

Enterprise BtoB

エンタープライズBtoBコース

募集要項

Phase3 応募締め切り：2025年11月30日(日) 23:59 (JST)



ALCHEMISTX

JETRO
Japan External Trade Organization



INDEX

- 01 | コース概要
- 02 | プログラム構成・内容
- 03 | スケジュール
- 04 | アクセラレーター
- 05 | エントリー
- 06 | 問合せ先

目的

米国市場への進出を目指し、セールス・マーケティングスキルの獲得、事業検証、初期顧客の獲得、Go-to-Market戦略を実行する。

- 1 米国市場におけるセールス・マーケティングスキルの獲得
- 2 PoCの支援・初期顧客の獲得
- 3 事業・顧客拡大、現地のネットワーク形成（投資家含む）

渡航先

米国・シリコンバレー

募集対象

- | | |
|------|---------------------------|
| 対象企業 | 日本国内に所在するスタートアップ |
| ステージ | プレシード～シリーズB |
| 分野 | B2B向けサービス（BtoB、BtoBtoC）全般 |



本コースは、3つのプログラム(Phase1~3)で構成されています。

Phase1・2・3のどのフェーズからでも応募は可能です。詳細は P.12-13の「05 | エントリー – 選考プロセス」をご参照ください。

1

Bootcamp・オンラインプログラム (Phase 1) – 米国市場理解※1



レクチャー・ワークショップ※2 (20社)

※募集終了

米国市場での顧客獲得および米国市場への展開是非や展開の適切なタイミングについて、データに基づいて戦略的に判断するためのスキルを習得する。※3

2

渡航・オンラインプログラム① (Phase 2) – PoC・事業検証※1



PoCの実施・初期顧客獲得 (10社)

※募集終了

オンラインとシリコンバレー現地でのプログラムを通じ、PoC等を行うパートナーの獲得・契約締結を目指す。※3

3

渡航・オンラインプログラム② (Phase 3) – 事業・顧客拡大※1



現地での事業拡大 (5社)

※募集中

米国でのGo-to-Market達成に向けて投資家・初期顧客を対象としたネットワーキングを行い、米国での継続的に売上を立てることを目指す。最終週に、100名以上の投資家・顧客候補に向けたプレゼンを行う。

※1：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。

※2：オンラインプログラム開始前にJETRO本部（東京）にて3日間のBootcampを実施します。

※3：次フェーズへの参加を希望する企業は、最終週にプレゼン・インタビューの実施を予定しています。

1

Bootcamp・オンラインプログラム（Phase 1） 米国市場理解（1） ※募集を終了しました

米国市場での顧客獲得および米国市場への展開是非や展開の適切なタイミングについて、データに基づいて戦略的に判断するためのスキルを習得する。

定員 20～30社

日程・場所 2025年6月23日～8月末までの10週間 東京・オンライン

概要

Bootcamp（3日間・東京）6月23日-6月25日

- プログラムオリエンテーション・米国顧客理解・米国の顧客開拓に向けたワークショップ

オンラインプログラム（2～10週目・オンライン）

- 9週間にわたる各週1時間のオンラインセッション・コーチング
 - Go-to-Market戦略策定に向けた計2回のワークショップ
- ##### 最終プレゼンテーション（10週目・オンライン）
- GTM戦略に関する10分間のプレゼンテーション

※Phase2への参加希望者は、AlchemistXの担当者と別途審査面談を実施します。審査を通過したスタートアップのみ、次フェーズへ進むことができます。

2 PROGRAM STRUCTURE | プログラム構成・内容 – 詳細

1

Bootcamp・オンラインプログラム（Phase 1） 米国市場理解（2）

※募集を終了しました

Bootcamp・オンラインプログラムにおける、各週のテーマ・プログラム概要は以下を予定。

日程	プログラム	プログラム概要
Week1	Bootcamp	プログラムオリエンテーション・米国顧客理解
Week2	オンライン プログラム	LinkedInの自動化講座
Week3		LinkedInのメッセージ・活用法講座
Week4		米国ビジネスの理解
Week5		調査と解釈
Week6		PSF、PMFの達成戦略
Week7		米国の競合理解
Week8		パートナーの特定
Week9		米国のGTM戦略の策定
Week10	最終プレゼンテーション	米国のGTM戦略のプレゼンテーション



