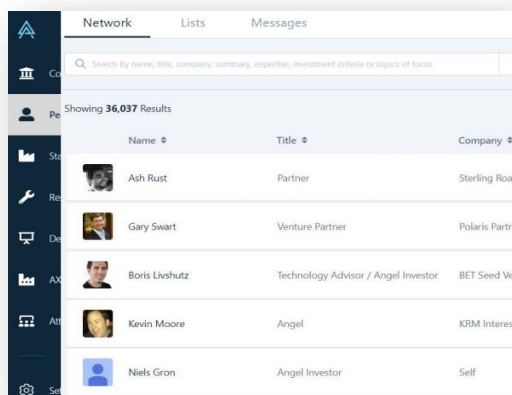
起業家が業務に集中できるよう、時間のかかるタスクを代行してくれる顧客開発サポートツール

### 代行可能な業務例

- LinkedInプロフィールの最適化
- CRM（顧客関係管理）のセットアップ
- 会議等の準備

## 2 Alchemist Vault Access

オンライン上で37,000人以上のメンターや投資家、大手企業にアクセスできる完全招待制ネットワーキング・ツール。本ツールによって、より効果的にVCやメンター、顧客とのネットワークを築くことが可能となる。



### 登録者例

#### Mentors

企業価値1億ドル以上のベンチャーを設立・リードした創設者やソートリーダー

#### Venture Capital

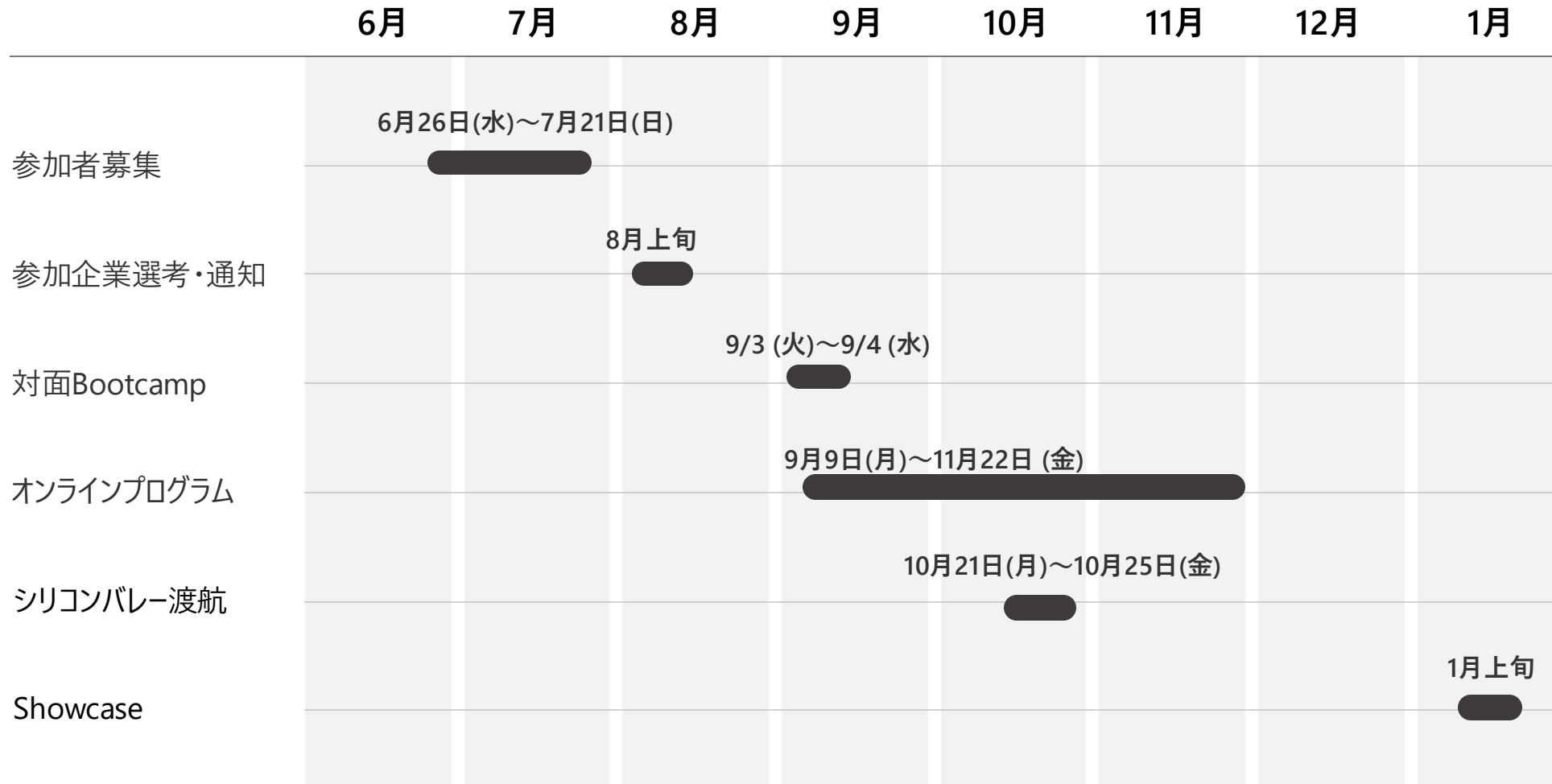
ディープポケットファンドやシンジケート投資家

#### Customers

CIO / CMO/大手企業CIOのイノベーション部門の幹部

#### Founders

招待制ネットワーキングにより、安全で信頼できるディスカッションが可能



## AlchemistX

<https://www.alchemistaccelerator.com/alchemistx>

### < 概要 >

AlchemistXは、シリコンバレーでトップクラスのBtoBスタートアップ向けアクセラレーターであるAlchemist Acceleratorの法人・政府向けサービスを担っている。世界中の政府機関や大手企業向けにアクセラレーションプログラムを運営し、アイデアを持つ優秀なチームを集め、顧客開拓のテクニックなどのサポートを提供している。AlchemistXのコーチやメンターは、Alchemist Acceleratorの広範なネットワークから集められ、最先端の内容を、企業の特定のニーズに合わせて提供することができる。

### < 実績 >

- エンタープライズ部門のアクセラレーターとしてNo.1の評価を獲得
- 600以上のスタートアップの支援を行っている
- Alchemistによる支援後、50%のスタートアップが資金調達に成功





**Ian Bergman**  
Partner  
AlchemistX



**Danielle Vivo**  
Program Director  
AlchemistX



**Christy Canida**  
Senior Director,  
Product AlchemistX



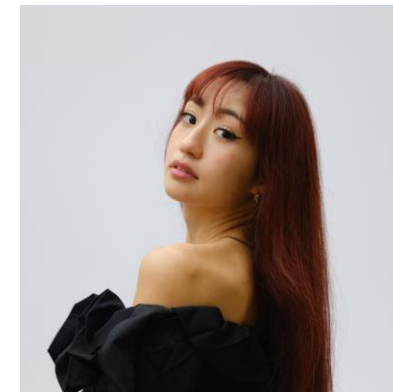
**Todd Morrill**  
coach



**Laurent Rains**  
Global Access  
Director



**Peach Nashed**  
Senior Program  
Manager AlchemistX



**Maaya Sato**  
Program Manager  
AlchemistX

## 応募要件

1～6のすべての要件を満たし、注意事項について同意していること。

1. 日本国内に所在するスタートアップ企業