日程	東京でのBootcamp概要（一部抜粋）
Day1	- 製品戦略の基礎知識理解 - ファーストクライアント仮説と開拓 - 米国におけるLinkedInプロフィールの活用法 - AlchemistXアルムナイとの交流会（任意）
Day2	- 市場セグメント理解と顧客リストの作成 - プロダクト戦略の基礎理解 - Alchemistのメンターとのセッション - 参加者間交流会（任意）
Day3	- グローバルマーケットへの拡大戦略の構築 - GTM戦略の策定 - ロールプレイングセッション

2

渡航・オンラインプログラム① (Phase 2) PoC・事業検証 ※募集を終了しました

米国現地のイノベーションエコシステムを活用・初期顧客やパートナーとの関係構築を模索し、事業検証等を行うパートナー獲得、LOI/PoC/Pilot等の契約締結を目指す。

定員 10～15社

日程・場所 2025年9月29日～11月21日の8週間 オンライン・シリコンバレー

概要

オンラインプログラム（1～4週目、6～7週目・オンライン）

- 顧客発掘（PoC開発、データに基づいた判断手法等）や、販売・マーケティング関連のワークショップ
- オンラインコーチング（7回、1時間/回）を通じた各社のゴール達成に向けたアドバイスや、現地ネットワークの紹介

渡航プログラム（6週目・シリコンバレー）11月3日の週

- 販売・マーケティングやシリコンバレーでのネットワーキング方法、ピッチ練習等のワークショップ
- 対面コーチングセッション
- 投資家とのSpeed Dating

最終プレゼンテーション（8週目・オンライン）

- 10分間のプレゼンテーション

※Phase3への参加希望者は、AlchemistXの担当者と別途審査面談を実施します。審査を通過したスタートアップのみ、次フェーズへ進むことができます。

2 PROGRAM STRUCTURE | プログラム構成・内容 - 詳細

3

渡航・オンラインプログラム② (Phase 3) 事業・顧客拡大 ※募集中

米国でのGo-to-Market達成に向けて投資家・初期顧客を対象としたネットワーキングを行い、米国での継続的に売上を立てることを目指す。

定員 5社～10社

日程・場所 2026年1月～3月の10週間 オンライン・シリコンバレー

概要

オンラインプログラム (1～8週目・オンライン)

- － 見込み顧客パイプラインレビューや、米国でのチーム編成・資金調達等に関するワークショップ
- － オンラインコーチング (9回、1時間/回) を通じた各社のゴール達成に向けたアドバイスや、現地ネットワークの紹介

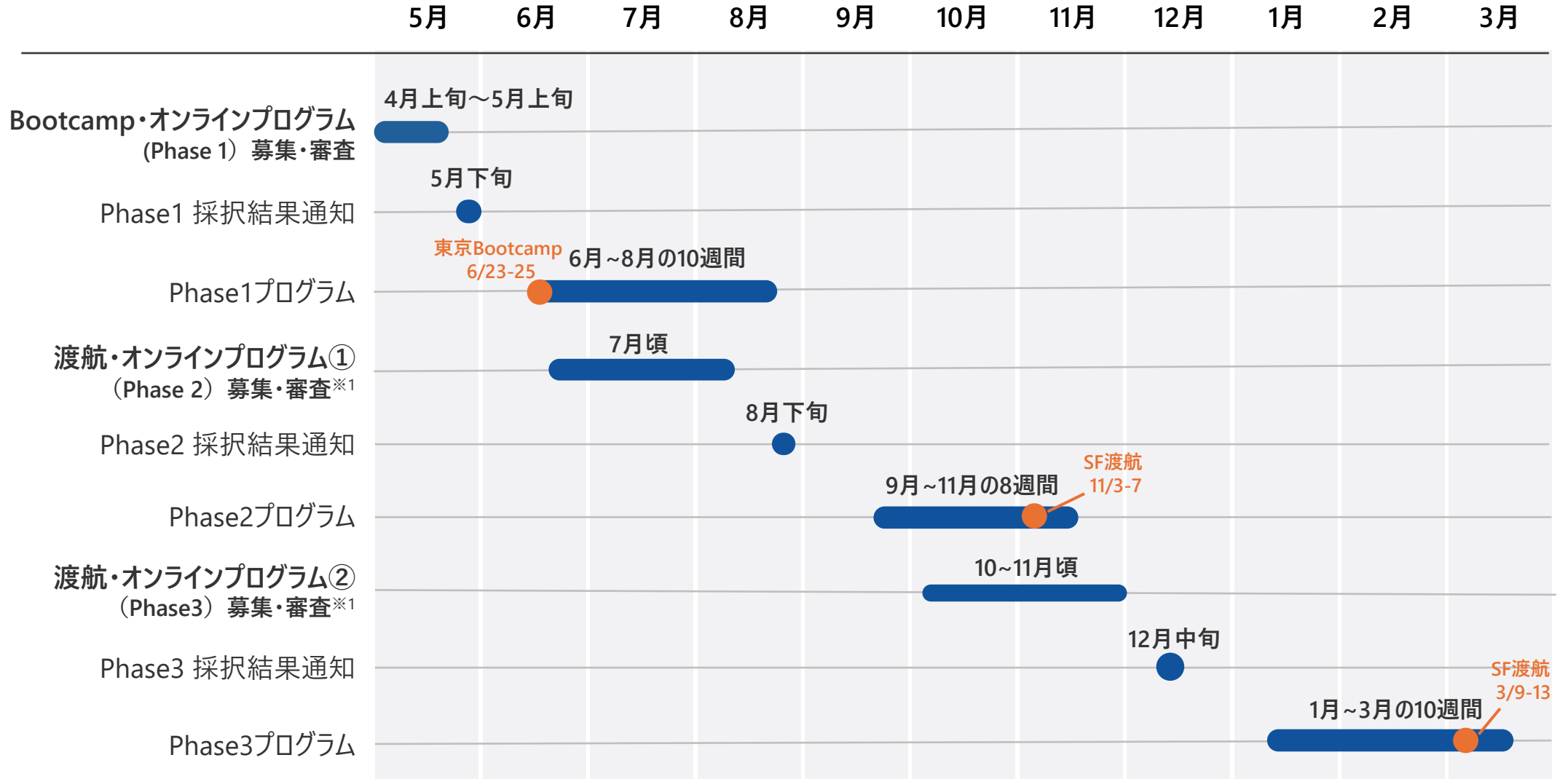
渡航プログラム (9週目・シリコンバレー) 3月9日の週

- － 販売・マーケティング (米国における価格設定等)、パイプラインレビューに関するワークショップ
- － CVCとの座談会、現地起業家とのネットワーキング等
- － 100人以上の投資家・初期顧客候補をターゲットにしたピッチの実施

ラップアップ (10週目・オンライン/対面)



昨年度のDemoDayの様子



※1 前フェーズのプログラムに参加している企業が次フェーズへの参加を希望する場合は、参加しているプログラム内で審査を実施します。

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 and Managing Director
豊富な起業・投資経験とグローバルな
視点でイノベーションを推進