2. 海外での事業展開や資金調達を検討していること
3. 商談可能な英語力を有すること（取締役、海外展開責任者）
4. 海外展開について意思決定権をお持ちの方  
（取締役、海外展開責任者）が参加可能なこと
5. ご利用条件、オンライン・プログラムご利用条件に同意いただき、  
本コースに関わる全てのプログラムに参加できること
6. 参加後のアンケート等に協力いただけること  
※本プログラムは内閣府・ジェトロが連携して行うプロジェクトであり随時、  
フォローアップアンケートや成長過程の調査を実施します。

## 注意事項

- 参加費は無料。但し、応募にかかる費用・受講にかかる通信費・渡航費等、プログラム参加費以外は自己負担となります。
- 過去にStartup City Acceleration Program、Global Startup Acceleration Programに参加した企業も応募可能です。

## 審査基準

エントリーフォーム・ピッチ資料を基に、連携アクセラレーター・ジェトロによる審査を行います。採択審査にあたり、アクセラレーターと面談が発生する可能性があります。その際は追ってご連絡をいたします。なお、企業選考についてのお問い合わせは一切お答えできません。

1. チームメンバーの専門性・ネットワーク、語学力
2. プロダクト、技術、サービスの成長性・市場性
3. 本コースとプロダクトや事業計画との親和性
4. スタートアップ・エコシステム拠点都市（8拠点都市）に本社機能を置く  
スタートアップ企業は加算いたします

下記、①応募フォーム、②ピッチ資料の両方を提出してエントリーしてください。

1

応募フォーム (Application Form)

2

英語ピッチ資料提出フォーム  
(Submit your ENGLISH pitch deck)

【申込締切】 7月21日（日） 23：59（日本時間）

※ 上記1,2の両方をもってエントリー完了とします。

- ピッチ資料（英語） ※以下項目を含め、PPT/PDFで10枚程度にまとめてご提出ください。
  - ✓ プロダクト/サービス（解決する課題とそのソリューション）
  - ✓ ビジネスモデル/市場規模/競合優位性
  - ✓ 過去の実績と今後の展望/事業計画
  - ✓ チーム（創業者・経営者のLinkedIn情報も盛り込んでください）
- \* 事業運営のため、ご提供いただく情報を内閣府や経済産業省、連携アクセラレーターに提供します。予めご了承ください。

### 【コース選択でお悩みの方へ】

どのコースに参加すべきかお悩みの方に対して、ジェトロ側の担当よりご相談を30分程度お受けするサービスをご提供します。  
※本サービス活用有無は選考には一切関係ございません。また、ご応募数により締切を設ける可能性があります。

[相談申請フォーム](#)



# CONTACT

お問い合わせ

---

企業名 ジェトロ イノベーション部 スタートアップ課

担当者 鈴木、高井

メール [su-support@jetro.go.jp](mailto:su-support@jetro.go.jp)

所在地 〒107-6006  
東京都港区赤坂1-12-32  
アーク森ビル6階