Ido Sarig

Innovation Director
大企業とスタートアップの両方での経験を
持つ投資・経営の専門家

Danielle Vivo

Program Manager
世界中の多様な国で
アクセラレーションプログラムを実施

Laurent Rains

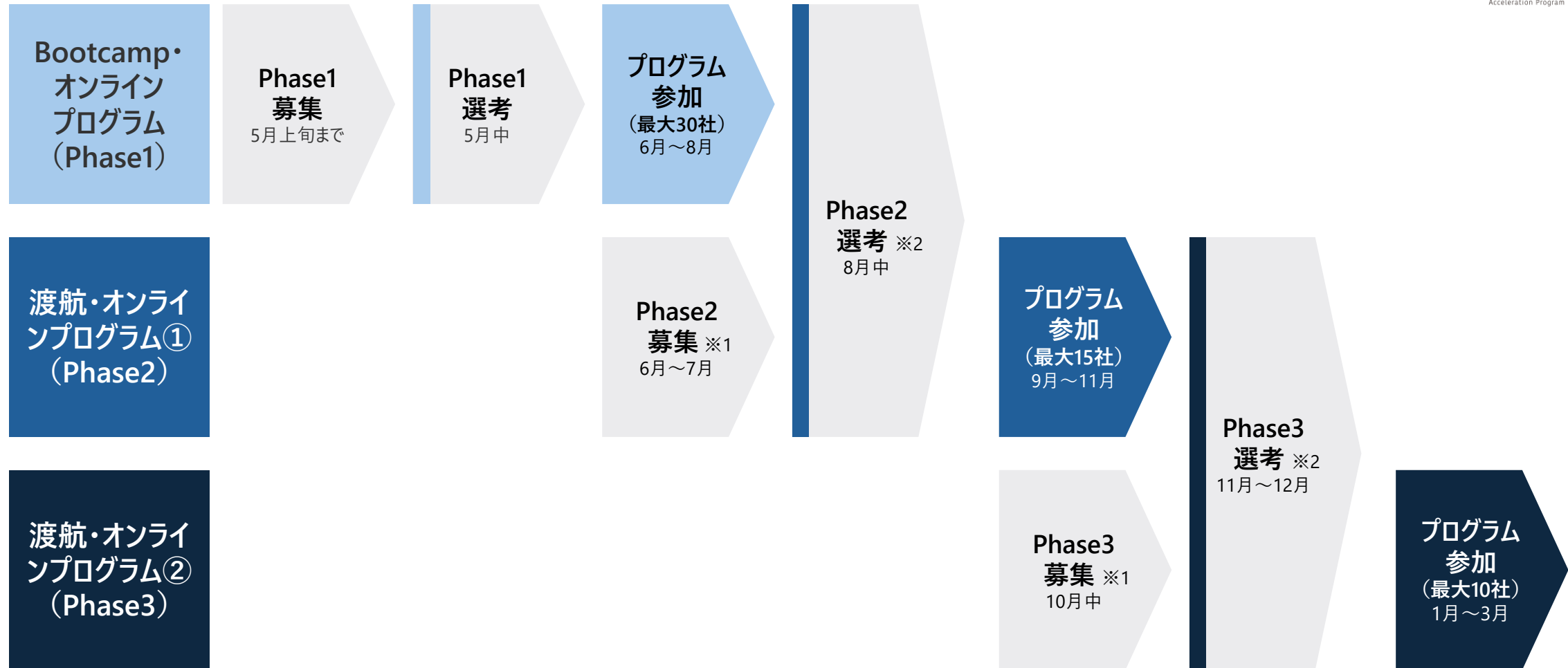
Program Director
国内外でのスタートアップの成長を支援

Christy Canida

Mentor
バイオテクノロジーをMITで専攻。
事業成長・企業統合の専門家

Peach Nashed

Program Manager
多様な業界でダイバーシティ・
インクルージョンを促進

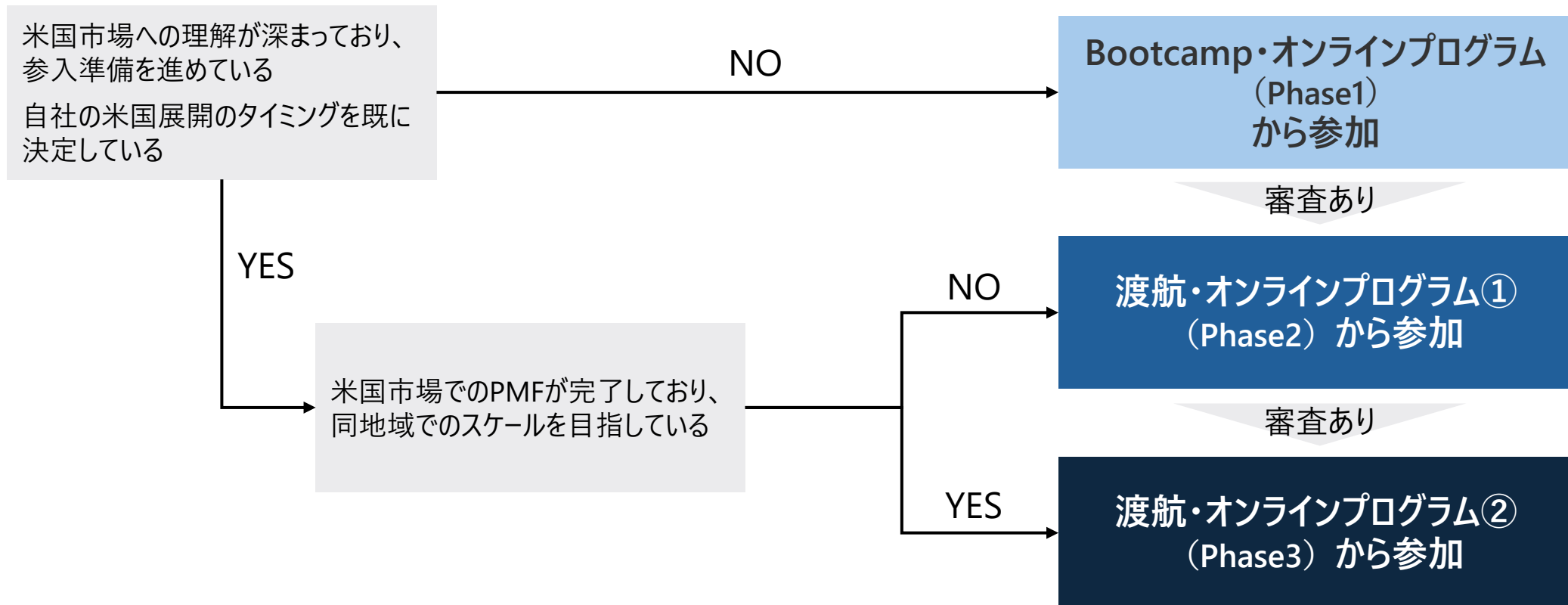


※1：前フェーズへの応募・参加をせずに、本フェーズからの応募・参加も可能です。

※2：前フェーズのプログラムに参加している企業が次フェーズへの参加を希望する場合は、参加しているプログラム内で審査を実施します。

参加プログラムの選択

本コースは、3つのプログラム（フェーズ）に分かれており、参加企業の状況に応じて、プログラムの途中参加が可能です。下記の質問を参考に、自社がどの状況にあり、どのフェーズから参加をするのが良いかを検討の上、応募をお願いします。



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
3. 商談可能な英語力を有する（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
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。

【Phase2から参加の場合】

7. 上記1～6の条件を満たし、且つ、**自社製品における米国の市場展開戦略ができており、リソース・資金共に投資ができる企業**

【Phase3から参加の場合】

8. 上記1～7の条件を満たし、且つ、**米国市場での初期顧客を獲得し、スケールを試みるフェーズの企業**

審査基準

エントリーフォーム・ピッチ資料を基に、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点します。

注意事項

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。

JETRO負担

- プログラム参加費

企業負担

- 現地渡航費、宿泊費、米国での移動費、通信費、飲食費等
- ESTAやVISA、海外保険等、米国渡航にかかる費用
- 国内移動費・宿泊費等
- プログラム受講にかかる通信費
- その他「JETRO負担」以外のすべての費用

①応募フォーム ②英語ピッチ資料の両方を提出してエントリーしてください



◆ 英語ピッチ資料 ※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)

✓ 過去の実績と今後の展望/事業計画

✓ ビジネスモデル/市場規模/競合優位性

✓ 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】

相談申請フォーム

コース選択で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ありません。

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 茨木・鈴木

メール 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

